

# **EI IMPERIALISMO PETROLERO Y LA REVOLUCIÓN VENEZOLANA**

---

**TOMO 3**

**La OPEP y las nacionalizaciones:  
la renta absoluta**

---

**Ramón Rivero**

**FONDO EDITORIAL  
SALVADOR DE LA PLAZA  
CARACAS 1979**

## NOTA SOBRE LA SEGUNDA EDICIÓN

La primera edición de este libro data de 1979. Al decidirse su re-edición, 35 años más tarde, en la revisión nos encontramos con muchos errores ortográficos y estilísticos. Decidimos corregirlos, pero con un máximo cuidado de no alterar el significado original del texto. De manera que se trata, efectivamente, de una simple re-impresión.

Por otra parte, la presentación de los gráficos y los cuadros los mejoramos gracias a las herramientas que nos ofrecen hoy en día la computación.

Esperamos que nuestro esfuerzo contribuya para que la lectura de esta re-impresión se haga más placentera.

Caracas, 2014

## INTRODUCCIÓN

*Me enorgullece presentar este tercer tomo con el cual culmina la ambiciosa meta que se trazó años atrás la entonces Comisión ideológica de Ruptura: la de proveer al movimiento revolucionario venezolano de un análisis integral, marxista - leninista, del problema petrolero. Este análisis es producto no sólo de un esfuerzo individual, sino también de algunas discusiones con varios dirigentes del Movimiento Político Ruptura. Sin embargo, no fue posible publicar este tercer tomo a nombre de ese Movimiento, como los dos tomos anteriores.*

*Los resultados que obtuvimos en este análisis fueron puestos a prueba por la rica experiencia que se vivió no sólo a nivel nacional, sino también a nivel internacional en materia petrolera; y como es natural cuando se investiga, a veces los resultados obtenidos no resisten esta prueba y se revelan como erróneos. Cualquiera que haya leído los artículos publicados al margen de estos tres tomos tratando generalmente uno u otro aspecto de la actualidad petrolera, se enterará de que en este tomo se han corregido varios detalles, a veces de importancia. Más aún, se notará que en este tercer tomo hemos rectificado posiciones asumidas por nosotros mismos en los dos primeros tomos. Señalamos como lo fundamental el enfoque que damos a la categoría de la renta absoluta, a ésta, que constituye el meollo de toda la teoría marxista de la renta del suelo, no la comprendimos en toda su profundidad sino al elaborar este tercer tomo.*

*Este tercer tomo quizás presente ciertas dificultades para el lector, debido a la complejidad de los acontecimientos que en él se describen y se analizan, y que a su vez se relacionan con todo lo expuesto en los dos primeros tomos. Por ello juzgamos útil, para facilitar su lectura, presentar como prólogo la síntesis de los tres tomos.*

*¡Adelante!*

*Caracas, agosto de 1979*

*Ramón Rivero*



# PRÓLOGO

## *I. Libre cambio, imperialismo y renta del suelo*

El culto al libre cambio, la exaltación del mismo por parte de la economía política inglesa en la primera mitad del siglo pasado, correspondió a un interés nacional doble. De un lado, con el libre cambio las industrias inglesas conquistarían los mercados del mundo entero sobre la base de su ventaja absoluta y comparativa con respecto a todos sus competidores, en aquella época el desarrollo industrial de Inglaterra fue único en el mundo; mientras que del otro lado la desventaja comparativa de su producción agropecuaria abriría, como contrapartida, el mercado inglés a la producción agropecuaria de todos los demás países. A partir del desarrollo desigual de las fuerzas productivas - visible en el rápido desarrollo de la productividad en la producción manufacturera, en comparación con el desarrollo de la productividad en la producción agropecuaria - la burguesía inglesa propiciaba una división internacional del trabajo que le permitiría especializarse en la moderna producción manufacturera, mientras que los demás países se limitarían fundamentalmente a la producción agropecuaria, abasteciendo con ella a Inglaterra a cambio de productos industriales ingleses.

A esta división internacional del trabajo anhelada y propiciada por la burguesía inglesa le correspondía un enfrentamiento clasista muy específico dentro de la misma Inglaterra. La producción agropecuaria, llevada a cabo por capitalistas arrendatarios, se estaba encareciendo cada vez más por una renta absoluta del suelo en aumento continuo, impuesta por los terratenientes ingleses. Frente a una población creciente, el carácter monopolista de la propiedad territorial privada se acentuaba cada día más. Como consecuencia, aumentaba continuamente el costo de la vida para la clase obrera, hundiendo a ésta, de un lado, en una miseria cada vez más espantosa, mientras que, del otro lado, también afectaba negativamente la cuota de ganancia media de la clase capitalista.

La burguesía inglesa, con el libre cambio, también buscaba romper el monopolio de la clase terrateniente inglesa por la vía de las importaciones libres de alimentos, principalmente trigo, alimento básico en la dieta de entonces de la clase obrera. De allí que se llegó al enfrentamiento decisivo entre las clases terrateniente y burguesa con respecto a la importación de trigo, abogando la primera en favor de mantener o aumentar los altos aranceles existentes, a fin de proteger su monopolio sobre la tierra y, con esto, su alta y cada vez mayor renta absoluta, mientras que la segunda - en alianza con la clase obrera inglesa - perseguía el propósito contrario. En este enfrentamiento, analizado por Marx en el primer tomo de "El Capital", salió victoriosa la burguesía al eliminarse los aranceles de importación en 1846.

Si bien en los demás países europeos capitalistas nunca se conoció el mismo culto al libre cambio, pues sus industrias más atrasadas necesitaban de medidas proteccionistas contra la competencia inglesa para poder desarrollarse, en el aspecto del libre cambio que nos interesa aquí, la renta, siguieron una política parecida. Ello correspondió asimismo a los intereses de las burguesías respectivas y, además, la competencia inglesa no les dejaba tampoco otra alternativa.

Sin embargo, aun con los aranceles de importación eliminados, los terratenientes ingleses lograron, durante unas dos décadas más, defender sus rentas. Ello fue posible gracias a que pudieron obligar a sus arrendatarios a invertir un capital mayor por hectárea y simultáneamente, a

través de su fuerte representación en las Cámaras Legislativas, obtuvieron subsidios estatales para inversiones a largo plazo, como para trabajos de drenaje, etc. La hora de la derrota definitiva no llegó sino con la revolución técnica en los medios de transporte. Engels, en el tercer tomo de “El Capital”, la describe con las palabras siguientes: “Los vapores transatlánticos y los ferrocarriles de las dos Américas y la India dieron a regiones, desde todo punto de vista singulares, la posibilidad de competir en los mercados trigueros europeos. Por un lado se trataba de las praderas de Norteamérica, de las pampas de la Argentina, estepas que la propia naturaleza había limpiado y preparado para la roturación; estas tierras vírgenes dieron durante años, y sin abonos, abundantes rendimientos, inclusive con modos de explotación primitivos. Por otro lado, las tierras pertenecientes a las comunidades campesinas de Rusia y de la India se vieron obligadas a vender una parte cada vez mayor de su producto a fin de obtener el dinero necesario para el pago de los impuestos que les arrancaba el implacable despotismo del Estado, a menudo por medio de torturas. Esos productos se vendían al precio que ofrecía el comerciante, sin tener en cuenta su precio de producción, porque el campesino tenía una necesidad absoluta de dinero para hacer frente a los vencimientos. El arrendatario o el campesino europeo no podían luchar contra esa competencia (la de las tierras vírgenes de las estepas y la de los campesinos rusos e indios, aplastados por los impuestos), con las antiguas rentas. En Europa, una parte de las tierras ya no pudo competir en la producción de trigo; las rentas descendieron en todas partes. De ahí los lamentos de los agrarios, desde Escocia hasta Italia y desde el sur de Francia hasta Prusia oriental. Por fortuna, las llanuras están lejos de ser explotadas en su totalidad; aún quedan bastante para arruinar a toda la gran propiedad territorial de Europa, y de paso a la pequeña”.

De la baja rápida de la renta del suelo que se pudo observar en Europa aproximadamente a partir de 1870, se beneficiaron en primer lugar las clases obreras europeas, como lo señala Kautsky en su obra “La Cuestión Agraria”. Gracias a su fuerza política organizada pudieron impedir que, con la baja de los precios de los alimentos, los capitalistas bajaran asimismo y en la misma medida los salarios, de manera que la clase capitalista misma no se aprovechó de la baja de la renta del suelo sino en segundo lugar.

Desde luego que la lucha del capital contra la renta del suelo está presente no solamente en la producción agropecuaria, sino también en la producción minera y petrolera. En lo que concierne a la última, la famosa investigación del Senado norteamericano sobre el Cártel Internacional de Petróleo, señala expresamente la creciente renta del suelo en la producción petrolera de los EEUU como un factor económico importante entre los que causaron la decisión de las grandes compañías petroleras estadounidenses de buscar, luego de la primera Guerra Mundial, grandes arrendamientos en México, Venezuela y el Medio Oriente.

El período durante el cual Kautsky observó una disminución rápida de la renta absoluta en la producción agropecuaria europea, último cuarto del siglo XIX, es al mismo tiempo el período durante el cual se estaba generando una nueva fase del capitalismo, su fase superior, el imperialismo. Lenin enumeró cinco rasgos fundamentales del imperialismo que lo diferencian del capitalismo de libre competencia:

“1) La concentración de la producción y del capital ha llegado hasta un grado tan elevado de su desarrollo, que ha creado los monopolios, que desempeñan un papel decisivo en la vida económica; 2) la fusión del capital bancario con el industrial y la creación, sobre la base de este ‘capital financiero’, de la oligarquía financiera; 3) la exportación de capital, a diferencia de la

exportación de mercancías, adquiere una importancia particular; 4) la formación de asociaciones internacionales monopolistas de capitalistas, las cuales se reparten el mundo; y 5) la terminación del reparto territorial del mundo entre las potencias capitalistas más importantes”.

Y una vez terminado el reparto del mundo, reflejo de relaciones de fuerza determinadas, al cambiar éstas, un nuevo reparto se haría inevitable y se llevaría a cabo, ineludiblemente a la fuerza, lo que condujo ya a dos guerras mundiales.

Con la segunda guerra mundial el mundo quedó repartido entre las dos superpotencias actuales, los Estados Unidos de América y la Unión Soviética; y otro nuevo reparto del mundo no se hará, muy probablemente, sino a costa de una tercera guerra mundial. Sin embargo, a nuestro juicio, con la segunda guerra mundial terminó la época clásica del imperialismo.

Desde la Segunda Guerra Mundial se observa un proceso de internacionalización de los grandes capitales de los países capitalistas desarrollados, bajo el liderazgo de los EEUU, proceso éste que ha contribuido de manera decisiva a cambiar el carácter de las contradicciones nacionales existentes entre ellos. Hoy en día, contrariamente a la situación existente antes de la guerra, no se vislumbra para el futuro previsible la posibilidad de un enfrentamiento bélico entre uno u otro país capitalista desarrollado. Desde luego que a ello contribuyó poderosamente la existencia del nuevo y poderoso enemigo común: la Unión Soviética.

Todo ello a su vez está relacionado con los cambios ocurridos con respecto al quinto y último punto, el reparto territorial del mundo entre las potencias capitalistas más importantes. Es de observar que lo que caracteriza la postguerra no es un nuevo reparto, sino un hecho muy distinto y de enorme importancia en la historia de la humanidad: el proceso de descolonización y de mayor independencia de los países dependientes como consecuencia de heroicas guerras de liberación nacional y de luchas antiimperialistas en todo el Tercer Mundo.

Conforme a esta situación, la nueva superpotencia capitalista, los EEUU, entendió la necesidad de iniciar una nueva política con respecto a los países dependientes latinoamericanos y a los países coloniales de todos los continentes. Ahora se haría necesario fomentar sistemáticamente el desarrollo del capitalismo en éstos, tanto en lo económico como en lo político. Si bien las potencias imperialistas, ya antes de la Segunda Guerra Mundial, por su mera presencia, minaron y destrozaron las bases económicas de las sociedades pre-capitalistas en todo el Tercer Mundo, creando así la base para el desarrollo del capitalismo, en lo político se valieron de las viejas clases dominantes y de las estructuras políticas correspondientes para ejercer su dominación.

Pero de allí, inevitablemente tenía que llegarse a un punto donde la alianza política de la dominación imperialista se haría insostenible, entrando en una contradicción antagónica con la base económica. Reacomodar las alianzas, relegando a un segundo lugar las viejas clases dominantes y aceptar como nuevo aliado principal las nuevas clases capitalistas, se convirtió en una necesidad objetiva. Ello implicaba para el imperialismo, el reconocimiento de las aspiraciones a una mayor independencia nacional (en América Latina) y a la creación de nuevos Estados políticamente independientes (en África, Asia y el área del Caribe, principalmente). Al mismo tiempo, en la medida en que se desarrollaba el capitalismo en los países del Tercer Mundo, la dominación directa y el uso de la fuerza se hizo cada vez más prescindible para mantenerlo dentro del esquema establecido de la división internacional del trabajo; los países

respectivos ya no podían dar marcha atrás, ya estaban incorporados definitivamente, a través del mercado mundial, en el sistema capitalista mundial. Sin embargo, la violencia imperialista se hizo más sangrienta que nunca antes cuando algún país se encaminaba hacia un capitalismo estatal, siguiendo las pautas establecidas por la Unión Soviética, o cuando se vislumbraba la posibilidad de una revolución socialista.

Para los EEUU la nueva situación resultaba particularmente fácil de aceptar ya que, al tener pocas posesiones coloniales, la descolonización no restringía, sino al contrario, ampliaba el campo de acción del capital norteamericano, rompiéndose el monopolio que ejercían las viejas potencias imperialistas europeas sobre sus colonias. A éstas, por el contrario, les resultó más difícil acomodarse a esta situación y en vano intentaron, aun al precio de sangrientas guerras, conservar por un tiempo más sus viejos privilegios. Pero a fin de cuentas tampoco les quedó otro remedio sino conformarse; y también es cierto que para ellas se amplió el campo de acción de sus capitales puesto que la descolonización fue un proceso global, abriéndose la posibilidad de nuevas inversiones en territorios monopolizados hasta ese momento por uno u otro país imperialista competidor. *La dominación imperialista sobre el Tercer Mundo adquirió fundamentalmente, en todas partes, una nueva forma, la de la dependencia económica.*

Desde luego que con esta transformación del imperialismo tenía que modificarse también el papel político del nacionalismo burgués en el Tercer Mundo y, más precisamente, las posiciones de las burguesías nacionales. Mientras que la etapa planteada fue la de la liberación nacional y de la revolución democrático-burguesa, el imperialismo siguió apoyándose en las viejas clases dominantes, las cuales se encontraban en posiciones radicales frente a ambos. Por el contrario, cuando el imperialismo busca las nuevas fuerzas burguesas como nuevo aliado, prestándoles su apoyo para la toma del poder político o para conquistar una participación significativa en él, lo que persigue es asociarlas, como socio menor, al capital internacional.

En tales condiciones se abre otra etapa, la de la liberación nacional y el socialismo, en la cual al nacionalismo burgués ya no le puede corresponder el mismo papel que en la etapa anterior. Ahora este nacionalismo tiene que agotarse en reclamos reformistas, en un mejor trato con respecto a una u otra mercancía, o en obtener unos cuantos porcentajes más en uno u otro negocio conjunto; en total, el nacionalismo burgués ya no puede pasar de ser un *nacionalismo de reparto*.

¿Pero qué se hizo de la renta del suelo en la etapa clásica del imperialismo? Como observamos, el problema de la renta quedó resuelto para el capitalismo ya en la etapa anterior del libre cambio, al reducirse en Europa a una expresión mínima o al desaparecer por completo a través de una división internacional del trabajo determinada. En la época clásica del imperialismo, si bien en el reparto territorial del mundo la monopolización de fuentes potenciales de materias primas por parte de las diferentes potencias imperialistas, jugaba un papel importantísimo, incluso muchas veces decisivo, el problema de la renta del suelo estaba simplemente ausente, existiendo solamente como mera posibilidad o, donde sí existía, era de importancia secundaria para el imperialismo, si bien no para los países afectados. Lógicamente, en las colonias la capacidad de la población nativa de apropiarse de una renta del suelo en su producción de exportación, tenía que ser mínima o nula. No así en el caso de países semicoloniales como Irán, por ejemplo. La British Petroleum tuvo que pagar una renta del suelo al Estado iraní desde los primeros días de su concesión petrolera; y si bien esta renta fue muy



modesta en comparación con las superganancias de la concesionaria, para el Estado iraní se trataba de una entrada adicional significativa. Es más, ya en todo el período hasta la Segunda Guerra Mundial se puede observar que el gobierno iraní estaba presionando, si bien con un éxito muy relativo, para aumentar esta renta. En el caso de los países latinoamericanos, tenemos como ejemplo el caso de Argentina. La producción triguera rendía altísimas superganancias como resultado de la diferencia entre el precio del mercado mundial determinado entonces por la producción inglesa - no solamente más costosa sino encarecida además al principio por una alta renta absoluta - y los bajos costos de producción en Argentina, debidos a la alta productividad natural de la tierra. Siendo Argentina un país políticamente independiente, fue posible que esta superganancia se la apropiara íntegramente, como renta del suelo, la oligarquía terrateniente; y su cuantía fue tal que durante las últimas décadas del siglo pasado y las primeras del presente siglo, esta renta constituyó la categoría fundamental y la fuerza motriz determinante de toda la economía argentina. Los ingleses limitaron sus inversiones en el sistema de transporte y la red ferroviaria; la competencia mundial entre los diferentes países exportadores de trigo produciría entonces el resultado anhelado: la baja continua de los precios y la merma de la renta del suelo no solamente en Inglaterra y toda Europa, sino finalmente también en Argentina.

Citemos finalmente otro ejemplo, el de Venezuela y el petróleo. Debido a las características propias de la producción petrolera, donde el capital imperialista mismo figura como arrendatario, Venezuela no pudo apropiarse todas las superganancias petroleras. Sin embargo, tampoco tuvo que aceptar una renta tan baja como en el caso de Irán,. Además, aun antes de la Segunda Guerra Mundial, el aumento de la renta fue continuo, como resultado de las presiones ejercidas por el Estado venezolano.

De lo expuesto se desprende que en la medida en que los países integrantes del Tercer Mundo dispusieran de cierta autonomía, inevitablemente se plantearía de nuevo para el imperialismo el problema de la renta del suelo. Empero, en el período clásico del imperialismo, la renta del suelo no era de primera importancia ni para el imperialismo mismo ni para los movimientos revolucionarios del Tercer Mundo. Para el primero, se trataba de imponer su dominación y monopolizar para sí determinadas fuentes de materia prima, mientras que, por el contrario, para los segundos, se trataba de librarse del yugo imperialista y destruir la alianza existente con las fuerzas más retrógradas de sus respectivos países. La renta no jugaba, para ellos, sino un papel muy secundario. Así por ejemplo, los movimientos revolucionarios democrático-burgueses de Irán y de Venezuela, siempre denunciaron la complacencia de sus clases dominantes frente a las superganancias de las compañías petroleras, pero ciertamente, no fue eso lo que determinó sus luchas antiimperialistas y anti-feudales.

Sin embargo, con la nueva situación de la postguerra, al ascender la burguesía al poder o por lo menos, al participar en él en un número cada vez mayor de países del Tercer Mundo,; se produjo la aceptación de una nueva alianza con el imperialismo. Su nacionalismo, ahora reducido a un nacionalismo de reparto, tenía que concentrarse necesariamente en la renta. Desde luego, la medida en la cual se concentraría en la renta del suelo de sus productos de exportación, dependía de las condiciones concretas de cada país, y de la mayor o menor presencia de riquezas naturales. A nivel mundial, con la división internacional del trabajo existente, la renta del suelo tenía que constituir una fuente importantísima de acumulación para las burguesías dependientes. De allí la aceptación total, en el Tercer Mundo, de la consigna sobre la conquista de la soberanía

permanente sobre los recursos naturales, cuyo contenido económico es la renta del suelo. Ello constituye un punto importantísimo en toda la discusión actual sobre un nuevo orden económico mundial.

Varias circunstancias favorecieron esta lucha. Primero, con la descolonización todos los países del Tercer Mundo adquirieron la autonomía mínima necesaria para poder plantear sus reclamos con respecto a la renta. Segundo, el mismo desarrollo capitalista de dichos países los estaba fortaleciendo continuamente, aun dentro del esquema de la dependencia, frente al imperialismo. Tercero, el crecimiento de la población mundial y, sobre todo, el crecimiento económico, implicaba un consumo creciente de materias primas y alimentos, a veces vertiginoso como en el caso del petróleo, Con ello tenía que fortalecerse el monopolio del Tercer Mundo sobre sus recursos naturales. En algunos casos, particularmente en el petróleo, la bauxita, etc, la situación es tan favorable a los países productores tercermundistas, que no solamente lograron apropiarse de toda la renta potencial del suelo, antes en manos de las compañías arrendatarias, sino que pudieron seguir adelante y crear a partir de su monopolio, altas rentas absolutas.

En su conjunto, las circunstancias objetivas son tan favorables al Tercer Mundo, que en el presente la renta del suelo ha vuelto a constituir una preocupación seria para el imperialismo.

Antes de seguir adelante, resumamos brevemente la teoría marxista de la renta del suelo.

## II. La renta del suelo

La renta del suelo es lo que paga el arrendatario al dueño de una riqueza natural, sea ésta una tierra agrícola, una mina, un yacimiento petrolífero u otra. Analíticamente, ella se puede separar en dos partes: la renta diferencial y la renta absoluta. La primera tiene su origen en las diferencias entre los costos de producción en las peores tierras y las demás. Ella existe sobre la base de la producción capitalista misma, ya que por el intercambio individual de las mercancías *es aquella parte de la producción proveniente de las peores tierras la que determina el valor y el precio para toda la producción en cuestión*. Por ejemplo, un barril de petróleo equivale a otro barril de petróleo, y no importa ni el lugar de dónde proviene cada uno concretamente, ni las diferencias en el costo de producción que puedan existir entre ellos; pero si la demanda es tal que aun la producción más costosa es necesaria para satisfacerla, entonces es ella la que lógicamente tendrá que determinar el precio comercial. De este modo, la renta diferencial existiría aunque no prevaleciera la propiedad privada sobre el recurso natural respectivo, pero en este caso se la apropiarían íntegramente los capitalistas productores o bien el Estado a través de los impuestos.

Por el contrario, la renta absoluta es la expresión económica del monopolio que ejercen los dueños de una riqueza natural determinada sobre ésta. Este monopolio les permite restringir las posibilidades de inversión y de producción por parte de los capitalistas, ya que ningún terrateniente o propietario cedería gratis ni la peor tierra. Con ello, el precio de los productos en cuestión tiene que subir más allá de lo necesario desde un punto de vista estrictamente capitalista, ya que aún sobre las peores tierras hay que pagar una renta; es ésta la que se llama la renta absoluta. Si no prevaleciera la propiedad privada sobre el recurso natural respectivo, la competencia capitalista haría desaparecer esta renta, reduciéndola a cero. Por ello observó Lenin, refiriéndose a determinadas corrientes de la izquierda que no querían reconocer la existencia de una renta absoluta, que “negar la renta absoluta es negar la importancia económica de la propiedad privada de la tierra bajo el capitalismo”. (N.I. Lenin, “El programa agrario de la socialdemocracia”).

“Capital-ganancia, tierra-renta del suelo, trabajo-salario: esta es la fórmula trinitaria que encierra todos los misterios del proceso social de producción” (Carlos Marx, “El Capital”, Tomo III). La única fuente de valor es el trabajo, pero la clase obrera está sujeta a la explotación de la clase dominante, la clase capitalista. La lucha de clases entre ambos gira, en lo económico, alrededor de la cuota de plusvalía, el porcentaje del valor creado por la clase obrera que se pueda apropiar la clase capitalista. Pero esta última no se queda con todo el botín, ya que se le enfrentan los dueños de las riquezas naturales, que le arrancan una parte como renta del suelo. Y desde luego que el resultado de este enfrentamiento tiene que repercutir sobre la lucha de clases entre obreros y capitalistas, intentando los últimos cargar sobre los primeros, cualquier aumento de la renta, mientras que en el caso de una baja de la renta, los primeros intentarán conservar sus salarios nominales frente a la baja de los precios de los productos respectivos. La clase capitalista, como clase dominante, se enfrenta directamente tanto a la clase obrera como a la clase terrateniente, mientras que estas dos, en lo esencial, no se enfrentan sino por medio de la clase capitalista.

Examinemos más de cerca cómo opera el enfrentamiento clasista entre el capital y la tierra. La primera observación que debe hacerse, es que evidentemente *no es toda la clase*

*capitalista* la que se encuentra enfrentada *directamente* a la clase terrateniente, sino que el enfrentamiento directo se limita a *una fracción* de la clase capitalista, *los capitalistas arrendatarios*. Son éstos quienes deciden concretamente, con base en las circunstancias objetivas, como resultado del conjunto de enfrentamientos individuales y diarios con los dueños de las riquezas naturales, el nivel de la renta. Sin embargo, un aumento de la renta - más precisamente de la renta absoluta - afecta por igual a toda la clase capitalista ya que repercute, por medio de la competencia y en primera instancia, en una cuota de ganancia media menor tanto para los capitalistas arrendatarios como para los capitalistas de las industrias de transformación; y a la inversa, una baja de la renta favorece por igual a toda la clase capitalista. Esta es la base económica de la solidaridad que manifiesta la clase capitalista en su conjunto con la fracción del capital arrendatario en su enfrentamiento con los terratenientes, solidaridad ésta que se manifiesta en todos los órdenes, tanto en lo económico como en lo político y - en el caso extremo - en lo militar. El Estado burgués siempre favorecerá y fortalecerá sistemáticamente la posición del arrendatario en detrimento del propietario; en tiempos normales ello ocurre en primer lugar a través de una legislación correspondiente.

Acerquémonos aún más a los actores concretos de este enfrentamiento clasista. El arrendatario potencial hará su evaluación propia de las tierras de interés, intentando luego conseguir un contrato de arrendamiento que le dejaría, dentro de las condiciones generalmente prevalecientes, superganancias para él; por el contrario, el dueño de la tierra intentará obtener una renta que no dejaría al arrendatario ni siquiera una ganancia media. El resultado, si bien en cada caso particular dependerá mucho de las habilidades y torpezas individuales de cada uno, en promedio reflejará la relación de fuerza que objetivamente existe entre ambos lados. Es así que va a resultar un aumento general de la renta, o bien que ésta siga a un nivel constante, o bien que baje, sin que sea necesario que ninguno de los actores tenga conciencia sobre su función social. Aun limitándose por completo a sus acciones individuales motivadas egoístamente, éstas se convierten mediante la competencia - entre los capitalistas o entre los terratenientes - en acción social.

El enfrentamiento clasista entre el capital y la tierra tiene como objeto, en primer lugar, la renta absoluta, si bien también la renta diferencial puede ser apropiada por la clase capitalista en su conjunto valiéndose del Estado y de los impuestos. Sin embargo, es de observar que en la realidad no existe ni renta diferencial ni renta absoluta, sino simplemente renta. Es ésta la que se determina en un contrato de arrendamiento, y su diferenciación en renta diferencial y absoluta es obra del análisis. De allí se entiende que la solidaridad mencionada de la clase capitalista en su conjunto con la fracción del capital arrendatario, de ninguna manera se limita a la renta absoluta, sino que abarca toda la renta. Apoyar a los arrendatarios contra los terratenientes es una cuestión de principio para la clase capitalista; y si aquéllos logran hasta apropiarse una parte de la renta diferencial como superganancias, tanto mejor, pues así se mantiene alejados a los terratenientes de la renta absoluta. En este último caso, está claro que la apropiación total de la renta diferencial por parte de los terratenientes, necesariamente no constituirá más que un paso previo a la creación o aumento de la renta absoluta. Dicho de otra manera, aun la lucha con respecto a la apropiación de la renta diferencial involucra a la renta absoluta como el problema de fondo.

En toda esta exposición sobre la renta hemos supuesto implícitamente que nos encontramos dentro de una economía nacional; sin embargo, lo que nos interesa es aplicar esta

teoría a las relaciones económicas internacionales.

En el caso concreto que más nos interesa aquí, el petróleo, es fácil comprobar la existencia de altas rentas diferenciales en favor de los países de la OPEP en comparación con los EEUU, único gran productor de petróleo entre los países capitalistas desarrollados. En 1971, por ejemplo, en los EEUU un pozo petrolero producía como promedio 19 b/d, mientras que en Venezuela eran 320 b/d, y varios miles en el Medio Oriente. La mayor productividad natural de los yacimientos petroleros de los países de la OPEP es tal que no importa en qué criterio uno quiera basarse, en el costo de producción, en la producción por pozo o por hora/hombre, siempre resulta una alta renta diferencial en favor de estos países.

La renta diferencial que existe entre dos países, en una producción específica, es susceptible de ser apropiada no sólo por el capitalista arrendatario, el propietario o el Estado del país exportador, sino también por parte del Estado del país importador. Este puede, en determinadas condiciones, apropiarse una parte de la renta diferencial existente mediante aranceles de importación siempre y cuando éstos obliguen al país exportador a reducir sus precios, como efectivamente fue el caso del arancel de importación estadounidense para el petróleo durante décadas y hasta muy recientemente. Otra posibilidad se derivaba del hecho de que el capital arrendatario era de nacionalidad estadounidense, inglés, etc., de manera que los países respectivos podían gravar directamente sus compañías operando en el extranjero.

Así como los Estados exportadores o importadores pueden estar involucrados directamente en la lucha alrededor de la apropiación de la renta diferencial, es posible que estén involucrados directamente en la lucha alrededor del monto de la renta absoluta. Por ejemplo, los países exportadores de café intentan mantener una renta absoluta y, con ello, altos precios al imponer aranceles de exportación. En el caso del petróleo, donde el Estado es soberano y propietario a la vez, en todos los países de la OPEP la renta absoluta se impone directamente en la producción misma; pero como ésta se impone únicamente a la parte exportada, y no a la parte consumida nacionalmente, evidentemente se trata más bien de diferencias de forma en los dos casos. En el petróleo tenemos además un ejemplo destacado de cómo un país importador se enfrenta o intenta enfrentar a la renta absoluta: el Presidente de los EEUU, Carter, propone aranceles de importación de varios dólares por barril, con la esperanza de frenar el consumo de petróleo importado, agudizándose así la competencia inter-OPEP y, quizás, logrando así una reducción de la renta absoluta y, por ende, de los precios del petróleo de la OPEP o, por lo menos, que los precios no suban a la par con la inflación.

Con la división internacional del trabajo existente entre los países capitalistas desarrollados y el Tercer Mundo, estando especializados los primeros primordialmente en la producción de productos industrializados y el segundo en la producción primaria, la renta absoluta es el problema de fondo involucrado en la lucha que actualmente libran los países del Tercer Mundo con respecto a sus riquezas naturales. Negar la renta absoluta es negar la importancia económica, en la etapa actual del imperialismo, de la lucha de los países del Tercer Mundo por la propiedad y la soberanía sobre sus recursos naturales.

### III. *El imperialismo petrolero*

Fue en 1859 cuando se inició la producción petrolera en los EEUU. La renta absoluta del suelo se decidió durante las dos décadas siguientes como resultado del enfrentamiento entre miles de arrendatarios, de un lado, y miles de propietarios del otro (en los EEUU, los yacimientos son propiedad del dueño de la superficie). Como renta absoluta se estableció una regalía de un octavo, la que en aquella época fue concebida como aproximación a un reparto 50:50 de los beneficios entre propietario y arrendatario; y si bien la renta era generalmente mayor sobre las mejores tierras, por lo general una parte importante de la renta diferencial se la apropiaban los arrendatarios. Luego la regalía de un octavo quedó establecida como algo tradicional, sin que se hiciese más énfasis en el origen de este octavo. Ello era conforme al interés del capital y refleja la prepotencia de éste, puesto que con las regiones petrolíferas más ricas de los EEUU que se descubrieron más tarde, la regalía de un octavo distaba mucho de generar un reparto 50:50.

El imperialismo petrolero surge en los EEUU durante las últimas dos décadas del siglo pasado; se desarrolla no desde la producción sino desde la monopolización de la refinación y del transporte; esto trajo como consecuencia que se encontrara con esta renta, ya como un hecho, al penetrar la producción misma y al intentar también monopolizarla. Y luego, al penetrar el imperialismo petrolero norteamericano en el Medio Oriente, a través de la Iraq Petroleum Company, en una lucha dura y tenaz de varios años contra el imperialismo petrolero anglo-holandés y francés, la renta establecida siguió las pautas estadounidenses: 4 chelines oro por tonelada como regalía lo que, a los precios de entonces y según las compañías, equivalía aproximadamente a una regalía de un octavo. O sea, para una inmensa concesión sobre tierras sumamente promisorias se estableció como renta lo mismo que se pagaba en los EEUU para cualquier arrendamiento de tercera categoría. Empero, aun así, ello fue mucho más de lo que pagaba la British Petroleum en el vecino Irán, lo que estimuló a este país a pedir otro tanto y llevó al Sha de Irán hasta anular la concesión en 1932, para volver a otorgarla el año siguiente - bajo la amenaza de buques de guerra ingleses en el Golfo Pérsico - a la misma compañía, pero ahora con una regalía de 4 chelines oro por tonelada. De paso, hasta en este punto Irán fue engañado, pues los 4 chelines oro que se le concedieron fueron 4 chelines oro *devaluados*, como consecuencia de la devaluación del dólar a raíz de la crisis económica mundial de 1929, de manera que su renta siguió siendo, de todos modos, inferior a la de Iraq.

Venezuela es ya por más de medio siglo un país independiente políticamente cuando surge sobre su territorio el imperialismo petrolero. Como ex-colonia española contaba con una larga tradición de legislación minera, lo cual daba al Estado venezolano una posición jurídica más ventajosa en comparación con las de Irán o Iraq. Ahora bien, en cuanto a la renta recordemos que en esta legislación, la reservación de las minas al Estado significaba, económicamente, la negación de la propiedad privada sobre las minas y por tanto la negación de la renta; sin embargo, a partir de la Primera Guerra Mundial, al pasar Venezuela a ser un país exportador, impone en la legislación las pautas norteamericanas respecto a la renta.

Como se nota, desde el primer momento la competencia interimperialista favoreció a los países propietarios en su lucha por una renta mayor. Sin embargo, con toda la importancia que ésta ya tenía, todavía en el total era secundaria. La historia del imperialismo petrolero entre las dos guerras mundiales es, en primer lugar, la del enfrentamiento interimperialista

fundamentalmente entre los monopolios norteamericanos, de un lado, y los monopolios ingleses o anglo-holandeses del otro, por controlar y repartirse las fuentes de esta materia prima, así como sus mercados - tal como lo evidencia la historia alrededor de la constitución de la Iraq Petroleum Company - ; solamente en segundo lugar es la historia de la renta, pero ésta ya tuvo su manifestación propia en los acontecimientos descritos en Irán.

A fines de los años veinte se iba a constituir el famoso Cártel Internacional del Petróleo, con lo que se llegó a cierta tregua interimperialista con respecto al petróleo entre EEUU, Inglaterra, Francia y Holanda. Luego de la Segunda Guerra Mundial la historia del imperialismo petrolero iba a ser, en primer lugar, la de la renta, y solamente en segundo lugar, la de las pugnas interimperialistas.

En Venezuela, el gobierno del General Medina Angarita aprovechó las condiciones favorables, dadas por la Segunda Guerra Mundial en curso, para imponer una reforma petrolera radical. Al renovarse todas las concesiones existentes por cuarenta años más, se obtuvo un aumento sustancial de la renta. La regalía, que antes promediaba un décimo, ahora se elevó a un sexto. Este sexto se determinó tomando como referencia los arrendamientos más ventajosos sobre tierras mejores en los EEUU, y se concibió expresamente como una aproximación a un reparto 50:50 de los beneficios. Sin embargo, no fue este aumento el que más golpeó al imperialismo petrolero, sino el hecho de que las compañías concesionarias fueron obligadas a reconocer expresamente la soberanía impositiva del Estado venezolano; sin privilegio alguno quedaron sujetas al impuesto sobre la renta, cuya tasa se determina soberanamente por las Cámaras Legislativas.

Como consecuencia, las compañías concesionarias y con ellas las clases capitalistas de los países capitalistas desarrollados y consumidores, quedaron expuestas a la posibilidad y al peligro de un aumento continuo de la renta, que primero consistiría en la apropiación total de las superganancias existentes con base en los precios determinados por la costosa producción estadounidense, además encarecida por la renta absoluta dada por una regalía de un octavo, y los bajos costos de producción en Venezuela, pero que luego inevitablemente apuntaría hacia un aumento de la renta absoluta más allá de la existente. De ahora en adelante el imperialismo petrolero iba a girar en torno a esta dialéctica tan fatal que se derivaba de la doble condición de un Estado propietario y soberano a la vez. Este Estado, si bien podía aceptar que se estableciera contractualmente una renta del suelo determinada, como la regalía de un sexto, fácilmente la podría aumentar a su conveniencia a través de un aumento de la tasa del impuesto sobre la renta.

Si bien en el gobierno de Medina, en su política económica y petrolera, predominaba la ideología de la burguesía nacional, todavía el país estaba sujeto a la dominación general de los terratenientes en Venezuela. Es esta situación la que dio al imperialismo la oportunidad de estimular y fomentar un golpe de Estado democrático-burgués reacomodando las viejas alianzas: los terratenientes pasaban al segundo plano, mientras que el imperialismo se apoyaría ahora, en primer lugar, en la nueva burguesía crecida al calor de la renta petrolera estatal, sirviendo de base política a esta nueva alianza el partido populista Acción Democrática. Para que Acción Democrática pudiera jugar este papel, tuvo que pagar un precio. No solamente que toda la política económica del nuevo gobierno concebiría el desarrollo del capitalismo en el país en la más estrecha alianza con el capital internacional, fundamentalmente estadounidense, sino que se comprometió con respecto a la renta. Sobre la base de un convenio secreto, responsabilidad

particular de Rómulo Betancourt y de Juan Pablo Pérez Alfonzo, la participación del Estado venezolano en los beneficios petroleros se limitó a un 50%, participación ésta que ya se había alcanzado en 1943, y que ahora se congeló a pesar de que entre 1945 y 1948 los precios del petróleo se duplicaron. Más importante aún fue la forma que se dio a esta participación del 50% en 1948: a ésta, incluyéndose tanto a la regalía como al impuesto sobre la renta, se le dio un aparente carácter *contractual*, de manera que se estaba comprometiendo así la conquista más decisiva de la reforma medinista, la soberanía impositiva.

La importancia del compromiso adeco no puede apreciarse en toda su amplitud sino en el contexto internacional. Al terminar la guerra, todos los países petroleros estaban reclamando un aumento de la renta, estimulados de un lado por el aumento ocurrido en Venezuela y, del otro lado, por los precios en aumento. Venezuela estaba sentando un precedente, y su decisión de seguir adelante más allá de un 50:50, en pleno uso de sus facultades soberanas, hubiera trazado una nueva meta para todos los países petroleros. Pero en las condiciones dadas, las compañías petroleras norteamericanas podían limitarse a acceder en todas partes al “fifty-fifty”, lo cual se podía considerar como un ajuste necesario de las regalías de un octavo o de un sexto originalmente concebidas como aproximación a tal reparto, debido a las circunstancias cambiantes - los precios en aumento - ; de este modo todas las demás compañías se vieron de nuevo obligadas a seguir las pautas establecidas por los EEUU. En consecuencia, en todos los países petroleros se iba a cobrar un “fifty-fifty” como renta en sustitución de las antiguas regalías, y de carácter *contractual* como éstas, con la sola excepción de Venezuela donde este carácter fue solamente aparente.

Insistimos en la forma de este “fifty-fifty”: a la regalía de un octavo o de un sexto se añadió un impuesto sobre la renta, de manera que como resultado se obtuvo un reparto 50:50; y este impuesto sobre la renta, con excepción de Venezuela, revestía un carácter contractual como la regalía misma. Las compañías petroleras norteamericanas tenían un interés muy específico en esta forma particular del “fifty-fifty”: ellas están sujetas al impuesto sobre la renta norteamericano también para sus operaciones y sus ganancias realizadas en el extranjero. Pero en la medida en que están sujetas a un impuesto sobre la renta en el extranjero mismo, el Estado norteamericano renuncia a cobrarles para evitar una doble tributación; y como ya veremos, Inglaterra se vio obligada finalmente a adoptar el mismo procedimiento. O sea, ya este aumento de la renta desde una regalía de un octavo o de un sexto a un “fifty-fifty”, fue a costa de las clases capitalistas estadounidenses o inglesas, que ahora ya no se apropiarían más una parte de las superganancias petroleras como venían haciéndolo a través de los impuestos.

Se entiende que a las compañías petroleras este arreglo, a costa de toda la clase capitalista respectiva, les fue particularmente grato, y para el imperialismo norteamericano, entonces en pleno ascenso, ello tampoco constituía un problema mayor. Sin embargo, el imperialismo inglés decadente y necesitado de divisas, al inicio no quiso aceptar este arreglo, lo que motivó a la British Petroleum a negarle a Irán el “fifty-fifty”, mientras que las compañías norteamericanas lo estaban introduciendo en los países vecinos. De allí resultó el enfrentamiento que culminó, en 1951, con la nacionalización de la British Petroleum en Irán bajo el gobierno de Mossadegh. Con ésta, Irán no solamente se hubiera apropiado de un solo golpe de todas las superganancias petroleras sino que, además, con el control sobre la producción hubiera adquirido la posición más ventajosa posible para impulsar un aumento de la renta absoluta y, por ende, de los precios. Más



aún, con esta nacionalización el desarrollo del capitalismo en Irán no iba encaminado en alianza con el imperialismo, sino en contra de éste. Con ella se estaba creando un precedente inaceptable para el imperialismo, y en acción solidaria de boicot impidieron la venta del petróleo iraní hasta que un golpe de Estado organizado por la C.I.A. norteamericana puso fin al régimen nacionalista de Mossadegh y a esta nacionalización. Ahora, después de este golpe de Estado., Irán obtuvo también un “fifty-fifty”, y la British Petroleum tuvo que pagar la solidaridad del imperialismo petrolero norteamericano, anglo-holandés y francés entregándoles una participación del 60% de su antigua concesión. Como se puede observar, aquí ya la lucha interimperialista para el reparto de las fuentes de petróleo es secundaria, subordinada a la lucha antiimperialista en general, y en particular con respecto a la renta, la cual libraba Irán.

Pero con todo el empeño del Cártel Internacional del Petróleo de establecer en escala mundial un arreglo uniforme de pago de renta con el “fifty-fifty”, para contener el aumento en curso de la renta en este nivel, su éxito fue muy relativo. Los nuevos competidores del antiguo Cártel que irrumpieron en el mercado mundial después de la Segunda Guerra Mundial - compañías estatales europeas o japonesas y compañías privadas estadounidenses -, obtuvieron nuevas concesiones ofreciendo rentas mayores. Tarde o temprano ello tenía que inducir a los países propietarios a pedir otro tanto a sus viejas concesionarias.

El “fifty-fifty” recibió el golpe fatal en diciembre de 1958 en Venezuela. El 23 de enero de este año cayó la dictadura de aquellos militares que, junto con Acción Democrática, habían sido los protagonistas del golpe de Estado del 18 de octubre de 1945, y que en 1948 eliminaron mediante otro golpe a sus socios civiles. Notamos que en 1958, cuando en Venezuela se iniciaba una crisis económica y ante todo una crisis fiscal, Rómulo Betancourt en su campaña electoral para la presidencia exigió que se pasara en el petróleo, del ya viejo 50:50, a otro nuevo reparto más favorable para el Estado venezolano; desde luego que respetando sus viejos compromisos, lo que proponía era *negociar* el nuevo reparto. Sin embargo, el gobierno provisional presidido por el Dr. Edgar Sanabria y fuertemente influenciado por personalidades medinistas se le adelantó y decretó, de manera unilateral y soberana, un aumento del impuesto sobre la renta del 28.5% al 47.5%, con lo que se obtendría entonces un reparto de aproximadamente 60:40. La cuantía de este aumento y, más aún, la forma como se impuso haciéndose uso de los poderes soberanos del Estado, produjo la ira de las compañías que se expresó de manera más franca en las declaraciones del Presidente de la Creole - filial de la Exxon - en el aeropuerto de Caracas al viajar a los EEUU. El gobierno de Sanabria no se limitó a una respuesta verbal, sino que canceló la visa de regreso del Presidente de la Creole.

Cinco años más tarde, si bien no como resultado de decisiones adoptadas soberanamente sino sobre la base de largas y onerosas negociaciones que se llevaron a cabo por parte de la OPEP, este reparto del 60:40 ya se había generalizado en todos los países petroleros.

Es a partir del año 1959 cuando a los países petroleros se les planteó la renta absoluta como un problema concreto. Hasta ese momento sus luchas por una renta mayor habían girado alrededor de las superganancias que seguían apropiándose las compañías arrendatarias extranjeras, o los países capitalistas respectivos, a través de los impuestos y los aranceles de importación. Los precios mismos venían determinándose por la producción estadounidense, que todavía en los primeros años de la década del cincuenta representaba, ella sola, más del 50 % de la producción mundial. Sin embargo en 1970 ya representaba menos del 20%, mientras que la

producción de la OPEP representaba ahora más del 50% del total mundial. Desde luego que con este desarrollo, debido a la distribución existente y conocida de las reservas petroleras alrededor del globo, los EEUU cada día estarían menos capacitados de imponer sus propios precios en todo el mercado mundial. Y es así como a pesar del control estatal de la producción existente en EEUU, no se podía mantener por más tiempo el nivel de los precios del mercado estadounidense debido a la competencia y sobreproducción surgida en los países petroleros. Efectivamente, desde 1945 el Cártel Internacional del Petróleo se encontraba en decadencia, surgió un número cada vez mayor de nuevas compañías productoras y arrendatarias que pudieron obtener concesiones al ofrecer rentas mayores a los países petroleros, los cuales ahora se encuentran en una situación de mayor independencia y cada vez menos sujetos a la dominación directa del Cártel y de las potencias imperialistas respectivas. Como consecuencia, el gobierno estadounidense en 1959 impuso cuotas de importación para el petróleo, a fin de proteger su propia y más costosa producción lo que, desde luego, acentuó la sobreproducción en el mercado mundial. Los precios que hasta entonces se habían fijado en función del nivel estadounidense, empezaron a caer.

A partir de este momento los países petroleros no podían seguir preocupándose tan sólo del porcentaje que obtenían de los beneficios petroleros, sino también del *monto absoluto*. Dicho de otra manera, ahora tenía que interesarles fundamentalmente *la renta por barril, la cual*, en las nuevas condiciones dadas, iba definiendo la *renta absoluta*. Es esta situación la que motivó la fundación de la OPEP en 1960.

Pero la OPEP intentó primero otra vía, la de asociarse a los EEUU y al antiguo Cártel de las compañías para un control de producción internacional, a fin de mantener la estructura de los precios tal como venía existiendo y que, en realidad, era la más conveniente a los intereses estadounidenses; la baja de los precios en el mercado mundial no les convenía en absoluto. Sin embargo, una cosa es cuando dicho control se ejerce exclusivamente por los EEUU y el capital petrolero internacional, y otra es cuando entra en juego este nuevo Cártel de los países propietarios, la OPEP. El control de la producción por parte del capital petrolero arrendatario era el arma más eficaz de la cual disponía, en su lucha contra los aumentos de la renta, y se comprende que ni los EEUU ni las compañías estaban dispuestos a entregarlo precisamente a los países propietarios. La contradicción alrededor de la renta hizo fracasar la alianza y la cooperación anhelada por parte de la OPEP.

La OPEP tuvo que seguir, con un éxito nada despreciable, su propio camino. En largas negociaciones logró que el reparto 60:40 se calculara a base del nivel de los precios tal como prevaleció en el momento de fundarse. En consecuencia, durante toda la década de los años sesenta en el Golfo Pérsico se mantuvo una renta por barril de 80 a 90 centavos de dólar, constituyendo ésta ahora una renta absoluta, mientras que la baja continua de los precios en todo este período perjudicó exclusivamente a las compañías. Sus ganancias en el Golfo Pérsico, calculadas por barril, se redujeron aproximadamente de 80 a 30 centavos de dólar entre 1960 y 1969. Con todo, debido al rápido desarrollo de la productividad del capital petrolero en este período, siguieron con altas cuotas de ganancias monopolistas.

Pero hasta 1970 la OPEP estuvo a la defensiva; la renta absoluta del suelo que había creado no hizo más que frenar la baja en curso de los precios. No es sino a partir de 1970 cuando pasa exitosamente a la ofensiva, dentro de condiciones sumamente favorables tanto en lo económico como en lo político. A partir de este año, en lo económico, a raíz de la crisis energética

estadounidense, se produjo un repentino cambio en la relación de oferta y demanda en el mercado mundial del petróleo. Y en lo político, se hizo evidente en este mismo período la decadencia del imperialismo norteamericano, que económicamente se manifestó en la crisis del dólar; y en lo militar, tuvo su máxima expresión en la derrota que sufrió en Vietnam. Mas, las luchas antiimperialistas experimentaron un nuevo auge en el mismo mundo árabe - y la mayoría de los países miembros de la OPEP son árabes -, enfrentándose éste al imperialismo israelí, estrechamente ligado al imperialismo yanqui. Finalmente, en 1973 iban a coincidir el mayor auge que haya conocido el mercado mundial del petróleo con la cuarta guerra árabe-israelí, coincidencia ésta que permitió a la OPEP romper colectivamente con los lazos contractuales existentes con respecto a la renta, de inconfundible origen colonial, conquistar la plena soberanía sobre su petróleo y empujar entonces a la renta absoluta hasta un nivel que sobrepasaba los sueños más aventurados que podían haber existido todavía pocos meses antes.

A los primeros indicios de un cambio favorable en el mercado mundial en 1970 reaccionaron de inmediato, primero Libia, Argelia e Iraq, para imponer aumentos de renta relacionados con sus situaciones particulares; luego, en seguida, reaccionó toda la OPEP imponiendo con los convenios de Teherán y Trípoli, a principios de 1971, un aumento general de la renta. En estas negociaciones lo que se determinó, de manera más evidente, fue un aumento de la renta absoluta; era claro para el mundo entero, sin la más mínima duda, que cada centavo de aumento de renta acordado en Teherán iba a traer un aumento correspondiente de los precios. De allí que el Departamento de Justicia estadounidense suspendió para estas negociaciones la legislación anti-trust, y el gobierno estadounidense exhortó a las compañías a unirse en un solo bloque para enfrentarse con toda la fuerza posible a la OPEP, lo que efectivamente se hizo.

Sin embargo, por fuerza de la dialéctica de la lucha alrededor de la renta absoluta, esta unión de todas las compañías petroleras en un solo bloque para enfrentarse a la OPEP con todo su poderío concentrado, se estaba convirtiendo en su contrario. Efectivamente, para que el capital arrendatario cumpla con su papel objetivo dentro del sistema capitalista, con respecto a la renta absoluta, un elemento indispensable es la *competencia*. Con el monopolio el capitalismo llega al absurdo y necesita, para seguir funcionando, de mecanismos auxiliares, de la intervención estatal como de la legislación anti-trust, del control de precios, etc. Ahora en Teherán estaban enfrentados un Cártel de los propietarios y otro de los productores y arrendatarios, conscientes los dos de que el objeto de sus negociaciones era lo que pagarían los terceros, las clases capitalistas de los países consumidores, que no afectaría a los capitales arrendatarios sino en la medida en que el aumento de la renta absoluta trajera una baja *general* de las cuotas de ganancias existentes. Sin embargo, en estas condiciones era muy posible que los intereses *particulares* del capital petrolero prevalecieran sobre el interés *general* del capital en una renta absoluta mínima. Efectivamente, como productores de petróleo también fuera del área de la OPEP y, más generalmente, como productores de energía, un aumento de la renta absoluta y, por ende, de los precios del petróleo, podía tener como resultado que, a escala mundial, las ganancias de las compañías petroleras no *bajaran*, sino que *umentaran*; como de hecho fue lo que ocurrió.

Es decir, a partir de Teherán, las compañías petroleras internacionales se encontraban objetivamente en una situación ambigua. Las clases capitalistas de los países capitalistas desarrollados empezaron, con buenas razones, a desconfiar de ellas. Es a partir de Teherán que en los EEUU se alzaron las voces para pedir que se les eliminara como arrendatarios, y que

siguieran simplemente como operadoras, pero que la renta se fijara en negociaciones directas entre la OPEP y los *gobiernos* de los principales países consumidores, un viejo reclamo de la OPEP pero por una motivación contraria.

El fin de las compañías petroleras como arrendatarias y concesionarias se estaba acercando. Sin embargo, todavía parecía que iba a darse una etapa intermedia, la de la empresa mixta. Ya desde fines de la década de los años cincuenta en los nuevos arrendamientos se pudo observar una característica distinta, la de la participación de los países propietarios en el capital del arrendatario. Son los nuevos arrendamientos los que reflejan la relación de fuerza actual, mientras que en los viejos se sigue reflejando la relación de fuerzas existente en el momento de haberse concluido o revisado. Pero inevitablemente los países propietarios presionan para que los viejos arrendamientos se adapten a las nuevas condiciones. Ya desde 1968 la OPEP se trazó formalmente la meta de obtener una participación en el capital de todos los arrendamientos, lo que se logró a partir de diciembre de 1972. Con vigencia del 1° de enero de 1973, a todos los países árabes ribereños del Golfo Pérsico las compañías petroleras les concedieron una participación en el capital de los viejos arrendamientos del 25%, porcentaje éste que, según lo convenido, se elevaría paulatinamente al 51 % para el año 1982. Para este año, según lo previsto todavía en diciembre de 1972, las compañías petroleras arrendatarias habrían pasado a ocupar el puesto de un socio menor. Empero, la combinación de elementos coyunturales tanto económicos como políticos, durante el año 1973, llevó a la OPEP a saltar etapas; la etapa de la empresa mixta desapareció todavía embrionaria.

El aumento de la renta obtenido por parte de la OPEP en Teherán en 1971, considerado entonces como espectacular, lucía ya modesto con el auge que conoció el mercado mundial del petróleo en 1973. Los EEUU hicieron un esfuerzo desesperado por contener el aumento de los precios. Se congelaron los precios del petróleo dentro de los EEUU, congelación que en el pasado siempre se extendió al mercado mundial, a través de las compañías petroleras internacionales y predominantemente estadounidenses. Estos mecanismos tan eficaces en el pasado - por ejemplo, durante la Segunda Guerra Mundial y durante la guerra de Corea -, ahora fallaron. Los países petroleros ya disponían de una participación propia en la producción, y en subastas públicas lograban precios sustancialmente mayores. En septiembre de 1973 la OPEP había convocado a las compañías para renegociar los acuerdos de Teherán y Trípoli, firmados originalmente por cinco años, pero cuya vigencia se estaba poniendo ahora en tela de juicio apenas dos años más tarde. La OPEP pidió un aumento de la renta en un 70%; las compañías se declararon incapaces de negociar tan enorme aumento sin consultarse previamente con sus gobiernos respectivos. Estaba claro que las clases capitalistas de los países capitalistas desarrollados no aceptarían que estas compañías firmaran sin su acuerdo, expresado a través de los gobiernos respectivos, otro convenio como el de Teherán, que ahora además no implicaba solamente que ellas pagarían miles de dólares, sino ya decenas de miles de dólares adicionales.

Con el estallido de la cuarta guerra árabe-israelí, la OPEP no dio otro chance a las compañías y los países consumidores. Simultáneamente con los países árabes, que impusieron un embargo selectivo y una reducción parcial de su producción petrolera, la OPEP impuso de manera unilateral y soberana el aumento de la renta que todavía pocos días antes estaba dispuesta a negociar. El embargo y la reducción de la producción árabe produjeron un pánico entre los compradores, de manera que a su vez, a los pocos días de haberse decidido tan importante

aumento de la renta por parte de la OPEP, éste lucía de nuevo muy modesto. A principios de diciembre Irán, en subasta pública, logró un precio por encima de US\$ 16 por barril. El 23 de diciembre la OPEP, reunida en Teherán, decidió duplicar otra vez la renta por barril, rompiéndose así definitivamente todos los lazos contractuales que habían existido en esta materia. En un esfuerzo colectivo los países de la OPEP habían conquistado la completa soberanía sobre su riqueza natural: el petróleo. Con otros aumentos más de la renta durante el año 1974, ésta llegó en 1975 en el Golfo Pérsico a alrededor de US\$ 10 por barril, en comparación con los 80 o 90 centavos de dólares en 1969.

La nueva situación era entonces la siguiente: primero, de aquí en adelante la OPEP iba a determinar de manera unilateral y soberana la renta por barril y, por ende, los precios; segundo, los volúmenes de producción de cada país se determinarían asimismo por los gobiernos respectivos con lo que, tercero, el papel de las compañías petroleras internacionales como arrendatarias había terminado, convirtiéndose éstas ahora en meras operadoras. Esta nueva situación reclamó, desde luego, un nuevo cuadro jurídico que iba a consistir, de un lado, en la *nacionalización* de las compañías petroleras respectivas y, del otro, en los *convenios de operación o de asistencia técnica*. Es decir, *el contenido económico de las nacionalizaciones petroleras de la OPEP es la liberación de la renta, y más precisamente de la renta absoluta*.

Para evaluar y apreciar cabalmente lo ocurrido, volvamos hacia atrás para hacer algunas consideraciones de fondo. Hemos dicho que a partir de la Segunda Guerra Mundial el imperialismo yanqui inició una nueva política, la de fomentar conscientemente el desarrollo del capitalismo en todo el Tercer Mundo. Esta política llevaba implícito el reconocer la independencia y soberanía formal de estos países y, en particular, la soberanía impositiva, pues esta última es imprescindible para que un gobierno pueda hacer una política económica que, en un régimen capitalista de producción, se basa principalmente en medidas fiscales. Para el capital imperialista invertido en las industrias de transformación o de servicio, como transporte, electricidad, teléfonos, etc., que en la época clásica del imperialismo tampoco quiso reconocer la soberanía impositiva de los países dependientes pero políticamente independientes, como en el caso de Venezuela, aceptar ahora la soberanía impositiva, en las condiciones de países ya en vías de desarrollo capitalista, no le causaba mayores problemas. De un lado, podía tener la seguridad que se le trataría más o menos al igual como al capital nacional y, del otro lado, el impuesto sobre la renta en el Tercer Mundo, era siempre e invariablemente menor que en los países capitalistas desarrollados, de manera que con los arreglos sobre la doble tributación tampoco le afectaba directamente. En lo fundamental, lo que pagaba el capital extranjero como impuesto sobre la renta en los países dependientes, lo dejaba de pagar en su país de origen.

Sin embargo, para el capital petrolero, y más generalmente minero, la soberanía impositiva se presentaba como inseparablemente mezclada con el problema de la renta del suelo. Reprimir esta última eficazmente era imposible al reconocer la primera; pero reconocer la soberanía impositiva estaba implícito dentro de la política general del imperialismo. Esta es la contradicción dentro de la cual se estaba moviendo el imperialismo petrolero. Dicho de otra manera, una vez que los países del Tercer Mundo estaban incorporados en el sistema capitalista mundial, y sus propias estructuras económicas estaban en transformación hacia el capitalismo, el imperialismo pudo arriesgarse a ejercer su dominio no más directamente, sino indirectamente, en la forma de dependencia económica. Su fuerza y superioridad económica le garantizaba que el

nacionalismo de reparto de las nuevas burguesías del Tercer Mundo se podría mantener dentro de límites muy aceptables. Sin embargo, la situación era otra con respecto a los recursos naturales, donde las posibilidades de cobrar una renta del suelo o de aumentarla, se mejoraban continuamente con el desarrollo rápido y sostenido de los países capitalistas desarrollados y el consumo creciente correspondiente de materias primas. De allí, el intento del imperialismo petrolero de seguir con los viejos métodos, lo que hizo de él una fracción particularmente retrógrada dentro del imperialismo en general; pero desde luego que el primero actuaba conforme a los intereses del último y con su apoyo. El imperialismo intentó impedir que los países del Tercer Mundo, basados en la división internacional del trabajo existente, empezaran a cobrarle rentas del suelo o a aumentársela; pero el desarrollo capitalista mismo del Tercer Mundo lo hizo inevitable.

Concretamente, lo que estaba ocurriendo era que aun antes de la Segunda Guerra Mundial, cuando la renta estaba relativamente baja, su monto absoluto era muy significativo dentro de los pocos países petroleros de entonces, todos atrasados y económicamente débiles. Luego, como resultado tanto del aumento de la renta por barril como del rápido crecimiento de la producción, la renta petrolera adquirió una importancia cada vez mayor dentro de las economías nacionales respectivas. Esta renta se convirtió en la principal, y a veces única, fuente de acumulación de las burguesías de los países petroleros; toda la economía capitalista nacional estaba girando alrededor de ella. Pero entonces se hizo cada vez más imprescindible para estas burguesías el controlarla, es decir, controlar las dos variables que la determinaban: la renta por barril y el volumen de producción. Era cada vez más inadmisibles que las compañías concesionarias decidieran, a su libre juicio, el volumen de producción, puesto que la decisión de reducirla desataría la más grave crisis económica en el país; asimismo, era cada vez más inadmisibles que el juego de las fuerzas capitalistas del mercado decidiera sobre los precios y, por ende, sobre la renta, sin que los países petroleros tuvieran control alguno sobre ellas. O sea, con cada éxito de los países petroleros en su lucha por una renta mayor, las razones para tomar el control completo sobre este negocio se hicieron cada vez más poderosas. Y, desde luego, una vez que habían conquistado este control, la renta aumentaría radicalmente otra vez.

La OPEP *nunca* fue una organización verdaderamente antiimperialista y su nacionalismo nunca pasó de un mero nacionalismo de reparto; si bien éste, por tratarse aquí de la renta, sí iba a afectar gravemente a las clases dominantes de los países capitalistas desarrollados y consumidores; pero desde luego que afectó asimismo a los países consumidores del Tercer Mundo. Como su objetivo desde el principio fue el aumento de la renta, o sea, una redistribución internacional de la plusvalía en su favor, nunca ha puesto en tela de juicio la división internacional del trabajo existente, si bien, desde luego, con una renta aumentada las burguesías de los países petroleros pedirían y obtendrían posiciones más ventajosas en su asociación con el capital internacional.

La OPEP *no* se fundó para enfrentarse a un todo poderoso Cártel Internacional del Petróleo como reza un cuento muy divulgado. El análisis concreto revela que la OPEP se fundó, por el contrario, en el momento preciso cuando este Cártel del capital petrolero estaba en plena decadencia y no pudo mantener más los altos precios de entonces. El problema que se le planteaba era el de la renta absoluta; pero ésta, en última instancia, no se cobra al capital arrendatario en particular, sino a la clase capitalista en general. Pero como la renta *concretamente* hay que imponerla al capital arrendatario, las apariencias pueden engañar. De allí se explica por

qué, una vez resuelta esta lucha enteramente en favor de la OPEP, se pudo luego nacionalizar a las concesionarias y transformarlas en meras operadoras dentro de una armonía realmente impresionante, si bien con diferencias en cada caso; los países radicales como Iraq, Libia o Argelia, por ejemplo, han ido más lejos. En total con las nacionalizaciones las compañías petroleras no perdieron ni un sólo centavo. Primero recibieron una buena indemnización y segundo siguieron realizando, basándose en los convenios de operación o de asistencia técnica, sus acostumbradas altas ganancias monopolistas; más aún, por las causas señaladas *aumentaron* sus ganancias a nivel mundial, si bien éstas son modestas de todos modos, comparadas con las enormes rentas que recauda la OPEP. Por ejemplo, en 1974 las ocho compañías mayores realizaron una ganancia neta de US\$ 12 mil millones, como resultado de sus operaciones mundiales y en todas las fases de esta industria, mientras que la OPEP recaudó una renta de US\$ 100 mil millones. Pero de ahora en adelante en las discusiones alrededor de la renta estas compañías simplemente se callarían: la lucha se libraría ahora directamente con los gobiernos de los países consumidores y, desde luego, en primer lugar con el gobierno estadounidense. El enfrentamiento entre las compañías petroleras y la OPEP se limita ahora al nivel de la compra-venta.

Con la nueva situación, al expresarse la contradicción alrededor de la renta directamente como contradicción entre las clases capitalistas de los países capitalistas desarrollados y consumidores de un lado, y de las clases capitalistas de los países propietarios de los yacimientos, manifestándose ambos a través de sus gobiernos respectivos y no más por intermedio de una fracción particular del capital imperialista, las relaciones de las burguesías petroleras nacionales con el capital petrolero internacional se han vuelto, más o menos, tan amistosas e idílicas como siempre lo han sido con todas las demás fracciones del capital imperialista: lo que buscan es la asociación, que sea en los términos más ventajosos posibles.

La OPEP ha dado al sistema capitalista internacional el más rudo golpe económico que éste haya recibido desde la gran crisis económica mundial, dada la cuantía de la renta que cobra. Peor aún, la OPEP podría cobrar mucho más. Los límites teóricos superiores de la renta absoluta están dados, de un lado, por fuentes alternas y sustitutos y, del otro, por la capacidad de los consumidores de pagar. Estos límites en el caso concreto del petróleo son sumamente altos; por ejemplo, la OPEP podría, desde este punto de vista, cobrar una renta por barril de US\$ 20. De allí que al seguir el aumento de la renta absoluta durante el año 1974, el Presidente de los EEUU señaló otro límite: amenazó en declaraciones públicas con la guerra. Y si esta amenaza no se ha repetido, es porque desde entonces la renta ha sido de hecho congelada.

La OPEP no solamente es sumamente débil desde un punto de vista militar, sino que varios de sus miembros son sumamente débiles desde un punto de vista político. Entre ellos se destaca Arabia Saudita como país clave por sus enormes reservas de petróleo, con un régimen político feudal y sumamente conservador que se derrumbaría, de la noche a la mañana, sin el apoyo del imperialismo norteamericano en general y de la C.I.A. en particular; así se explica que es este país quien contribuye, de manera decisiva, a la congelación actual de la renta.

Pero de todos modos la renta no constituye una contradicción antagónica con el imperialismo. Con todo el rudo golpe que ha dado la OPEP al sistema capitalista mundial, desde luego, nunca aspiró ni aspira a derrocarlo. Hoy en día, la OPEP se encuentra en una posición sumamente ventajosa y se apropia una tajada respetable de la plusvalía extraída por el imperialismo en el mundo occidental, y desde luego que este nuevo poder financiero anhela que

las inmensas inversiones que realiza en el mundo occidental prosperen. Si el mundo capitalista se viera amenazado de verdad, aunque sea “solamente” por una grave crisis económica, no caben dudas de que concurrirá apresuradamente para salvarlo. Un golpe mortal al sistema capitalista mundial no lo pueden dar sino las masas explotadas mismas.



#### ***IV. La nacionalización en Venezuela y los Contratos de Asistencia Técnica***

A la par con la OPEP, si bien conforme a sus condiciones específicas, en Venezuela se aprovechó asimismo de inmediato la nueva coyuntura en el mercado mundial del petróleo. En diciembre de 1970, el Congreso Nacional aprobó una reforma a la Ley de Impuesto sobre la Renta con la que, en lo esencial, se autorizó al Ejecutivo Nacional para fijar unilateralmente, en ejercicio de sus facultades soberanas, la renta por barril a pagar por parte de las compañías arrendatarias. Con ello, se dieron por terminados los convenios entonces existentes al respecto y que habían sido negociados por el gobierno de Leoni en 1967, con los cuales un gobierno adeco, una vez más, había comprometido los derechos soberanos venezolanos en materia impositiva.

Pero es de observar que esta reforma, que constituyó un importante precedente para la OPEP la cual todavía durante tres años más siguió negociando la renta por barril con las compañías petroleras, no solamente fue aprobada con los votos de Acción Democrática, entonces en la oposición, sino que Acción Democrática constituyó una fuerza motriz en ella. Durante diez años de gobierno, que coincidieron con una larga recesión en el mercado mundial del petróleo, Acción Democrática había intentado en vano llegar a un nuevo arreglo con el imperialismo petrolero; fue entonces cuando, desde la oposición, se estaba aprovechando de la nueva coyuntura para crear las condiciones para el nuevo arreglo.

Asimismo, con los votos de todos los partidos políticos, el Congreso Nacional aprobó a mediados de 1971 la Ley de Reversión. Con esta Ley, se obligó a las compañías petroleras a mantener en buen estado todas las instalaciones productivas de sus concesiones así como un nivel de reservas probadas adecuadas, de manera que la reversión de las concesiones más importantes que iban a ocurrir entre 1983 y 1985, se produciría dentro de las condiciones más ventajosas posibles para el Estado propietario. Mientras que las compañías pensaban entregar sus concesiones con una capacidad de producción deteriorada para fortalecer su poder de negociación y obtener así condiciones ventajosas en una prórroga de las concesiones, en una u otra forma ahora el Estado propietario, por el contrario, con la Ley de Reversión, se encontraría en la posición más ventajosa posible. Entonces, entre 1983 y 1985, el Estado venezolano, según lo que se discutía y se preveía en los momentos de aprobarse la Ley de Reversión, tomaría el control directo sobre las concesiones más importantes del país, probablemente a través de compañías mixtas con una participación mayoritaria.

Pero las cosas no iban a suceder de la manera como se vislumbraba todavía en 1972. Sin embargo, el año 1973, tan rico en acontecimientos internacionales en materia petrolera, fue un año sin discusiones públicas sobre esta materia en Venezuela: fue un año electoral y, como de costumbre, un problema de tanta importancia como el petróleo quedó excluido de la discusión pública por acuerdo entre los grandes partidos políticos. Aun cuando desde mediados de octubre el mundo entero estaba agitado por el embargo petrolero árabe y el aumento de los precios, y con todas las consecuencias que el aumento de precios iba a traer para Venezuela, nuestros candidatos presidenciales conservaron su sangre fría y su disciplina, y - exagerando un poco - se dieron por no enterados ni aludidos.

Ahora una cosa estaba clara: el próximo gobierno, en su período constitucional de marzo

de 1974 a marzo de 1979, de todas maneras tendría que decidir lo que, en definitiva, se haría con las concesiones que revertirían a partir de 1983, ya que por causas objetivas de ninguna manera se podría esperar hasta el último momento. Y, desde luego, con los acontecimientos que tenían lugar en el Medio Oriente, ello tenía que ser así con mayor razón aún, puesto que Venezuela estaba adquiriendo, junto con toda la OPEP, una posición de poderío económico y de bonanza financiera que la colocaba en una situación ventajosa inigualable.

Pero todavía en noviembre de 1973, al publicarse los programas de gobierno de los candidatos presidenciales de Copei y de Acción Democrática, Lorenzo Fernández y Carlos Andrés Pérez, el primero no hablaba más que de “adelantar” la reversión, sin especificar nada más, mientras que Carlos Andrés Pérez ni siquiera mencionaba esa posibilidad. Todavía la palabra “nacionalización” era una palabra proscrita, tanto por parte de la dirección adeco como por parte de la copeyana, como siempre lo había sido desde que existían estos partidos. Toda acusación de uno u otro político, periodista o representante de una empresa petrolera de los EEUU, de que la política petrolera venezolana estaba encaminada hacia la nacionalización, durante los dos años polémicos, 1971 y 1972, fue religiosamente desmentida tanto por parte de Acción Democrática como de Copei.

En 1973 no fue necesario desmentir la posibilidad de nacionalización. Los únicos que hablaban de la nacionalización eran los candidatos presidenciales del MEP - PCV, del MAS y de URD.

No fue sino 18 días después de las elecciones, el 27 de diciembre de 1973, apenas tres días después que la OPEP había vuelto a duplicar su renta - confirmándose así definitivamente que todas las relaciones contractuales en esta materia se habían roto - que un alto dirigente adeco habló por primera vez de la nacionalización. En oportunidad de celebrar los 15 años de existencia de CORDIPLAN, el doctor Enrique Tejera París, senador y miembro del Comité Ejecutivo Nacional de Acción Democrática, propuso “*estudiar la nacionalización de las empresas petroleras*”, a lo que, sorprendido, respondió el Presidente Caldera con las palabras siguientes:

“Hasta este momento creo que nadie había formulado este planteamiento en Venezuela. Se había hablado de nacionalizar la industria a base de la empresa nacional Corporación Venezolana del Petróleo”; y luego agregó: “Quizás es interesante que se analice esto porque yo debo decir, en verdad, que nunca se me había ocurrido la posibilidad o la conveniencia de nacionalizar la Creole, rama de la Standard Oil, la Shell de Venezuela, rama de la Shell Petroleum, pero la autoridad de quien ha expresado este concepto, creo que se hacía imperativo no dejar esas palabras así, sin presentarlas como un objeto obligado de análisis y de meditación”.

La “suprema autoridad” detrás de las palabras del senador Enrique Tejera París se iba a identificar dos días más tarde. En una noticia publicada en *El Nacional* titulada “Visitaron a Caldera los presidentes de Creole y Shell, se informó:

“*La posible nacionalización de las compañías petroleras que operan en el país, sugerida el jueves en Cordiplán por el senador Enrique Tejera París, constituye una posibilidad y un punto de vista que amerita estudio, dijo ayer en Miraflores el señor Robert Dolph, presidente de la Creole Petroleum Corporation*”. Y bondadosamente continúa: “Dolph, quien se entrevistó con el Presidente Rafael Caldera para “expresar nuestros saludos con motivo del fin de año”, señaló que la relación entre las compañías y los gobiernos está cambiando en todas partes del mundo y

no se puede esperar que Venezuela sea una excepción, por lo cual es necesario estudiar cuidadosamente todas las alternativas posibles”.

Con modestia ejemplar y un optimismo imperturbable continuó: “En todo caso, señaló Dolph, corresponde al gobierno decidir cuál es la mejor solución y añadió que “ESTAMOS SEGUROS QUE UNA NUEVA RELACIÓN PUEDE INCLUIRNOS A NOSOTROS EN UN PAPEL MUY IMPORTANTE”. (Mayúsculas nuestras).

“Dolph indicó que sería prematuro expresar opiniones respecto a la posible política que seguirá el nuevo gobierno, limitándose a informar que el programa de la Creole para el próximo año es el de mantener los niveles de producción actuales”.

Declaraciones análogas hizo el presidente de la Shell. *Los acontecimientos internacionales habían hecho de la nacionalización una necesidad objetiva para los países petroleros pero también para las compañías petroleras arrendatarias*, ya incapacitadas de seguir cumpliendo con su antiguo papel como representantes de las clases capitalistas de los países capitalistas desarrollados y consumidores. La Creole y la Shell, evidentemente, ya se habían puesto de acuerdo con la alta dirección adeca sobre esta nueva situación. Ahora sus esfuerzos se concentrarían en lograr una nacionalización en los términos más ventajosos posibles.

El optimismo que evidenciaron los presidentes de la Creole y de la Shell demostraba su confianza en el éxito de la operación, sin que tuvieran que perder un sólo centavo, confianza ésta sobradamente justificada: su candidato preferido a la Presidencia de la República, Carlos Andrés Pérez, acababa de ganar las elecciones, además Acción Democrática poseía una mayoría absoluta en el Congreso Nacional.

Apenas había tomado posesión Carlos Andrés Pérez de la Presidencia de la República, el MEP presentó al Congreso Nacional un proyecto de ley de nacionalización de la industria petrolera, y otro tanto hizo, el partido Copei. Carlos Andrés Pérez cerró el paso a los dos, al decretar de inmediato la creación de “una Comisión, con carácter ad-honorem, que se encargará de estudiar y analizar las alternativas para adelantar la reversión de las concesiones y los bienes afectos a ellas, a objeto de que el Estado asuma el control de la exploración, explotación, manufactura, refinación, transporte y mercadeo de los hidrocarburos”. En esta Comisión iban a estar representados todos los partidos políticos del país, el gobierno, asociaciones profesionales como las de los abogados y economistas, la C.T.V., Fedecámaras, Pro-Venezuela, etc., etc., de manera que la nacionalización se llevara a cabo como expresión de un consenso verdaderamente nacional.

Efectivamente, una vez que las compañías petroleras internacionales estaban de acuerdo con su propia nacionalización, ¿quién se opondría a ella? Hasta Fedecámaras, en su Asamblea Anual en junio de 1974, se pronunció oficialmente a favor de la reversión adelantada y, con ello, de la nacionalización.

En el discurso inaugural de la Comisión citada, el Presidente Pérez, definió como objetivos básicos la “determinación de la fórmula para el cálculo de la indemnización que prevé el artículo 101 de la Constitución”, así como determinar las normas transitorias para la operación de la industria desde el momento en que se inicie hasta el momento en que termine el proceso de traspaso, el control y su ejecución práctica, etc. Carlos Andrés Pérez expuso además cómo pensaba el gobierno garantizar la continuidad de la actividad petrolera: “Otros aspectos re-

levantes sobre los cuales quiero expresar nuestra opinión, se refieren a las decisiones que aseguren en la práctica la continuidad sin interrupciones de las actividades petroleras”.

“A propiedad del Estado pasarán, no las empresas sino sus activos. De consiguiente, habrá que crear las nuevas personas jurídicas que recibirán esos activos y ejercerán la actividad empresarial. Creemos que por lo menos deberán ser cuatro personas jurídicas: para sustituir a la Creole, a la Shell, a la Mene Grande y otra para todas las demás”. “Fácil es apreciar la seriedad y hondura de los estudios que deben efectuarse previamente. Pero en principio sostiene mi Gobierno que sería temerario transferir todas las actividades de las unidades que hoy constituyen aquellas empresas a una sola con graves o tal vez catastróficas derivaciones para la continuidad normal de las actividades que tienen que ser plenamente garantizadas”.

“AL FRENTE DE ESTAS NUEVAS EMPRESAS DEBEN QUEDAR LOS VENEZOLANOS QUE VIENEN MANEJANDO LAS ACTUALES EMPRESAS INTERNACIONALES, ASEGURANDO ASÍ LA GESTIÓN EMPRESARIAL POR EL ESTADO SIN NINGÚN TROPIEZO”. (Mayúsculas nuestras).

“Para dirigir estas empresas venezolanas que hoy son controladas desde el exterior por las casas matrices, en cuanto a su política y decisiones fundamentales, debe constituirse un organismo o Empresa Petrolera Nacional, dentro de la figura que se conoce con el nombre de “Holding”, que tendría a su cargo la más alta responsabilidad en la planificación, orientación y supervisión de las cuatro empresas a cargo de la operación diaria de la industria petrolera venezolana”.

Este “Holding” iba a ser finalmente “Petroven”; la Creole se sustituyó por Lagoven, la Shell por Maraven, la Mene Grande por Meneven, etc., etc., pues no se constituyeron solamente cuatro, sino todo un conjunto de compañías venezolanas, subsidiarias de Petroven y sustituyendo a las antiguas empresas concesionarias extranjeras. En cuanto a la continuidad deseada del personal, señalamos como ejemplo que fue el vicepresidente venezolano de la Creole, Guillermo Rodríguez Eraso, quién pasó a ocupar la presidencia de Lagoven.

La polémica parlamentaria sobre el proyecto de ley elaborado por la Comisión, revisado y modificado por el Ejecutivo Nacional se iba a concentrar esencialmente en dos puntos: la cuestión de las empresas mixtas y el pago de las indemnizaciones. En el proyecto elaborado por la Comisión se descartaba totalmente la posibilidad de las empresas mixtas en la industria petrolera nacionalizada, fortaleciéndose así al máximo la posición del Estado propietario con respecto a la renta. Sin embargo, ello encontró la oposición del representante de Fedecámaras, y al presentarse el proyecto de Ley al Congreso Nacional por el Ejecutivo, éste lo había modificado de manera que se hiciera posible la constitución de empresas mixtas en todas las fases de la industria. Esta modificación la impuso Acción Democrática con su mayoría absoluta, junto con los perezjimenistas, contra todos los demás partidos políticos.

Con respecto a las indemnizaciones la Ley estableció que “el monto de la indemnización de los derechos sobre los bienes expropiados, no podrá ser superior al valor neto de las propiedades, plantas y equipos, entendiéndose como tal, el valor de adquisición, menos el monto acumulado de depreciación y amortización... según los libros usados por el respectivo concesionario a los fines del impuesto sobre la renta”.

En el fondo la polémica sobre el pago de indemnizaciones giraba alrededor de la misma

cuestión como la de las empresas mixtas.

¿Hasta qué punto se aprovecharía de esta nacionalización, cuya esencia era la liberación de la renta, para romper los lazos con el capital extranjero también en otros aspectos? Desde luego que la decisión de no pagar indemnizaciones hubiera implicado una ruptura radical con toda la concepción prevaleciente del desarrollo capitalista venezolano en estrecha asociación con el capital extranjero, y de allí que esta posición no fue defendida sino por el PCV y por unas personalidades independientes como Maza Zavala (independiente con el MAS). Tal posición se justificaba a base de las superganancias que habían obtenido las compañías durante las últimas décadas en nuestro país. Pero todos los demás partidos, como el MAS, MEP, URD, etc., así como Copei y AD estaban de acuerdo con pagar indemnizaciones, con diferencias menores.

Sobre la base de la Ley nacionalizadora, pero acercándose al límite superior determinado por ésta, el Ejecutivo negoció con las compañías concesionarias las indemnizaciones que sumaron un total de 4.300 millones de bolívares.

La nacionalización se hizo efectiva el 1° de enero de 1976. A las antiguas concesionarias no solamente se les pagó una indemnización respetable, sino que al mismo tiempo se firmaron con ellas contratos de asistencia técnica de manera que, efectivamente, la continuidad de las operaciones petroleras estaba garantizada a las mil maravillas: todo el personal venezolano siguió igual, o a lo mejor ascendió a un puesto que había desocupado algún extranjero. La compañía extranjera quedó convertida en una compañía de servicio y siguió administrando la antigua empresa, ahora venezolana. Más, como declaró oportunamente el Ministro de Minas e Hidrocarburos, Valentín Hernández, "... la indemnización de las petroleras y la consecución de la asistencia tecnológica se viene conversando simultáneamente y en paquete". Antes de concluir examinemos estos contratos de asistencia técnica.

Los contratos petroleros de asistencia técnica han salido recientemente a la luz pública "gracias a que una labor detectivesca nos ha permitido romper el "secreto de Estado" y obtener copias de los referidos convenios". (Revista *Proceso Político* N° 4-5; todas las citas siguientes son tomadas de esta revista).

Efectivamente, la "negociación y firma de estos contratos es atribución exclusiva de Petróleos de Venezuela, no son objeto de discusión en el Congreso, no son sometidos a ninguno de los organismos de control de Estado, no son conocidos en el Ministerio de Minas, no son accesibles a la opinión pública y tal parece que fueran un secreto de Estado". Sin embargo, si bien jurídicamente son atribución exclusiva de Petroven, estos contratos han sido negociados directamente por el gobierno, como lo declaró a una Comisión del Congreso Nacional el Presidente de Petroven, General Rafael Alfonzo Ravard, al intervenir en el escándalo producido por la publicación de los convenios. Desde luego que la discreción que quiso guardar el gobierno con respecto a estos contratos tiene su explicación: presentados por la propaganda gubernamental como necesarios para lograr la transferencia de tecnologías modernas al país, sus términos demuestran de manera contundente que no se trata de ello sino de pagarle a las compañías el *lucro cesante*. Dicho de otra manera, el gobierno de Carlos Andrés Pérez al nacionalizar la industria petrolera *no se limitó a pagar una indemnización por el capital invertido neto existente en ese momento*, sino que accedió a indemnizar también por el adelanto de la reversión, encubriendo este hecho con los contratos de asistencia técnica.

Con el argumento de que se debería mantener la vieja estructura de la industria petrolera venezolana para garantizar la continuidad de las operaciones, a las diferentes compañías concesionarias las iban a suceder otras tantas filiales de Petroven, un argumento sin lugar a dudas no exento de justificación. Sin embargo, ello también permitió celebrar con cada una de las ex-concesionarias un contrato o convenio de asistencia técnica refiriéndose a sus antiguas concesiones, ¿y quién sería más calificado para ello que la ex-concesionaria respectiva? Con ello se encubrió hábilmente lo que se trataba de ocultar: que cada una cobraría su lucro cesante.

Así, por ejemplo, Petroven firmó un convenio de asistencia técnica con la Creole, filial de la Exxon, conviniéndose al mismo tiempo el traspaso de este convenio a una nueva filial de la Exxon, la Exxon Service Company (ESC), desapareciendo así la Creole; y otro tanto se hizo en los demás casos. Sobre la duración de estos contratos el Presidente de la República declaró, en discurso público, que serían de dos años prorrogables por período igual. Sin embargo, todos ellos establecen un lapso de cuatro años, de manera que con una sola prórroga de estos convenios se llegará hasta el año 1983... cuando iban a revertir, de todos modos, las concesiones más importantes del país.

En cuanto al objeto de estos contratos, veamos cómo se define éste en el caso de la Mobil. Señalemos primero que la empresa de servicios correspondiente se llama “Mobil de Desarrollo C.A. (MODECA)”:

“MODECA, a petición de LLANOVEN, proporcionará para LLANOVEN servicios de ingeniería y asistencia técnica relacionados con las Operaciones de Producción, inclusive la evaluación geológica de las áreas enumeradas en el anexo “A” (Cláusula 2.1)”.

Las áreas a las cuales se refiere el anexo “A” corresponden, desde luego, a las áreas de la anterior concesión de la Mobil. Lo que hay que entender por “Operaciones de Producción” está bien definido en la cláusula 1.4:

“Operaciones de Producción significa el trabajo llevado a cabo por LLANOVEN en las áreas enumeradas en el anexo “A” que incluye la perforación, prueba, terminación y servicio de pozos; la producción, procesamiento, tratamiento y separación de petróleo, gas y agua; transporte por oleoducto de petróleo crudo y gas natural; y el procesamiento, compresión y entrega o inyección de gas natural”.

Todas las demás cláusulas del artículo 2 están destinadas a aclarar lo que *no* es objeto del contrato y lo que, por lo tanto, habría que negociar y pagar aparte:

“MODECA conviene a avisar a LLANOVEN sobre la información de ingeniería recién desarrollada que MODECA pueda poner y tenga derecho a poner a la disposición de LLANOVEN, y que, de mutuo acuerdo entre LLANOVEN y MODECA puede ser considerada lista para uso comercial en las Operaciones de Producción”. (Cláusula 2.2). “MODECA avisará a LLANOVEN, al final de cada semestre durante la vigencia de este Convenio, sobre la información confidencial que MODECA pueda tener sobre nuevos desarrollos listos para uso comercial con respecto a los Crudos Pesados”. (Cláusula 2.3).

“Al decidir LLANOVEN hacer uso de cualquiera de los nuevos desarrollos o

información confidencial mencionados en los párrafos 2.2 y 2.3 que anteceden, MODECA NEGOCIARÁ CON LLANOVEN UN CONVENIO SEPARADO que establezca los términos y condiciones bajo los cuales LLANOVEN podrá usar tales desarrollos e información”. (Cláusula 2.4).

“En caso de que LLANOVEN requiera asistencia técnica en importantes NUEVOS PROYECTOS DE PRODUCCIÓN... MODECA aceptará dichos encargos sujeto a un CONVENIO SEPARADO entre LLANOVEN y MODECA”. (Cláusula 2.5).

“LLANOVEN no adquirirá derechos ni licencias sobre las patentes o la información técnica de MODECA o de sus afiliadas, salvo una licencia no exclusiva para usar la información técnica suministrada de conformidad con el Párrafo 2.1 de este Convenio en las Operaciones de Producción, o en la medida de cualquier licencia que obtenga de acuerdo con los términos de un CONVENIO SEPARADO negociado con el Párrafo 2.4 de este Convenio” (Cláusula 2. 6).

Está claro que con estos convenios *no* se trata de adquirir tecnologías ya que ello se *excluye* expresamente; las obligaciones de *Modeca*, al igual que en los demás casos, se limitan estrictamente a colaborar en la organización y administración de lo existente en el momento de la nacionalización. Las mismas observaciones son válidas con respecto a todo lo convenido en cuanto a la refinación.

Los Convenios se refieren, además, a la asistencia en las compras de equipos etc., en el exterior, al asesoramiento en todas las cuestiones gerenciales, hasta la evaluación de personal, etc. Sin embargo, la asistencia que puedan prestar estas compañías de servicio está claramente limitada tanto en cantidad como en responsabilidad. Con respecto a esto último, citamos como ejemplo la siguiente cláusula del Convenio de *Lagoven* con la ESC:

“La asistencia técnica y los servicios que ESC se obliga a prestar a *Lagovén* conforme a este convenio tendrán carácter de asesoramiento solamente, y por ello toda responsabilidad por la utilización de recomendaciones técnicas suministradas por ESC, sus empleados, sus afiliados o los empleados de éstas, de acuerdo con este Convenio, corresponderá exclusivamente a *Lagovén*. *Ni la ESC ni sus empleados, ni ninguna compañía afiliada a ella ni sus empleados, serán responsables por razón de cualquier acción u omisión por Lagovén, sus empleados o cualesquiera tercera persona, aunque dicha acción u omisión estuviese basada en informaciones o consejos técnicos suministrados por ESC, sus empleados, cualquier compañía afiliada a ella o sus empleados... ..Lagovén* protegerá, indemnizará y mantendrá a ESC y sus afiliados completamente libres de los resultados de cualquier *reclamo o demanda basada en lo relacionado con la asistencia técnica o los servicios cumplidos por ESC, sus empleados, cualquiera de sus afiliadas o sus empleados, bajo los términos de este Convenio, y asumirá los costos de defender tales demandas o reclamos*”. (Cláusula 19.02).

Es decir, estas compañías de servicio no serán responsables de nada, pero sí tienen derecho como ex-concesionarias a importantes pagos; evidentemente, éstos no representan otra cosa que una indemnización por el lucro cesante. Ello se ve más claramente aún, cuando se toma en cuenta el modesto esfuerzo que se les exige como pretexto por estos pagos. Efectivamente, en “el contrato de LLANOVEN la asistencia técnica cubre hasta 4.800 horas-hombre por año, lo que

equivale a tres hombres trabajando una jornada de 40 horas semanales durante 40 semanas al año. En el contrato de LAGOVEN el límite es de 80.000 horas-hombre por año, que equivale a 50 hombres por igual jornada... todo esfuerzo adicional reclamaría pagos adicionales”.

Es decir, aun en el caso de LAGOVEN, la antigua Creole, con creces la mayor compañía del país, este convenio de asistencia técnica apenas involucra 80.000 horas-hombres. Por este “esfuerzo”, a la ESC se le paga una ganancia neta de US\$ 0,15 por barril producido y otro tanto por barril refinado. Sobre esto volveremos más adelante.

Esta “ganancia varía entre 0,08 y 0,15 dólares por barril, según el tamaño de la empresa operadora y su volumen de producción. *A mayor volumen de producción mayor es la ganancia neta por barril de las contratistas.* Como los barriles refinados se contabilizan dos veces, una vez por producidos y otra por refinados, el promedio ponderado para el conjunto de las empresas es de 0,20 dólares de ganancia neta por barril producido”.

Estos pagos están además sujetos anualmente a un ajuste “de acuerdo a las variaciones del Índice de Productos Importados... publicado por el Banco Central de Venezuela”, aparte de que toda la ganancia por barril será renegociada para el 1° de enero de 1978. Insistimos en que se trata aquí de la ganancia *net*a, ya que todos los gastos operacionales de las compañías de servicio como sueldos, etc., se pagan aparte.

Observamos que desde el punto de vista capitalista, la ganancia por barril concedida a las compañías de servicio tendría que bajar y no subir con un mayor volumen de producción. Está claro que administrar o asesorar una compañía que produce, digamos, un millón de barriles diarios cuesta un esfuerzo *menor* por barril que en el caso de una compañía de tan solo 50 mil barriles diarios, debido a los ahorros al producir en escala mayor. Sin embargo, en la práctica de los convenios de asistencia técnica ocurre todo lo contrario. A nuestro juicio, *en este hecho se reflejan las diferentes cuotas de ganancias de las antiguas concesionarias.* Como sabemos, son las grandes compañías petroleras las que tuvieron las mejores concesiones, las de mayor fertilidad y productividad natural, acusando por esta razón cuotas de ganancias siempre considerablemente mayores que el promedio. O sea, se evidencia que los convenios de asistencia técnica encubrían el pago del lucro cesante.

Notemos que en promedio las compañías de servicio obtienen una ganancia neta por barril de alrededor de US\$ 0,20. Ello es la mitad de la ganancia por barril que obtuvieron, por ejemplo, en 1969, cuando ésta llegó a US\$ 0,40. *Sin embargo, esta ganancia la obtienen ahora prácticamente sin capital invertido,* ya que el capital invertido es del Estado, el cual le pagó a las compañías concesionarias una indemnización de Bs. 4.300 millones, y el capital propio de estas flamantes compañías de servicio es ínfimo... Por otra parte, dada la crisis energética estadounidense, a las compañías petroleras tampoco les faltan oportunidades para reinvertir de manera lucrativa el capital liberado con la nacionalización. Y finalmente, ahora han resurgido las ganancias en la fase del mercadeo, donde antes las compañías acusaban ganancias mínimas. En estas condiciones, es más que dudoso que las compañías petroleras hayan perdido con la nacionalización un sólo centavo, en comparación con el caso hipotético de que las concesiones hubieran expirado regularmente a partir de 1983.

Como pudimos observar, el hecho de que se mantuviera la vieja estructura de la industria petrolera después de la nacionalización de ninguna manera corresponde a simples



consideraciones técnicas, sino que refleja los lazos y obligaciones que se mantienen con las antiguas concesionarias, en primer lugar, el pago encubierto del lucro cesante. Pero veamos cómo ello se manifiesta en otro aspecto, en la adquisición a través de estos convenios de asistencia técnica, de cualquier conocimiento no accesible. Al respecto existen cláusulas de confidencialidad del tipo siguiente:

“LAGOVEN podrá revelar a Petróleos de Venezuela, S.A., la existencia de cualquier información, obtenida conforme a este convenio. PETRÓLEOS DE VENEZUELA Y LAGOVEN, CREOLE y ESC tomarán las precauciones razonables para evitar el descubrimiento, total o parcial, a terceros (A LOS FINES Y EFECTOS DE ESE CONVENIO, LAS EMPRESAS AFILIADAS Y SUBSIDIARIAS DE PETRÓLEOS DE VENEZUELA Y LAGOVEN SERÁN CONSIDERADOS “TERCEROS”) de cualquier información confidencial, calificada como tal por la fuente originaria, incluyendo programas de computación, manuales técnicos, guías y panfletos, puesta por cualquiera de las partes a disposición de la otra de acuerdo con los términos de este Convenio, en tanto en cuanto dicha información no esté generalmente disponible para el público en virtud de cualquier hecho atribuible a la parte responsable de tal revelación. LA OBLIGACIÓN AQUÍ ASUMIDA CONTINUARÁ EN VIGENCIA AUN DESPUÉS DE CUALESQUIERA CESIÓN O TERMINACIÓN DE ESTE CONVENIO”. (Cláusula 14.01).

“PETRÓLEOS DE VENEZUELA Y CREOLE, y sus cesionarias respectivas, establecerán y continuarán manteniendo en vigencia procedimientos internos, incluyendo las medidas necesarias para incluir una aceptable confiabilidad en los convenios a ser celebrados con los empleados de ella que tengan acceso a la información técnica confidencial suministrada por ESC a LAGOVEN de acuerdo con este convenio”.

“Tales convenios sobre confiabilidad incluirán las precauciones que deberán tomar los empleados de PETRÓLEOS DE VENEZUELA y de CREOLE, y de sus cesionarias respectivas para usar tal información técnica confidencial y limitar su uso a los márgenes de este Convenio”. (Cláusula 14.02).

O sea, cualquier información o conocimiento que se pueda adquirir a través de estos convenios de asistencia técnica, si bien podrían revelarse a PETROVEN, ésta no podría hacer ningún uso de ella con respecto a otra filial. Y, lo que realmente es el colmo, ello tendría que ser así “aún después de cualesquiera cesión o terminación de este Convenio”. Comparemos esta situación *real* con las siguientes bellas palabras del Presidente de la República en su “Alocución de Año Nuevo” del 1° de enero de 1977:

“La industria ha sido concebida como un todo integrado de unidades operativas, y no como un conjunto de empresas radical y estructuralmente separadas en lo administrativo, en lo técnico y en lo financiero”.

“En el curso de los próximos meses se integrará en grandes grupos la totalidad de las unidades operadoras, primera fase de un proceso que permitirá que los cuadros dirigentes de cada grupo se vayan familiarizando con la amplia variedad de sistemas y procedimientos existentes,

como paso fundamental y necesario para que se opere posteriormente la integración definitiva de la industria”.

Finalmente veamos los aspectos jurídicos realmente escandalosos de estos convenios. Ya notamos que a las contratistas, exentas de cualquier responsabilidad, se les garantiza una ganancia neta determinada por barril, ajustable según el Índice de Productos Importados e inmune a cualquier modificación del tipo de cambio entre el dólar y el bolívar. En este punto se presentó el problema del impuesto sobre la renta, cuya tasa actual para compañías de servicio de este tipo es del 50%. Para “superar” tal problema, y el que podría presentarse si se aumentara dicha tasa en el futuro, se convino en un pago bruto según una fórmula que lo aumenta automáticamente, de manera que el resultado neto final siempre sea el mismo. Y así, por fin, un gobierno adeco pudo realizar de manera perfecta su más viejo compromiso con las compañías petroleras: sustraerlas a la soberanía impositiva venezolana...

Con razón se comenta en la revista *Proceso Político*: “*La aplicación de la fórmula de los contratos anula, en la práctica, y de antemano, los efectos de cualquier incremento de la tasa impositiva que el Estado establezca. El Estado renuncia así, por vía contractual, al uso de su capacidad impositiva. Esto es inconstitucional*”.

Pero eso no es todo. En el convenio de Lagoven con la ESC se encuentra la cláusula siguiente: “Si cualquier ley, reglamento, regulación o decreto afectare adversamente el rendimiento económico final convenido para ESC en este Convenio, *los rendimientos económicos finales señalados en el párrafo 12.02 de este convenio* (donde se estipulan como tal US\$ 0,15 por barril producido y otro tanto por barril refinado), *serán renegociados, y de no llegarse a un acuerdo sobre los mismo, ESC tendrá el derecho, a su sola elección, de terminar este convenio*”. (Cláusula 21.01; paréntesis nuestro).

Es decir, aquí se le concede a la ESC, compañía privada que opera en el territorio nacional, el derecho de ponerse a salvo o, en caso extremo, de recurrir a represalias contra cualquier medida soberana tomada por el Estado venezolano, incluidas las que se relacionan con el impuesto sobre la renta. Decimos esto porque “terminar este convenio” en determinado momento, podría significar un entorpecimiento de las operaciones normales de venta y mercadeo mundiales del petróleo producido por Lagoven.

Al colmo de la desfachatez se llegó en el caso del convenio de Llanoven con Modeca. Allí se encuentra la increíble cláusula siguiente:

“Cualquier disputa o diferencia que surja de este Convenio y que no pueda resolverse amigablemente por LLANOVEN y MODECA SERÁ DIRIMIDA, a voluntad de una de las dos partes, participada por escrito a la otra parte, MEDIANTE ARBITRAJE EN LA CIUDAD DE PARIS, FRANCIA, de conformidad con las reglas de conciliación y arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio, por tres (3) árbitros nombrados conforme a dichas reglas. Se podrá ejecutar el laudo en cualquier tribunal que tenga jurisdicción”. (Cláusula 18.01).

Recordemos que Cipriano Castro sostuvo a principios del siglo una lucha nacionalista en contra de los arbitrajes internacionales, en favor de la jurisdicción nacional, en la cuestión de las concesiones, y solamente la presencia de buques de guerra de las potencias imperialistas europeas que bloquearon nuestros puertos pudo obligarle a ceder. Ello dio origen a que desde 1936, todas

nuestras Constituciones han incorporado un artículo correspondiente al artículo 127 de la Constitución actual:

“EN LOS CONTRATOS DE INTERÉS PÚBLICO, si no fuese improcedente de acuerdo con la naturaleza de los mismos, se considerará incorporada, aun cuando no estuviese expresa, una cláusula según la cual LAS DUDAS Y CONTROVERSIAS QUE PUEDAN SUSCITARSE sobre dichos contratos y que no llegaren a ser resueltos amigablemente por las partes contratantes SERÁN DECIDIDAS POR LOS TRIBUNALES COMPETENTES DE LA REPÚBLICA, EN CONFORMIDAD CON LAS LEYES, SIN QUE POR NINGÚN MOTIVO NI CAUSA PUEDAN DAR ORIGEN A RECLAMACIONES EXTRANJERAS”.

El gobierno adeco en base a un simple artificio jurídico, ya que los convenios de asistencia técnica formalmente se concluyen entre dos compañías anónimas, calificó a estos contratos como exentos de interés público, y accedió con esta “gloriosa” acción nacionalizadora a reconocer una jurisdicción internacional en materia petrolera: hecho sin precedente histórico alguno en nuestro país.

En realidad, las escandalosas cláusulas de los convenios de asistencia técnica se escriben en la más auténtica tradición adeca en materia petrolera. Recordemos la actuación de este partido en otro momento de gran importancia histórica, durante la reforma medinista de 1943. Entonces en oposición, demagógicamente destacando su preocupación si el Estado venezolano de verdad cobraría un 50%, de hecho estaba insinuando a las compañías su disposición a contraer compromisos, aun en lo que atañe a nuestros derechos soberanos. Su disposición a consagrar dentro de la Ley de Hidrocarburos una participación determinada del 50%, buscaba lograr que dicha participación adquiriera un carácter contractual, siendo eso lo que logró en la práctica años más tarde al introducir en la Ley de Impuesto sobre la Renta en 1948, el famoso “fifty-fifty”. La actuación de Rómulo Betancourt durante la campaña electoral de 1958 y su actitud frente al decreto de Sanabria, se inscriben en esta misma línea política. Ahora, en este segundo período de importancia histórica en el acontecer petrolero venezolano, a AD le correspondió gobernar con una sólida mayoría en el Congreso Nacional. No hubo por tanto obstáculo alguno para desarrollar cabalmente *su* política petrolera. Por eso nos encontramos con que a las compañías se les concedió *de jure* - no solamente *de facto* como en 1948 - la más completa protección contra nuestros derechos soberanos en materia impositiva, llegándose al extremo de admitir en estos convenios de asistencia técnica el arbitraje internacional.

AD, la fuerza política principal de la reacción en Venezuela, desde su fundación ha concebido el desarrollo capitalista en nuestro país en la más estrecha alianza con el capital imperialista internacional, principalmente el norteamericano. Es dentro de este cuadro que se llevó a cabo la nacionalización, y por ello ésta ha sido caracterizada por la izquierda venezolana, acertadamente, como *nacionalización pactada*.

Sin embargo, con toda la repetición constante que representa la política adeca con respecto al desarrollo capitalista venezolano en estrecha alianza con el capital imperialista internacional, no hay que perder de vista los cambios ocurridos en lo referente a la renta petrolera del suelo, la cual, con el “fifty-fifty” estaba comprometida. Sin embargo, el desarrollo objetivo de las contradicciones llevó, aun a AD, a enfrentarse al imperialismo en esta cuestión. Y en los

escandalosos convenios de asistencia técnica hay que observar que de la renta y, por ende, de los precios, no se habla ni se alude a ellos. *La liberación completa de la renta, y más precisamente de la renta absoluta, es el verdadero contenido económico de las nacionalizaciones petroleras venezolana y de los demás países petroleros.*

**QUINTA PARTE:**  
**LA ORGANIZACIÓN DE LOS PAÍSES  
EXPORTADORES DE PETRÓLEO (OPEP)**



## Capítulo 1. La fundación de la OPEP

### a) Antecedentes

A lo largo de este siglo la distribución geográfica de la producción petrolera en el mundo ha sufrido profundos cambios. A principios del siglo, en 1900, los EEUU y la U.R.S.S. (entonces Rusia) producían juntos el 93,5% de la producción mundial de 407.500 barriles diarios (ver cuadro 1).

**CUADRO 1**

*Desarrollo histórico de la producción mundial y de su distribución geográfica*

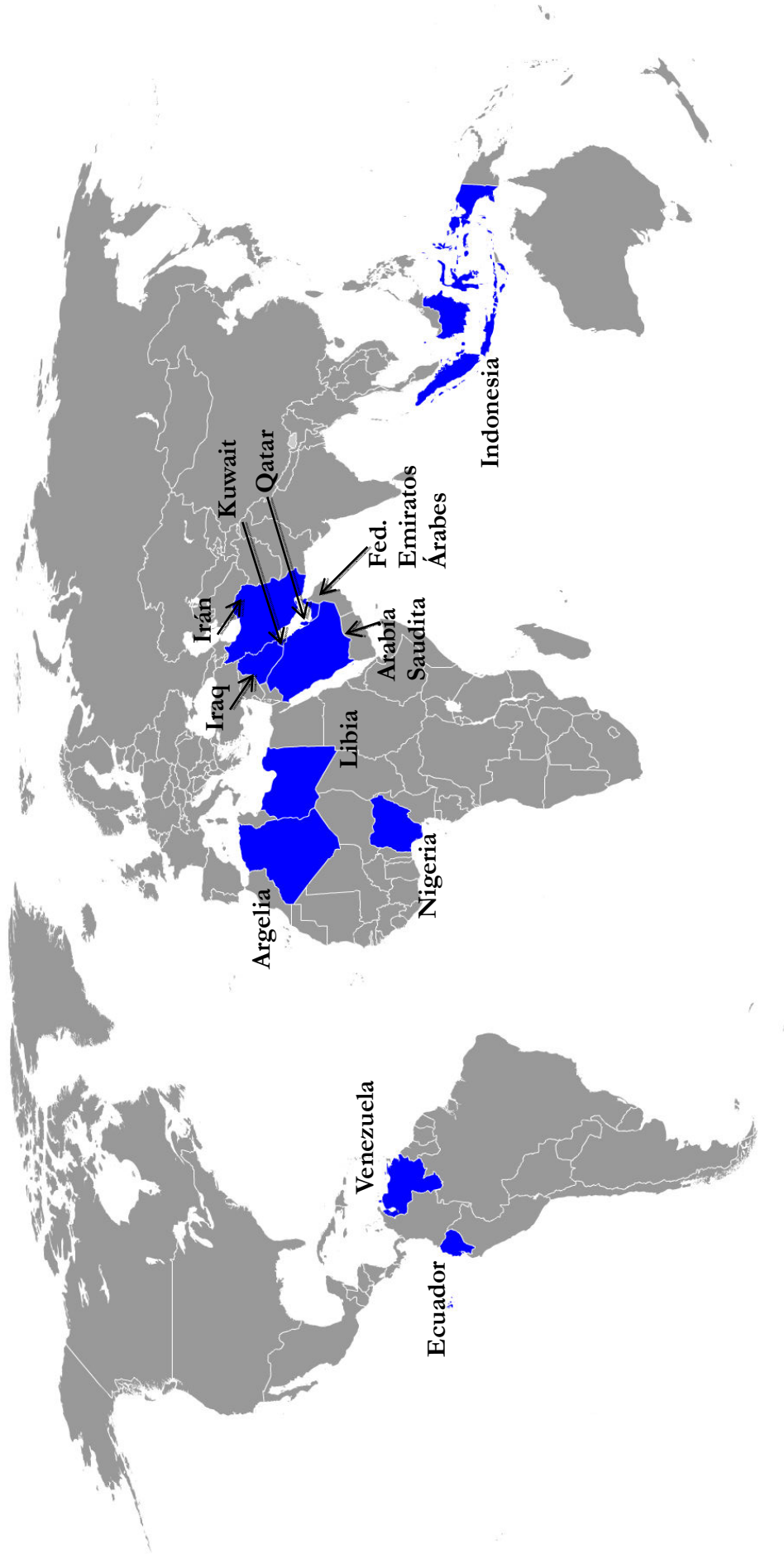
<i>Año</i>	Estados Unidos %	Unión Soviética %	OPEP %	Otros %	Mundo (= 100%) 1.000 b/d
<b>1900</b>	42,7	50,8	1,5	5,0	407,5
<b>1920</b>	64,3	3,7	4,4	27,6	1.882,2
<b>1940</b>	62,9	10,2	15,8	11,1	5.873,8
<b>1950</b>	51,9	7,0	32,3	8,8	10.419,2
<b>1955</b>	44,0	9,2	36,4	10,4	15.458,7
<b>1956</b>	42,9	9,4	36,8	10,9	16.671,5
<b>1957</b>	40,1	12,3	37,0	10,6	17.887,2
<b>1958</b>	37,1	12,2	39,7	11,0	18.090,9
<b>1959</b>	36,2	12,9	39,7	11,2	19.480,2
<b>1960</b>	33,6	14,1	41,5	10,8	20.920,1
<b>1961</b>	32,2	14,8	41,9	11,1	22.318,5
<b>1962</b>	30,2	15,3	43,3	11,2	24.252,4
<b>1963</b>	29,0	15,5	44,3	11,2	25.963,8
<b>1964</b>	27,2	15,9	46,2	10,7	28.043,3
<b>1965</b>	25,9	16,0	47,5	10,6	30.166,0
<b>1966</b>	25,3	16,1	48,0	10,6	32.772,4
<b>1967</b>	25,0	16,3	47,6	11,1	35.277,5
<b>1968</b>	23,7	16,0	48,8	11,5	38.338,9
<b>1969</b>	22,2	15,7	49,9	12,2	41.678,0
<b>1970</b>	21,1	15,4	51,0	12,5	45.653,5
<b>1971</b>	19,7	15,3	52,1	12,9	48.382,4
<b>1972</b>	18,6	15,2	53,4	12,8	50.742,8
<b>1973</b>	16,5	15,6	55,7	12,2	55.656,5

*Fuentes:* PODE, 1971, pp.168/9.

OPEC, "Annual Statistical Bulletin 1973", Viena 1974, pp.43/4.

Durante algunas décadas de este siglo los EEUU llegaron a producir cerca de las dos terceras partes del total mundial. Para 1900, de los países que hoy integran la OPEP (ver cuadro 2) sólo Indonesia - entonces colonia holandesa - producía petróleo en una cantidad que

## Países Miembros de la OPEP (1973)





representaba apenas el 1,5% del total mundial. Para 1973, la situación es ya muy distinta: de la producción mundial de 55.656.500 barriles diarios apenas un tercio - el 32,1% -, se producía en los EEUU y la U.R.S.S., mientras que los países de la OPEP producían el 55,7% del total. Y si bien la Unión Soviética sigue siendo en la actualidad un país exportador neto de petróleo, los EEUU desde 1948 se han convertido en un país importador neto.

## CUADRO 2

### *Países miembros de la OPEP*

<i>País</i>	<i>Año de ingreso a la Organización</i>	
Irán	1960	} Miembros Fundadores
Iraq	1960	
Kuwait	1960	
Arabia Saudita	1960	
Venezuela	1960	
Qatar	1961	
Libia	1962	
Indonesia	1962	
Federación de Emiratos Árabes*	1967	
Argelia	1969	
Nigeria	1972	
Ecuador	1973	

\*Antes Abu Dhabi

*Nota:* En todas las estadísticas incluimos en los datos referentes a Kuwait y Arabia Saudita la mitad que les corresponde de la llamada Zona Neutral.

Como consecuencia del rápido crecimiento de la demanda de petróleo en los países capitalistas desarrollados durante lo que va de este siglo, el petróleo llega a convertirse, en la década del 60, en la principal fuente de energía en escala mundial. Las compañías petroleras imperialistas se desplegaron alrededor del globo entero, perforando pozos exploratorios, encontrándose con que los pozos más ricos y productivos estaban situados, en una alta proporción, dentro de los países integrantes de lo que hoy llamamos Tercer Mundo y que para entonces constituían en su gran mayoría colonias o semicolonias. Efectivamente, con excepción de Venezuela y Ecuador - países latinoamericanos - y de Arabia Saudita, todos los demás países miembros de la OPEP solo adquirieron su plena independencia política después de la Segunda Guerra Mundial, y en unos casos - Qatar y Abu Dhabi - hace solamente unos pocos años. La producción en estos países se desarrolló principalmente para la exportación, por lo que el comercio internacional de petróleo adquirió una importancia cada vez mayor en comparación con la producción mundial (ver cuadros 3 y 4).

Históricamente, Venezuela ha sido, sin lugar a dudas, de importancia decisiva entre los países petroleros. En primer lugar, durante décadas superó en importancia a todos los demás

países de la OPEP en su conjunto en cuanto a sus exportaciones. Todavía en 1948 las exportaciones venezolanas representaban el 53,6% del comercio internacional, y aun en 1960 - año de la fundación de la OPEP - mantenía un 31,6% de ese comercio. No es sino en 1970 cuando simultáneamente Irán y Arabia Saudita acusan, por primera vez, una producción y una exportación mayor que la de Venezuela (ver también cuadro 5). En segundo lugar, Venezuela es, entre estos países, el de mayor desarrollo capitalista. Estos dos factores explican por qué nuestro país ha tenido la más larga y variada experiencia en la lucha con las compañías petroleras arrendatarias.

### CUADRO 3

*Desarrollo histórico del mercado mundial desde 1938 hasta 1960  
(Exportación neta de petróleo y productos refinados)*

<i>Año</i>	<i>Venezuela</i> %	<i>Medio Oriente</i> %	<i>Unión Soviética</i> %	<i>Indonesia</i> %	<i>Otros</i> %	<i>Mundo mbd</i>	<i>Exportación/Producción mundial %</i>
<b>1938</b>	56,9	29,5	-	-	13,6	955	17,5
<b>1948</b>	53,6	40,6	-	-	5,8	2.399	25,6
<b>1958</b>	36,0	55,2	2,6	3,9	2,4	6.785	37,7
<b>1959</b>	34,4	55,4	3,8	3,5	3,0	7.303	38,0
<b>1960</b>	31,6	56,9	5,2	3,5	2,7	8.208	39,3

*Fuente:* PODE, 1960, p.144.

Hemos analizado detalladamente, en el caso venezolano, cómo se ha desarrollado la contradicción entre la propiedad y el capital petrolero. Naturalmente, no podemos aspirar a hacer otro tanto con los demás países petroleros que finalmente han integrado la OPEP. Aquí trataremos acerca de la política petrolera de países tomados en su conjunto y expresado por sus gobiernos respectivos, y si bien la analizaremos en el contexto de la lucha de clases internacional, no pretendemos penetrar en la lucha de clases existente en cada uno de estos países: nos faltan, simplemente, los conocimientos necesarios. No obstante, el caso venezolano tiene vigencia general como ejemplo y modelo de desarrollo de la contradicción (propiedad-capital petrolero), y esto por cuanto existen una serie de circunstancias decisivas que son comunes a todos los países petroleros; en efecto:

- 1) Todos los países integrantes de la OPEP son países del Tercer Mundo;
- 2) en todos los países de la OPEP los yacimientos petrolíferos son propiedad estatal;
- 3) en todos los países de la OPEP se trata, en lo esencial, de las mismas compañías petroleras arrendatarias e imperialistas (ver cuadro 6);

4) y finalmente - y es lo que los define como países petroleros - el volumen exportado, los altos precios del petróleo y la participación relativa creciente de los Estados propietarios en las ganancias extraordinarias petroleras, han hecho de la renta petrolera del suelo, una categoría de importancia decisiva en las economías nacionales respectivas, atrasadas y débiles (ver cuadros 7 y 8).

### CUADRO 4

*Desarrollo histórico del mercado mundial desde 1960  
(Exportación neta de petróleo y productos)*

Año	% Argelia	% Indonesia	% Irán	% Iraq	% Kuwait	% Libia	% Nigeria	% Qatar	% Arabia S.	% Abu Dhabi	% Venezuela	% Total OPEP	% Unión Soviética	% Otros	Total mundo 1.000 b/d	% Exp. mu. neta/ Prod. mundo
1960	1,6	3,3	10,2	10,2	18,0	-	-	1,9	14,0	-	30,3	89,6	7,2	3,3	8.857	43,3
1961	3,1	3,1	10,7	9,9	17,0	0,1	0,3	1,8	14,5	-	28,6	89,0	8,2	2,9	9.650	43,3
1962	3,8	3,2	10,7	8,9	17,2	1,6	0,5	1,7	14,4	0,2	27,9	90,0	8,1	2,0	10.808	44,6
1963	4,0	2,8	10,9	9,2	16,4	3,8	0,5	1,6	14,1	0,4	25,5	89,0	8,2	2,8	12.031	46,3
1964	3,9	2,7	11,1	8,9	16,2	6,3	0,7	1,6	13,4	1,4	23,7	89,0	8,0	3,1	13.549	48,3
1965	3,4	2,3	11,3	8,3	14,8	8,0	1,7	1,5	14,1	1,9	21,9	89,0	8,2	2,8	15.073	50,0
1966	4,1	2,0	11,5	7,9	14,9	8,9	2,3	1,7	15,0	2,1	18,9	88,7	8,4	2,9	16.815	51,3
1967	4,3	2,1	13,1	6,5	13,3	9,5	1,6	1,8	14,8	2,1	18,7	87,8	8,4	3,8	17.982	51,0
1968	3,9	2,3	12,6	7,1	12,3	12,7	0,6	1,7	14,4	2,4	16,6	88,5	9,1	4,4	20.306	53,0
1969	3,8	2,7	13,1	6,2	11,6	13,2	2,3	1,5	13,1	2,5	14,2	84,4	8,4	7,2	23.550	56,5
1970	3,8	2,8	13,5	5,6	11,0	12,7	4,1	1,4	14,9	2,7	13,5	85,8	6,8	7,4	25.995	56,8
1971	2,6	2,6	14,5	5,0	11,1	9,4	5,1	1,5	17,3	3,2	11,5	83,8	7,4	8,8	28.991	58,9

**Fuentes:** PODE, 1966, p.163. PODE, 1971, p.182.

## CUADRO 5

*Desarrollo histórico de la producción en los países miembros de la OPEP (%)*

Año	Argelia	Ecuador	Indonesia	Irán	Iraq	Kuwait	Libia	Nigeria	Qatar	Arabia S.	Abu Dhabi	Venezuela	OPEP (=100%) 1.000 b/d
1900	-	-	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6,0
1920	-	-	58,0	40,5	-	-	-	-	-	-	-	1,5	82,6
1940	-	0,7	18,2	19,5	6,0	-	-	-	-	1,5	-	54,1	929,1
1950	-	0,2	3,9	19,7	4,1	10,2	-	-	1,0	16,2	-	44,5	3.366,5
1955	-	0,2	4,2	5,8	12,4	19,6	-	-	2,0	17,4	-	38,4	5.623,7
1956	-	0,2	4,2	8,8	10,4	18,1	-	-	2,0	16,3	-	40,0	6.138,9
1957	-	0,1	4,7	10,9	6,8	17,7	-	-	2,1	15,6	-	42,0	6.610,4
1958	0,1	0,1	4,5	11,5	10,2	20,0	-	0,1	2,4	14,7	-	36,3	7.179,2
1959	0,3	0,1	4,8	12,0	11,1	18,6	-	0,1	2,2	14,9	-	35,8	7.737,9
1960	2,1	0,1	4,7	12,3	11,2	19,9	-	0,2	2,0	15,1	-	32,8	8.681,4
1961	3,5	0,1	4,5	12,9	10,8	18,6	0,2	0,5	1,9	15,8	-	31,2	9.349,7
1962	4,2	0,1	4,3	12,7	9,6	18,7	1,7	0,6	1,8	15,7	0,1	30,5	10.491,7
1963	4,4	0,1	3,9	13,0	10,1	18,2	3,8	0,7	1,7	15,5	0,4	28,3	11.496,5
1964	4,3	0,1	3,5	13,2	9,7	17,7	6,7	0,9	1,7	14,6	1,4	26,2	12.963,4
1965	3,9	0,1	3,4	13,3	9,2	16,5	8,5	1,9	1,6	15,4	2,0	24,3	14.315,0
1966	4,6	0,0	3,0	13,5	8,8	15,8	9,5	2,7	1,9	16,5	2,3	21,4	15.742,6
1967	4,9	0,0	3,0	15,5	7,3	14,9	10,4	1,9	1,9	16,7	2,3	21,1	16.781,7
1968	4,8	0,0	3,2	15,2	8,0	14,0	13,9	0,8	1,8	16,3	2,7	19,3	18.695,0
1969	4,5	0,0	3,6	16,2	7,3	13,3	14,9	2,6	1,7	15,5	3,0	17,3	20.806,3
1970	4,4	0,0	3,7	16,4	6,6	12,8	14,2	4,6	1,6	16,3	3,3	15,9	23.304,1
1971	3,1	0,0	3,5	18,0	6,7	12,7	11,0	6,1	1,7	18,9	4,2	14,1	25.212,6
1972	3,9	0,3	4,0	18,6	5,4	12,2	8,3	6,7	1,8	22,3	4,5	11,9	26.363,3
1973	3,6	0,7	4,3	19,0	6,5	9,8	7,1	6,7	1,8	24,6	5,0	10,9	30.841,7

*Fuentes:* OPEC, "Annual Statistical Bulletin, 1973", Viena, 1974; pp.13-29, 43/4. PODE, 1971, pp.168/9.

## CUADRO 6

*Producción por compañía en los países miembros de la OPEP, en 1970 (%)*

<i>País</i>	BP	SONI	Gulf	Socony	Shell	Stancal	Texaco	Total	CFP	Otros	Cías. nac. estatales
Argelia	-	-	-	0,9	9,7	-	-	<b>10,6</b>	28,7	46,2	-
Ecuador*	-	-	49,3	-	-	-	49,3	<b>98,6</b>	-	1,0	0,5
Indonesia	-	2,8	-	2,8	-	41,3	41,3	<b>88,3</b>	-	-	11,7
Irán	36,5	6,4	6,4	6,4	12,8	6,4	6,4	<b>81,2</b>	5,5	8,8	4,5
Iraq	23,8	11,9	-	11,9	23,8	-	-	<b>71,2</b>	23,8	5,0	-
Kuwait	39,1	-	52,4	-	-	-	-	<b>91,4</b>	-	7,4	1,2
Libia	6,4	19,0	-	4,9	4,3	4,9	4,9	<b>44,4</b>	-	55,6	-
Nigeria	36,5	-	18,1	4,7	36,2	0,3	0,3	<b>95,8</b>	-	4,2	-
Qatar	12,4	6,1	-	6,1	59,9	-	-	<b>84,5</b>	12,4	2,8	-
Arabia Saudita	-	28,0	-	9,3	-	28,0	28,0	<b>93,3</b>	-	5,7	0,9
Fed. de E. Árabes	35,9	6,5	-	6,5	12,9	-	1,2	<b>63,0</b>	24,4	12,6	-
Venezuela	-	45,5	5,7	3,1	29,0	1,5	3,9	<b>88,8</b>	-	10,0	1,2
<b>TOTAL</b>	<b>16,5</b>	<b>16,7</b>	<b>9,6</b>	<b>5,2</b>	<b>12,4</b>	<b>8,0</b>	<b>8,5</b>	<b>77,0</b>	<b>4,7</b>	<b>16,0</b>	<b>2,3</b>

\*1973.

*Fuente:* OPEC, "Annual Statistical Bulletin 1973", pp.38-40.

CUADRO 7

Renta Petrolera del suelo de los países miembros de la OPEP, 1955 a 1973 (Millones de US\$)

Año	Argelia	Ecuador	Indonesia	Irán	Iraq	Kuwait	Libia	Nigeria	Qatar	Arabia Saudita	Fed. de E. Árabes	Venezuela
1955	-	-	s.d.	86,9	199,9	281,4	-	-	32,9	340,8	-	595,8
1956	-	-	s.d.	141,8	181,3	292,0	-	-	33,9	290,2	-	738,2
1957	-	-	s.d.	205,2	132,0	308,6	-	-	43,2	296,3	-	967,7
1958	-	-	s.d.	247,2	223,7	359,8	-	0,3	57,4	297,6	-	992,4
1959	-	-	s.d.	262,4	242,5	447,4	-	4,8	53,2	313,1	-	925,6
1960	-	-	s.d.	285,0	266,3	444,1	-	3,4	54,6	333,7	-	877,4
1961	-	-	s.d.	291,2	265,4	467,9	-	23,8	54,3	377,6	-	938,3
1962	s.d.	-	s.d.	342,4	266,3	484,4	39,8	23,8	56,6	409,7	2,0	1.070,6
1963	s.d.	-	s.d.	380,0	308,0	533,7	107,8	14,0	60,5	607,7	6,4	1.106,0
1964	s.d.	-	s.d.	482,0	353,1	577,4	210,6	22,4	63,8	523,2	12,3	1.111,1
1965	s.d.	-	s.d.	514,1	367,9	605,1	351,1	40,9	69,2	662,6	33,3	1.135,4
1966	s.d.	-	s.d.	608,2	394,2	648,8	522,8	63,0	90,7	789,7	99,7	1.112,3
1967	199,1	-	s.d.	283,3	346,6	736,7	625,2	58,6	100,3	909,1	104,2	1.240,9
1968	261,8	-	s.d.	853,4	487,9	690,2	1.001,8	41,4	111,8	926,8	153,4	1.253,0
1969	266,7	-	237,5	922,8	479,0	782,0	1.175,2	105,6	117,6	958,8	190,8	1.255,9
1970	271,9	-	291,8	1.109,3	512,6	833,6	1.351,3	247,0	122,4	1.213,9	229,2	1.409,1
1971	324,0	-	376,2	1.874,3	849,8	1.076,5	1.804,9	824,5	199,3	1.944,9	436,4	1.715,0
1972	613,3	29,7	616,0	2.396,0	s.d.	1.540,1	1.562,6	1.109,3	255,0	2.779,3	551,0	1.961,2
1973	s.d.	128,8	812,0	s.d.	s.d.	1.793,3	s.d.	s.d.	s.d.	4.215,5	s.d.	3.187,9

Fuente: OPEC, "Annual Statistical Bulletin 1973", pp.140-151.

## CUADRO 8

*Unos datos económicos sobre los países miembros de la OPEP*

<i><b>País</b></i>	Superficie 10 <sup>3</sup> km <sup>2</sup>	<sup>a</sup> Habi- tantes 1.000	<sup>b</sup> Ingreso nacional US\$ 10 <sup>6</sup>	<sup>b</sup> Expor- taciones US\$ 10 <sup>6</sup>	<sup>b</sup> Exp.pe- troleras US\$ 10 <sup>6</sup>	<sup>b</sup> Renta petrolera US\$ 10 <sup>6</sup>	Exp.petr./ ttl.exp. %	Rta.petr./ ingr.nac. %	Rta.petr./ habitante US\$
Argelia	2.382	15.770	5.168	925	654	324,0	70,7	6,3	20,55
Ecuador	273	6.726	1.619	311 <sup>d</sup>	63 <sup>d</sup>	128,8 <sup>a</sup>	20,3 <sup>d</sup>	8,0	19,15
Indonesia	1.904	132.550	9.299	1.234	478	376,2	38,7	4,0	2,84
Irán	1.648	31.645	10.927	2.660	2.315	1.874,3	87,0	17,2	59,23
Iraq	438	10.413	3.372	1.543	1.478	849,8	95,8	25,2	81,61
Kuwait	16	862	3.311	2.615	2.510	1.076,5	96,0	32,5	1.248,84
Libia	1.760	2.160	3.823	2.919	2.913	1.804,9	99,8	47,2	835,60
Nigeria	924	79.760	5.887 <sup>c</sup>	1.966	1.449	824,5	73,7	14,0	10,34
Qatar	22	170	s.d.	377	377	199,3	100,0	s.d.	1.172,35
Arabia Saudita	2.240	8.000	2.912	4.032	3.932	1.944,9	97,5	66,8	243,11
Fed. de E. Árabes	418	300	s.d.	577	577	436,4	100,0	s.d.	1.454,67
Venezuela	912	11.333	9.690	3.200	2.951	1.715,0	92,2	17,7	151,33

a) 1973; b) 1971; c) 1969; d) 1972.

**Fuente:** OPEC, "Annual Statistical Bulletin 1973", *passim*.

Como podemos observar en el cuadro 8, según todos los índices utilizados, es Indonesia el país “menos” petrolero de toda la OPEP - exceptuando a Ecuador -, donde no se iniciaron las exportaciones sino a partir de 1972. Del otro lado, son los países árabes, con excepción de Argelia, aquellos donde el peso del petróleo en las economías nacionales respectivas es mayor aun que en nuestro país.

De estas circunstancias comunes y decisivas se desprende que - en todos estos países, en la medida en que la renta petrolera iba adquiriendo un peso determinante en las economías nacionales respectivas - inevitablemente se manifestaran las mismas tendencias de la intervención estatal que analizamos en el caso venezolano. Inevitablemente los Estados referidos, en defensa de los intereses de sus clases dominantes, también tenían que reclamar el control por ellos mismos del monto de la renta petrolera del suelo que anualmente les correspondía; es decir, inevitablemente tenían que reclamar el control de los dos factores determinantes de esta renta: la renta por barril y el volumen a producir. Dada la importancia de la renta petrolera en las economías nacionales, resultaba cada vez más inadmisibles que ésta dependiera de las decisiones de unas compañías privadas y *extranjeras*.

El primer contacto directo entre Venezuela y los países petroleros del Medio Oriente se estableció en 1949, cuando una delegación oficial venezolana visitó Arabia Saudita, Irán, Egipto, Iraq, Kuwait y Siria. Como recordaremos, esta gira estaba ligada a la propagación del “fifty-fifty”. Hemos destacado el carácter francamente antinacional que tuvo el “fifty-fifty” en nuestro país, y su carácter conciliador, de compromiso, entre los Estados propietarios y el capital petrolero internacional a escala mundial, compromiso realizado por las compañías norteamericanas a costa del Fisco estadounidense. Sin embargo, no hay que perder de vista que, contrariamente a lo que sucedió en nuestro caso, en todos los demás países significó un aumento sustancial de la renta petrolera del suelo. Efectivamente, antes del “fifty-fifty”, la renta por barril en el Golfo Árabe variaba entre 11 centavos de dólar en Kuwait, y 22 centavos en Arabia Saudita, mientras que una vez establecida esta modalidad de reparto, la renta estuvo por encima de 60 centavos en todo el Golfo. Con la introducción del “fifty-fifty” se había dado un gran paso hacia la unificación de las condiciones de los arrendamientos petroleros internacionales, y si bien ello reflejaba en buena parte el predominio mundial del imperialismo petrolero yanqui, en el futuro facilitaría la acción conjunta de los Estados petroleros en defensa de sus rentas.

El primer convenio formal de cooperación entre dos países petroleros fue concluido en 1953 entre Iraq y Arabia Saudita, países árabes vecinos, previendo el intercambio regular de informaciones en materia petrolera y consultas periódicas sobre la política respectiva.<sup>1</sup> Multinacionalmente, la cooperación entre diferentes países petroleros se originó en el hecho de que la mayoría de ellos están unidos por la circunstancia de ser países *árabes*. La Liga Árabe, organización de la cual todos los países árabes se han hecho miembros, fue fundada al terminar la Segunda Guerra Mundial en defensa de sus intereses comunes. Fue esta organización la que en 1952 formó el “Comité de Expertos Petroleros”. El Comité se creó originalmente en relación con el establecimiento, por parte del imperialismo, del Estado de Israel sobre territorio palestino en 1948, y estaba encargado de organizar y vigilar el boicot petrolero de los países miembros contra el joven Estado imperialista. Sin embargo, al mismo tiempo sirvió de plataforma para la

---

<sup>1</sup> Mikdashi, Zuhayr: *The Community of Oil Exporting Countries*, Londres, 1972, p.24.



coordinación de las políticas petroleras de los países interesados, en todos los demás aspectos.

Desde 1957 el Comité tomó la iniciativa de organizar el Primer Congreso Árabe de Petróleo que se reunió finalmente en El Cairo en abril de 1959. A este Congreso la Liga Árabe invitó además delegaciones oficiales de los dos países petroleros más importantes no árabes: Irán y Venezuela. Sólo unas semanas después que se habían rebajado sustancialmente los precios cotizados del petróleo en todo el mundo, en febrero de 1959, estaban reunidos en El Cairo los representantes de los países petroleros más importantes.

### ***b) La Comisión Petrolera de Consulta***

Es al margen del Primer Congreso Árabe de Petróleo que se iniciaron conversaciones informales sobre los problemas comunes en materia petrolera, que se derivaban de la situación en el mercado mundial en esos momentos. En estas conversaciones participaron representantes de la Liga Árabe, Egipto, Arabia Saudita, Kuwait, Irán y Venezuela. En cuanto a la participación de Egipto (RAU) en ellas, se explica por el liderazgo que este país ejercía entonces en la Liga Árabe y por su importancia en el transporte de petróleo - al ser dueño del Canal de Suez poco antes nacionalizado -, y que permite a este país apropiarse una renta del suelo mediante el transporte. Efectivamente, por vía marítima, desde el Golfo Árabe no existe otra alternativa para las exportaciones de petróleo hacia Europa occidental y la Costa Este del continente americano, sino la ruta mucho más larga alrededor del continente africano pasando por el Cabo de Buena Esperanza.

Como resultado de estas conversaciones, se llegó a un pacto de caballeros: “Con ocasión del Primer Congreso Árabe de Petróleo realizaron consultas informales de conjunto los señores Dr. Pérez Alfonzo de Venezuela, Farmayan del Irán, S. Nassim de la RAU, el señor Tariki de Arabia Saudita, A. Omar de Kuwait y M. Salman de la Liga Árabe. En vista de la patente utilidad de las consultas informales que se realizaron en esta oportunidad, las personas mencionadas se comprometieron a llevar a sus respectivos Gobiernos la idea de constituir, tan pronto como fuese posible, una *Comisión Petrolera de Consulta* en el seno de la cual se podrían discutir problemas comunes para llegar a conclusiones concurrentes. Se estimó que la Comisión Consultiva debía reunirse por lo menos una vez al año, además de las reuniones que por solicitud de uno o más de los Gobiernos en cuestión se creyere conveniente celebrar debido a las circunstancias especiales que las motivaran. Los problemas que fueron discutidos y sobre los cuales se llegó a un acuerdo general fueron los siguientes:

1. Mejoramiento de la participación de los países productores de petróleo sobre una base razonable y equitativa. *El consenso de opinión fue el de que los gobiernos en cuestión debían orientarse hacia la fórmula 60:40 como mínimo, para ponerse en paridad con la reciente actitud venezolana y con la tendencia de los nuevos contratos en otros países. Se sugirió que los impuestos, preferentemente el de la renta, debían ser tratados como elementos separados de las participaciones, aun cuando la fórmula final de participación había de considerar la suma total de los varios elementos que la forman. La opinión general fue la de que debía tratar de mantenerse la estructura de los precios, ya que los precios tienen que influenciar el nivel de participación de los países productores en los beneficios petroleros. Por consiguiente, también se recomendó que cualquier cambio de precios debía ser discutido con antelación y ser aprobado por todas las*

*partes interesadas (...)*

4. Establecimiento de Compañías Nacionales de Petróleo que funcionarían al lado de las compañías existentes.

5. *Necesidad de establecer en cada país organismos para coordinar desde el punto de vista nacional, la Conservación, Producción y Explotación del Petróleo*".<sup>2</sup>

En el texto citado notamos claramente la influencia ejercida por la delegación venezolana en varios aspectos. Primero, en cuanto al aumento anhelado en la participación relativa; segundo, en el camino indicado para lograrlo, de separar el impuesto sobre la renta de "las participaciones", lo que quiere decir las regalías; y tercero, la propuesta de constituir organismos para coordinar nacionalmente "la Conservación, Producción y Explotación del Petróleo" se orienta evidentemente por la CCCCH venezolana, de reciente creación (ver la parte IV de nuestro estudio en el tomo II).

En la práctica, la Comisión Petrolera de Consulta no iba a funcionar nunca a pesar del apoyo entusiasta a un organismo internacional de este tipo por parte de Venezuela y de Arabia Saudita. Aparte de rivalidades políticas acerca de la participación de Egipto, hay que tomar en cuenta que en el Medio Oriente la crisis del mercado petrolero mundial todavía no parecía tan aguda. Antes de la guerra por la nacionalización del Canal de Suez, el precio cotizado del "Arabian Light" de 36 °API en Ras Tanura era de US\$ 1,97, el cual subió el 7 de junio de 1957 a US\$ 2,12, para ser rebajado el 13 de febrero de 1959 a US\$ 1,94. Como resultado tenemos que el precio cotizado no era sino US\$ 0,03 menor que antes de la guerra, una baja poco sustancial frente al aumento continuo de la producción. La introducción del control gubernamental de las importaciones en los EEUU no constituía una amenaza inmediata sino para Venezuela, donde además la producción no iba a acusar más el mismo crecimiento que en el pasado.

Sin embargo, la crisis siguió agudizándose. El 9 de agosto de 1960 el precio cotizado del petróleo referido fue bajado otra vez de US\$ 1,94 a US\$ 1,84. En estas circunstancias los contactos existentes desde el Congreso de El Cairo entre los países petroleros más importantes, iban a revelarse como suficientes para reaccionar de inmediato frente a la situación. Por iniciativa de Tariki, entonces Ministro de Petróleo de Arabia Saudita, los representantes de Venezuela, Arabia Saudita, Iraq, Kuwait e Irán, se reunieron entre el 10 y el 14 de septiembre en Bagdad, la capital de Iraq, donde en un ambiente de crisis nació la Organización de los Países Exportadores de Petróleo.

### ***c) La fundación de la OPEP***

La Conferencia de Bagdad terminó el 14 de septiembre de 1960 con la adopción de tres resoluciones. La resolución I.1. reza como sigue<sup>3</sup>:

"1. Que los Miembros no podrán por más tiempo permanecer indiferentes ante la actitud adoptada hasta ahora por las Compañías Petroleras al efectuar modificaciones de precios.

---

<sup>2</sup> Acosta, H.: "Análisis histórico...", Vol. I, *op.cit.*, pp.17/8.

<sup>3</sup> Para todas las resoluciones de la OPEP, desde la resolución I.1. hasta la resolución XX.119, véase: Acosta, H., "Análisis histórico...", Vol. I y II; Mayúsculas en el original, subrayado nuestro. - Las cifras latinas de las resoluciones indican el número de la Conferencia, y las cifras árabes indican el número de la resolución misma.

2. Que los Miembros exigirán que las Compañías Petroleras mantengan sus precios estables y libres de toda fluctuación innecesaria; que los Miembros tratarán de restablecer los precios actuales, por todos los medios a su alcance, a los niveles prevalecientes antes de las reducciones; que se asegurarán de que si surge alguna nueva circunstancia que según las Compañías Petroleras necesitase modificaciones de precios, dichas Compañías deben entrar en consultas con el Miembro o Miembros afectados para explicar cabalmente las circunstancias.

3. *Que los Miembros estudiarán y formularán un sistema para asegurar la estabilización de los precios entre otros medios, por la regulación de la producción con la debida atención hacia los intereses de las naciones productoras y de las consumidoras y a la necesidad de asegurar una entrada estable a los países productores, un abastecimiento eficiente, económico y regular de esta fuente de energía a las naciones consumidoras y una justa ganancia para su capital a quienes inviertan en la industria petrolera.*

4. Que si como resultado de la aplicación de cualquier decisión unánime de esta Conferencia se emplearen cualesquiera represalias directa o indirectamente, por alguna Compañía interesada contra uno o más Países Miembros, ningún otro Miembro aceptará oferta alguna de tratamiento ventajoso bien sea en la forma de un aumento en las exportaciones o de una mejora de los precios, que se le pudiera hacer por una o más de dichas Compañías con la intención de desalentar la aplicación de la decisión unánime tomada por la Conferencia”.

En esta primera resolución los países propietarios reclamaron con toda decisión que, de allí en adelante, en materia de precios las compañías no podrían tomar decisiones sin consultarles previamente. El Cártel Internacional del Petróleo se había debilitado hasta tal punto que ya no podía garantizar más el alto nivel de los precios existente hasta entonces; se hizo necesario que los países propietarios mismos intervinieran activamente en la materia. Así observa Acosta Hermoso:

“Ante la aparente impotencia de las empresas, pese a su experiencia y a su peso en el oligopolio internacional, la aparición de factores nuevos como los de Italia a través de la ENI y de Japón a través de la Arabian Oil Co., así como las exportaciones rusas que ya sobrepasan el millón de barriles diarios, los países exportadores han visto la necesidad de imponer orden en el mercado mundial. Este papel lo llevó John D. Rockefeller en los EEUU en su época y el oligopolio de Achnacarry en los años subsiguientes hasta la II Guerra, época en que existieron los controles de EEUU e Inglaterra sobre el comercio mundial del petróleo. Hoy en día, parecieran insuficientes los esfuerzos del sector privado de la industria petrolera y se hacen necesarios los de los gobiernos de los países productores...”<sup>4</sup> Desde luego, en vez de “sector privado” habría que decir “capital”, y en vez de “países productores” sería más preciso decir “países propietarios” (sobre la decadencia del Cártel, véanse los cuadros 9 y 10).

Dadas las metas que se proponía la OPEP, si bien los cinco países reunidos en Bagdad eran, con creces, los países petroleros más importantes del mundo por el volumen de su exportación, no por ello podían prescindir de buscar la adhesión futura de los demás países petroleros existentes o que todavía no habían surgido, lo que quedó establecido en la Resolución I.2:

---

<sup>4</sup> *Ibid.*, Vol.II, p.87. Corregimos un evidente error de imprenta: en el libro citado se dice “importancia” cuando quiere decirse “impotencia”, como se desprende del contexto.

“Cualquier país con una exportación neta substancial de petróleo puede llegar a ser Miembro si es aceptado unánimemente por los cinco Miembros Fundadores de la Organización”.

### CUADRO 9

*Producción, refinación y venta de productos de las ocho compañías petroleras mayores\* fuera de los EEUU, del bloque soviético y los países socialistas (en porcentajes del total)*

<i>Año</i>	<i>Producción</i>	<i>Refinación</i>	<i>Venta de productos</i>
<b>1955</b>	92	81	s.d.
<b>1960</b>	84	74	70
<b>1965</b>	76	58	66

\* Las siete del antiguo Cártel más la compañía francesa, CFP.

*Fuente:* Mikdashi, *op. cit.*, p. 49.

### CUADRO 10

*Producción por compañías en la OPEP (en porcentajes del total)*

<i>Año</i>	<i>Cártel</i>	<i>CFP</i>	<i>Otros</i>	<i>Cías. nacionales o estatales (OPEP)</i>
<b>1962</b>	87,4	3,7	8,1	0,8
<b>1963</b>	86,4	3,9	8,8	0,9
<b>1964</b>	85,1	4,0	10,0	0,9
<b>1965</b>	84,0	4,0	11,0	1,0
<b>1966*</b>	83,3	4,1	11,1	1,5
<b>1967</b>	80,0	4,7	13,3	2,0
<b>1968</b>	77,7	5,0	15,3	2,0
<b>1969</b>	77,2	4,8	15,7	2,3
<b>1970</b>	77,0	4,7	16,0	2,3

\* Hasta 1966 estas cifras no incluyen a Argelia y Nigeria.

*Fuente:* OPEC, “Annual Statistical Bulletin”, 1973, 1972 y 1967.

En 1965, en la resolución VIII.56, se iba a especificar más precisamente:

“Cualquier... país con una exportación neta sustancial de petróleo crudo *que tenga básicamente intereses similares* a los Países Miembros podrá ser Miembro... de la Organización”.

Efectivamente, durante una época - cuando la OPEP aspiraba a un prorrateo internacional de la producción - se había discutido la posibilidad de que la Unión Soviética se hiciera miembro de la OPEP. Ello quedó excluido a partir de 1965, ya que la Unión Soviética no tiene “básicamente intereses similares”. Si bien como país exportador está interesada en precios mayores para el petróleo crudo, tal interés no constituye sino uno entre varios en su comercio exterior, el cual está sujeto a consideraciones de orden político y militar que se derivan de su

condición de superpotencia. De hecho, aun con sus exportaciones sustanciales, dista mucho de tener las características de un país petrolero, como las que resumimos más arriba. La resolución VIII.56 garantizaba la homogeneidad de la OPEP. En los años subsiguientes todos los países petroleros de importancia se iban a adherir a la organización (ver cuadro 2).

La homogeneidad de la OPEP, los intereses comunes, iban a revelarse suficientemente fuertes para resistir a las contradicciones, a veces agudas, existentes entre algunos países miembros en otras materias. Así por ejemplo, hubo varios momentos críticos y hasta enfrentamientos armados en la frontera entre Iraq e Irán por problemas territoriales. Más aún, al acceder Kuwait a su independencia completa en 1961, Iraq reclamó todo ese país como parte integrante de su territorio nacional. En este último caso sí hubo repercusiones directas sobre la OPEP, debido a que Iraq rehusó participar en la III y IV Conferencias puesto que ello implicaría un reconocimiento diplomático de Kuwait, miembro de la OPEP y, como tal, presente en las Conferencias. Sin embargo, Iraq hizo saber de antemano su acuerdo y su apoyo a todas las resoluciones que se tomaran en éstas.<sup>5</sup>

Para la mejor comprensión del análisis de la OPEP que haremos en los próximos capítulos, es útil que precisemos el momento histórico de su fundación. Si bien por la similitud de los intereses existentes, en los países petroleros estaban dadas las condiciones necesarias para unirse de una u otra manera en una organización internacional desde hace años, ésta no surge sino cuando estaba amenazada la renta por barril que esos países venían percibiendo por la baja de los precios en el mercado mundial, que se inició hacia fines de 1958. Más aún, no se trataba simplemente de una baja de los precios, sino de una redefinición o de una nueva determinación de los mismos, ya que los EEUU, que siempre habían determinado los precios en el mercado mundial, ahora se habían aislado y se habían separado de ese mercado al dictar medidas proteccionistas. En este momento la OPEP se convirtió en una necesidad dado que la defensa de la renta por barril, frente a los precios en baja, no era posible para ningún país individualmente, sino solamente mediante un esfuerzo común. Era necesario impedir que la competencia surgida en el mercado mundial, entre los capitalistas petroleros, trajese como consecuencia la competencia entre los propietarios con una baja correspondiente de la renta por barril - y del total de la renta - para todos. *La OPEP, como cártel de los propietarios, surge, pues, en el momento preciso en que los acontecimientos en el mercado mundial del petróleo hicieron necesaria la formación, en ese mercado, de una renta absoluta.*

La política práctica de la OPEP iba a ser determinada, primero, por el cuadro institucional existente entre sus países miembros y las compañías petroleras arrendatarias. Con el “fifty-fifty” o cualquiera otra participación relativa determinada y fija, la suerte de los propietarios y de los capitales arrendatarios aparecía como directamente relacionada. El nivel de las ganancias y de las rentas tenía que subir o bajar conjuntamente. De allí que la OPEP intentó, primero, defender sus

---

<sup>5</sup> Organizativamente el órgano supremo de la OPEP es la Conferencia, integrada por los representantes de los países miembros, la cual se reúne regularmente dos veces al año. Sus decisiones, formuladas en resoluciones, requieren de la unanimidad de los miembros fundadores, y de una mayoría de los dos tercios de los demás. Por otra parte los países miembros nombran Gobernadores como representantes permanentes durante un período determinado, quienes integran la Junta de Gobernadores; en forma conjunta los países miembros eligen un Secretario General. Este está asistido en sus funciones por diferentes departamentos técnicos, administrativos, económicos y de relaciones públicas.

intereses como organización de propietarios uniendo sus esfuerzos a los del antiguo Cártel en el mantenimiento de los altos precios. Al declarar en su primera resolución, como su objetivo principal, el mantenimiento de los precios, no se estaba enfrentando a las compañías petroleras, sino por el contrario, *junto con ellas*, quería enfrentarse al capital no-petrolero en la lucha alrededor del reparto de la plusvalía, extraída internacionalmente a las clases trabajadoras por las clases capitalistas en su conjunto. Mas, como la baja de los precios era el resultado de la competencia, la OPEP se proponía restringirla mediante el control de la producción. En tanto que la competencia encontraba su primera causa en las compañías recién llegadas, la OPEP con esta política pensaba enfrentarse, junto con el antiguo Cártel, a los competidores de éste.

Esta política, evidentemente análoga a la que estaba propiciando en estos mismos momentos el segundo gobierno de Betancourt dentro de Venezuela, iba a revelarse como ilusoria: el Cártel del capital petrolero no quiso asociarse con el Cártel de los propietarios y, por el contrario, se le enfrentó. El presentimiento de tal posibilidad estaba presente desde el principio en el seno de la OPEP, cuando en el cuarto y último punto de la primera resolución los países miembros afirmaban su solidaridad mutua en contra de posibles represalias por parte de las compañías, desde luego que ello está dirigido, ante todo, contra las grandes compañías internacionales integrantes del Cártel.

Pero veamos por qué se iba a llegar necesariamente a tal enfrentamiento. El capital arrendatario, en su lucha por ganancias máximas, se enfrenta tanto al propietario como al consumidor; al primero se enfrenta luchando por acordar el pago de una renta mínima, y al segundo luchando por obtener precios máximos. En su enfrentamiento al propietario el capital arrendatario cuenta, desde luego, con la solidaridad de toda la clase capitalista, interesada en una renta absoluta mínima; y ésta se logra como resultado del conjunto de las luchas individuales de cada arrendatario con cada arrendador para establecer una renta mínima. La motivación individual de cada arrendatario consiste en que al lograr una renta particularmente baja, se apropia ganancias extraordinarias provenientes de la existencia de una renta diferencial o incluso de una renta absoluta; pero su función social consiste en lograr, por esta vía - y por la competencia capitalista entre los capitalistas arrendatarios mismos -, una renta absoluta mínima. *De allí se explica la solidaridad que pudimos observar, a lo largo de este siglo, por parte de los países imperialistas consumidores con sus compañías petroleras que operaban como arrendatarias en los países petroleros.* Las compañías petroleras, al defender sus superganancias realizadas en los países petroleros, estaban defendiendo también a las clases capitalistas de aquellos países contra la posibilidad de creación de una renta absoluta y la posibilidad de su aumento posterior.

Hasta 1958 este hecho no era tan evidente, ya que los precios del petróleo en el mercado mundial todavía estaban determinados por la producción petrolera estadounidense, de manera que la lucha entre los países petroleros y las compañías arrendatarias parecía involucrar únicamente a las superganancias de las compañías. El hecho de que esta lucha involucrara los intereses de los países consumidores mismos, todavía aparecía como mera posibilidad y no como un hecho real. No fue sino a partir de 1959 y hasta 1973, cuando la lucha de las compañías petroleras en defensa de sus superganancias involucró directamente a los países consumidores, ya que es en este período cuando entra en formación y se define la renta absoluta en el mercado mundial, impuesta ahora por parte de los países petroleros. En este período, de 1959 a 1973, la función objetiva de las compañías petroleras arrendatarias, como representantes y agentes de los intereses de las

clases capitalistas de los países consumidores, se hace cada vez más evidente al agudizarse cada vez más las contradicciones entre los intereses de los países propietarios y el de los países consumidores. Finalmente, en 1973, en las circunstancias espectaculares conocidas, se produjo el enfrentamiento gigantesco y directo entre ambos intereses, lo que implicó la desaparición con la nacionalización de las compañías petroleras como *arrendatarias*, y como tales, como representantes y agentes de los intereses de los países consumidores. En adelante las compañías subsistirían como simples empresas capitalistas, como operadoras - pero no más como arrendatarias - con una ganancia monopolista correspondiente, pero ya sin injerencia en materia de renta, que ahora iba a resultar del enfrentamiento directo entre la OPEP, de un lado, y los gobiernos de los países consumidores del otro.

Pero nos estamos adelantando al acontecer histórico. Volvamos ahora a la posibilidad de una alianza entre los propietarios y sus arrendatarios en contra de los consumidores. Evidentemente, esta alianza ha existido en uno u otro momento. Por ejemplo, pudimos observarla en el arreglo “fifty-fifty”, donde el aumento de la renta se hizo a costa de los Fiscos estadounidense e inglés; asimismo la presenciamos en la política adeca de “no más concesiones”, etc. Sin embargo, en todos estos ejemplos también pudimos observar que el capital petrolero estaba cuidándose de no perder en estas alianzas sus posiciones de poder, sus “derechos adquiridos”, etc.; por el contrario, estaba buscando, a través de esta alianza, fortalecerse. Así, el “fifty-fifty” no expresaba una alianza entre socios iguales con derechos comparables, sino que mediante este arreglo se intentó - con la complicidad de la alta dirección de AD y en particular de Rómulo Betancourt y Pérez Alfonzo - reconquistar posiciones de poder perdidas y negar otra vez al Estado venezolano sus derechos soberanos en materia impositiva. *De ninguna manera el “fifty-fifty” expresaba la existencia de una alianza duradera entre los países propietarios y el capital petrolero arrendatario contra los consumidores, sino por el contrario, dicho “fifty-fifty” fue el resultado de un intento - llevado a cabo por el capital petrolero arrendatario a escala internacional - por frenar el aumento continuo de la renta, para salvar sus superganancias y proteger al mismo tiempo los intereses de los países consumidores.*

¡Y ahora la OPEP estaba pidiendo participación en las decisiones sobre los precios y las cantidades a producir! Pero como ya observamos en el caso venezolano, el que el control de los precios y de la producción se ejerza unilateralmente por el capital petrolero o junto con los propietarios petroleros, afecta de manera radical la relación de fuerzas entre las dos partes. Efectivamente, el control de la producción, el aumento o la baja en un momento determinado del volumen producido en los diferentes países, ha constituido históricamente el arma más importante y más eficaz en manos del Cártel, para defenderse frente a los reclamos de uno u otro país propietario. Tenemos como casos extremos, el de Irán cuando Mossadegh, y en la década de los sesenta, el de Iraq, donde las compañías recurrieron a esta arma aumentando la producción a un ritmo muy inferior al de los demás países petroleros del Medio Oriente, en represalia por unas medidas gubernamentales que conoceremos más adelante. Como la correlación de fuerzas es decisiva en cuanto a qué parte de las ganancias extraordinarias se convierte en renta del suelo y qué parte queda en manos del capital arrendatario, se comprende que las compañías no estaban dispuestas, en lo más mínimo, a entregar el arma que representaba el control de producción.

En cuanto al control de los precios, al dar participación a los propietarios en esta materia, necesariamente se produciría un choque frontal con los intereses de los países consumidores. En

este momento el capital arrendatario dejaría de jugar su papel objetivo dentro del sistema capitalista y, por ello, perdería necesariamente el apoyo y la solidaridad de las clases capitalistas de los países respectivos. Desde luego que entre diferentes fracciones del capital siempre existen contradicciones en cuanto a los precios, ya que los precios constituyen el mecanismo mediante el cual la clase capitalista distribuye, entre sí, la plusvalía extraída al pueblo trabajador. Esta contradicción se resuelve generalmente mediante la competencia y - en ausencia de ésta - mediante otros mecanismos auxiliares: el control estatal, la legislación anti-trust, etc. Pero por imperfectos que sean estos mecanismos, por escandalosas que parezcan las manipulaciones de los precios por parte de los monopolios, y en particular, por parte de los monopolios petroleros - a los defensores del capitalismo de competencia -, todo ello todavía es cualitativamente distinto de lo que significaría que el capital petrolero diera entrada a los propietarios en estas contradicciones con el carácter de aliados. ¿Y en qué puede basarse el poderío del arrendatario contra el arrendador, si no en el apoyo y la solidaridad de clase por parte de las clases capitalistas de los países consumidores? Las compañías petroleras internacionales ostentaban en aquella época un enorme poderío, pero éste, en su mayor parte, se derivaba simplemente de la solidaridad y del apoyo que les brindaban los países consumidores imperialistas. Por cierto que cuando a partir de 1973 las compañías quedaron totalmente incapacitadas para seguir cumpliendo su papel de representantes y agentes de los intereses de los países consumidores, ellas tuvieron que aceptar su nacionalización para salvar sus capitales y sus ganancias capitalistas monopolistas, que de allí en adelante realizarían como meras operadoras.

La alianza natural del capital arrendatario, como capital, es con el capital en general y no con los propietarios de la tierra. De allí que la política de alianza de la OPEP con el Cártel del capital petrolero estuviera condenada al fracaso. Es después de este fracaso cuando la OPEP intenta defender sus intereses de propietario mediante una política propia e independiente - cuestión que logró exitosamente -, acabando con el “fifty-fifty” que ligaba su suerte al capital petrolero. Desde luego que entonces, por esta vía, la OPEP tenía que chocar en primer lugar y antes que nada con la fuerza decisiva de esta industria, el antiguo Cártel.

El primer paso hacia una política independiente consistiría en profundizar los conocimientos sobre el mercado mundial del petróleo. Con la OPEP, los más grandes propietarios petroleros del mundo habían creado un aparato y un organismo que iba a estudiar sistemáticamente todas las cuestiones relacionadas con este negocio, desde los detalles técnicos de la industria hasta los problemas políticos y económicos. Con análisis científicos elaborados por sus propios expertos - o por expertos extranjeros contratados - la política petrolera de sus miembros iba a recibir un sólido fundamento y a independizarse de sus limitaciones locales de informaciones más o menos parciales reunidas y obtenidas de las compañías presentes en el país o de uno u otro gobierno de los países consumidores interesados. Por ello, la mera fundación de la OPEP significaba un cambio importante en las relaciones de fuerza existentes hasta entonces entre el capital petrolero, los países propietarios y los países consumidores involucrados.



## Capítulo 2. El control de producción

Estudiamos, en la segunda parte (tomo I), cómo surgieron los monopolios petroleros en los EEUU y cómo intentaron - con éxito cambiante - controlar la producción a partir de la refinación y el transporte. La propiedad privada sobre los yacimientos petrolíferos imposibilitó un control directo y eficaz de la producción misma del crudo. Fuera de los EEUU este obstáculo no existía, lo que hizo posible, como vimos en la tercera parte (tomo I), que allí estos monopolios junto con otros dos más (uno inglés y otro anglo-holandés) llegaron a un control directo de la producción, al monopolizar con sus concesiones todas las tierras petrolíferas de importancia conocidas para ese entonces fuera de los EEUU y de la Unión Soviética. Es a partir de este monopolio sobre las fuentes de petróleo crudo como se estableció, en 1928, el Cártel Internacional del Petróleo. En los años subsiguientes, es este Cártel el que promueve en los EEUU el control estatal de la producción, con lo cual el obstáculo señalado quedó superado. Más aún, multiplicadas las fuerzas de los monopolios por el uso del poder estatal, el control de la producción dentro de los EEUU iba a resultar más eficaz y más estable que afuera, donde lo ejercía directamente el Cártel.

Pero, como ya señalamos, aún el control directo de la producción por el Cártel fuera de los EEUU, se basaba, en buena parte, en el poderío de las potencias imperialistas respectivas. Es por el apoyo de estas potencias frente a países dependientes, semi-colonias y colonias, que les fue posible a las compañías petroleras conseguir aquellas inmensas concesiones. Por ello, la decadencia del Cártel y la crisis en el mercado mundial del petróleo, reflejaban también la decadencia de las potencias mismas, la nueva agudización de la competencia inter-imperialista y la creciente independencia del Tercer Mundo.

Sin embargo, bajo el dominio del Cártel había surgido una nueva y poderosa fuerza interesada asimismo en mantener altos precios: los grandes propietarios petroleros. Estos, unidos en la OPEP, manifestaban su intención de asumir las funciones del Cártel en decadencia. En el mercado mundial se pasaría de un Cártel de los productores a un Cártel de los propietarios.

En cierto modo, es lógico que este nuevo Cártel siguiera directamente las pautas establecidas - y probadamente eficaces - del viejo Cártel: el control de producción, orientándose más específicamente por el ejemplo de los EEUU. En la resolución I.13 se proponía para la estabilización de los precios, “entre otros medios”, la regulación de la producción “con debida atención” tanto a los intereses de los países propietarios como de los países consumidores y del capital petrolero. Naturalmente que la formulación de esta resolución, reconciliando todos los intereses contradictorios, es de carácter diplomático. Sin embargo, en el fondo contenía una oferta muy concreta a todas las fuerzas tradicionalmente interesadas en altos precios.

Tanto el capital petrolero como los propietarios están interesados en precios altos. Y en cuanto a los “países consumidores”, hay que tener presente que entre ellos se cuenta a los EEUU, en realidad un productor importante y cuya política en materia petrolera, en particular con respecto a la crisis del mercado mundial que se estaba viviendo, no estaba en absoluto determinada por su interés en defender al “consumidor” para que obtuviera precios bajos, sino por su interés de productor, en proteger su industria petrolera doméstica de baja productividad. En su primera resolución, la OPEP propuso unir esfuerzos y declaraba su disposición de llegar a compromisos muy precisos. Con un prorrateo internacional se podría mantener tanto el volumen

de petróleo exportado hacia los EEUU como su precio a niveles deseados por el gobierno estadounidense con miras a la industria petrolera nacional. Y el alto nivel general de los precios que se mantendría de esta manera, posibilitaría y facilitaría tanto una “justa ganancia” para el capital petrolero, como una renta del suelo “satisfactoria” para los propietarios.

En la segunda Conferencia, en enero de 1961, se siguió por el mismo camino. En la Resolución II.13, la Conferencia “habiendo realizado un estudio preliminar de los precios generalmente prevalecientes... resuelve que la Junta de Gobernadores... elabore un estudio detallado relativo a este asunto, para llegar a una justa fórmula de precios, basada en un estudio de prorrateo internacional, si esto se considera esencial”.

Y en la Resolución II.14 se anota que “habiendo discutido lo referente a cuotas y otras restricciones impuestas a las importaciones de petróleo por países amigos para proteger su producción nacional y sus reservas, expresa la esperanza de que esos países consulten a los Miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo en lo tocante a tales cuotas o restricciones, con el fin de lograr soluciones satisfactorias y así promover un mutuo entendimiento para la protección de los intereses tanto de los países exportadores como de los importadores”.

Acosta Hermoso comenta esta resolución con las palabras siguientes:

“Desde luego, la Resolución hacía una clara referencia a los Estados Unidos, en primer lugar, como primer importador de petróleo del mundo, y también a países como Alemania Occidental que había estado incrementando sus barreras de control aduanero e impositivo sobre el combustible pesado especialmente y sin olvidar a Canadá que en varias ocasiones había expresado por medio de sus voceros oficiales, la posibilidad de recurrir a controles de importación”.<sup>6</sup>

La OPEP, desde luego, estaba interesada en que se ejercieran todas las medidas de control deseadas por un país consumidor en las fuentes mismas de producción y no al importar, en el momento de cruzarse las fronteras nacionales respectivas. El control sobre las exportaciones de petróleo permitiría mantener los precios en el mercado mundial al nivel estadounidense, mientras que el control sobre las importaciones por parte de los EEUU, Canadá o Alemania Occidental protegería solamente su producción interna de petróleo o de carbón, causando al mismo tiempo una baja cada vez más acentuada de los precios del petróleo en el mercado mundial.

La Tercera Conferencia celebrada en octubre de 1961, en la Resolución III.20, vuelve a hacer referencia a la CCCCH venezolana, la cual ya se había discutido al margen del Primer Congreso Árabe de Petróleo en El Cairo:

“La Conferencia, después de tomar nota de los puntos de vista expresados por la Delegación de Venezuela relativos a los valiosos resultados alcanzados por la Comisión Coordinadora Venezolana para la Conservación y el Comercio de los Hidrocarburos, particularmente al impedir el debilitamiento de los precios del petróleo, considera que medidas similares de control pueden ser beneficiosas a los otros Miembros y, por tanto, ordena a la Secretaría estudiar el asunto con miras a recomendar a la Cuarta reunión de la Conferencia la manera mediante la cual le sea posible a todos los Miembros establecer controles uniformes y

---

<sup>6</sup> *Ibid.*, Vol.I, p.84.

apropiados para el logro de resultados similares”.

Ya se estaban anunciando medidas concretas. Asimismo, en lo referente a los precios, la Conferencia en la Resolución III.27 “Toma nota de la declaración del Secretario General, de que se está preparando un cuidadoso estudio sobre este asunto, y de que estará terminado a tiempo de permitir a la Cuarta Conferencia decidir sobre las medidas que hayan de ser adoptadas”.

Es en la Cuarta Conferencia de la OPEP, luego de dos años de trabajo preliminar que se llegó, en junio de 1962, a adoptar resoluciones decisivas. He aquí la Resolución IV.32:

“La Conferencia, considerando:

1. Que los Países Miembros, actuando en cumplimiento de la Resolución N° I.1 protestaron debidamente contra la reducción de precios efectuada por las Compañías petroleras en agosto de 1960.

2. Que las Compañías petroleras no han tomado hasta ahora ninguna medida para restaurar los precios a los niveles existentes antes de agosto de 1960.

3. Que la producción de petróleo en todos los Países Miembros es la fuente más importante de ingresos para el financiamiento de la ejecución de proyectos de desarrollo económico y de progreso social, y que una baja de los precios del petróleo crudo reduce el nivel de los ingresos petroleros, provocando por lo tanto un retraso en la realización de los objetivos mencionados y un grave desequilibrio en la economía de los Países Miembros.

4. Que una baja en los precios del petróleo crudo menoscaba el poder adquisitivo de los Países Miembros con respecto a los artículos manufacturados los cuales son fundamentales a la economía de las naciones en proceso de desarrollo, y cuyos precios han estado subiendo constantemente mientras que los del petróleo crudo han estado declinando.

5. Que teniendo la industria petrolera las características de empresa de utilidad pública, los Países Miembros no pueden permanecer indiferentes, en lo que respecta a un factor vital de la industria como lo es el precio del petróleo,

*Recomienda:*

Que los Países Miembros inicien de inmediato negociaciones con las compañías petroleras en cuestión, y/o con cualquier otra autoridad u organismo que se juzgue indicado, con vista a garantizar que el petróleo producido en los Países Miembros se pague en base a los precios cotizados, no inferiores a los establecidos antes de agosto de 1960. Si dentro de un período razonable, después del comienzo de las negociaciones, no se ha logrado arreglo satisfactorio alguno, los Países Miembros se consultarán entre sí con el fin de tomar aquellas medidas que juzguen necesarias para restaurar los precios del petróleo crudo hasta el nivel que prevalecía antes del 9 de agosto de 1960 y en todo caso se presentará un informe sobre el resultado de las negociaciones ante la Quinta Conferencia, a fin de llegar a una decisión de acuerdo con este párrafo.

Que los Países Miembros elaboren conjuntamente una estructura racional de precios para su política de precios a largo plazo, sobre cuyo asunto la Junta de Gobernadores está desde ahora dedicada a preparar un estudio exhaustivo a la mayor brevedad posible. Un elemento de la estructura de precios por elaborar será la relación de los precios del petróleo crudo con un índice de

precios de los artículos de importación necesarios a los Países Miembros”.

Y en la misma Conferencia, en la Resolución IV.35, la OPEP recomendó a “Los Gobiernos de los Países Miembros, la creación de un Organismo capacitado para cumplir en la forma más apropiada, funciones similares a las realizadas por la Comisión Coordinadora para la Conservación y el Comercio de los Hidrocarburos de Venezuela”.

La OPEP, apenas dos años después de haber sido creada, se estaba proponiendo lograr a corto plazo el restablecimiento del nivel anterior de los precios, y ello evidentemente, a base de un control de producción internacional a cuya preparación servirían las CCCCH que se crearían en todos los países miembros. La OPEP anunciaba su intención de elaborar “una estructura racional de precios para guiar su política de precios a largo plazo”, de la cual un elemento sería “la relación de los precios de los artículos de importación necesarios a los Países Miembros”. He aquí proposiciones realmente audaces del nuevo Cártel de los propietarios, frente a las cuales las proposiciones del antiguo Cártel de los productores y arrendatarios lucían modestas.

Sin embargo, la consecuencia inmediata de esta Cuarta Conferencia, al iniciarse las negociaciones sobre la resolución IV.32 citada y otras más - todo lo cual formará el objeto del próximo capítulo - iba a ser la de precipitar a la OPEP en una profunda crisis que la llevó al borde de la quiebra. La OPEP tuvo que desilusionarse al recibir un simple “no” como respuesta, por parte del antiguo Cártel y de los países consumidores, a su proposición de colaborar en el mantenimiento de los precios; y en su intento de tomar medidas unilaterales - fuesen fiscales o de control de producción - encontró la decidida resistencia de las compañías petroleras, produciéndose enfrentamientos en los cuales resultó que había sobreestimado su propia coherencia y solidaridad.

Ya discutimos en el capítulo anterior las causas fundamentales que impidieron una alianza entre el antiguo Cártel del capital petrolero y la OPEP; falta señalar aquí en qué se apoyaba la OPEP para esperar incluso que tal alianza pudiera realizarse en acuerdo con los intereses de los consumidores. En efecto, los grandes países consumidores, al menos en algunos casos - como ocurre con los EEUU -, son al mismo tiempo productores de petróleo y más generalmente de energía. La esperanza de una alianza para restablecer los precios anteriores a 1960 se apoyaba en ese carácter de productores, lo cual planteaba el interés común en precios correspondientes a esa producción. En primer lugar, se destaca aquí a los EEUU, los que todavía en 1971 producían nacionalmente un 89% de su consumo energético, y un 74% de su consumo petrolero (ver cuadro 11). Los EEUU y las compañías petroleras internacionales durante décadas venían propiciando, como vimos, precios en el mercado mundial a un mismo nivel que los precios de la producción petrolera estadounidense, y habían hecho todo lo posible para impedir la caída de los precios en el mercado mundial a partir de 1958. Pero a pesar de ello, no estaban dispuestos a colaborar con la OPEP, lo que la hubiera fortalecido considerablemente; y hacia dónde estaban encaminados los intereses de los propietarios era demasiado evidente: luego del decreto de Sanabria en 1958, ya en 1959 en El Cairo los países petroleros más importantes declararon su acuerdo en perseguir asimismo una participación del 60:40, meta ésta que, como veremos, se reafirmó expresamente en esta Cuarta Conferencia con la Resolución IV.33.

Pero de todos modos está claro que los EEUU tampoco estaban motivados para enfrentarse a la OPEP, buscando quebrarla. Las metas declaradas de la OPEP en materia de

precios - sin sobrepasar por supuesto el nivel estadounidense - y en lo referente al prorrateo de la producción, coincidían plenamente con los intereses de los EEUU; pero lo que ocurre es que EEUU no confiaba, y con toda razón, en que una OPEP fortalecida se limitaría a ello.

### CUADRO 11

*Grado de autoabastecimiento de energía y de petróleo de algunos países capitalistas desarrollados, en 1971*

<i>País</i>	<i>Energía (%)</i>	<i>Petróleo (%)</i>
EEUU	89	74
Holanda	64	7
Gran Bretaña	53	2
Alemania Occidental	51	7
Francia	22	5
Bélgica	18	1
Italia	15	6
Japón	11	0

En el cuadro 11 podemos observar que, entre los países capitalistas desarrollados, el Japón es el país de mayor dependencia energética, ya que produce nacionalmente apenas un 11% de su consumo y no dispone de ninguna producción petrolera significativa. De allí que no es de extrañar que en este país los intereses de los consumidores - es decir, el capital no petrolero y más generalmente no energético - son mucho más fuertes que en los EEUU. El gobierno japonés promovió activamente nuevas compañías petroleras estatales con el propósito declarado de lograr una baja de los precios en el mercado mundial mediante la competencia capitalista. Es al Japón - y a la India - a quienes se refería concretamente la Resolución XVII.94, de 1968, mediante la cual la OPEP recomendaba a sus miembros no otorgar nuevos arrendamientos a compañías de países que siguieran una política de precios bajos. Todos los demás países consumidores se encontraban en una situación intermedia, entre la de los EEUU y del Japón, con una política petrolera correspondiente.

Las esperanzas de la OPEP, de poder obtener la colaboración de las grandes compañías petroleras internacionales con el beneplácito, por lo menos, de los EEUU para las metas propuestas en la Resolución IV.32, se revelaron como meras ilusiones. Sin esta colaboración, a la OPEP no le quedaba otra vía que la de adoptar medidas unilaterales. Pero veamos cómo estaba la situación dentro de los países miembros. Las compañías arguyeron que en cuanto a los precios, éstos se determinan en el mercado, al cual ellas tienen derecho de concurrir libremente con los volúmenes que ellas decidan. Todo ello formaría parte de sus privilegios empresariales, además de que lo último formaba parte expresa del contrato de concesión que estaban decididos a defender. Es de observar que Venezuela era el único de todos los países miembros en el cual las concesiones estaban enteramente sometidas a la legislación y a la soberanía nacional. Por tanto, solamente Venezuela estaba legalmente facultada para crear un organismo como la CCCCH, y tenía las condiciones necesarias para imponer un control de precios y un prorrateo nacional de la producción, si así lo hubiera deseado. La situación era muy distinta para todos los demás países

miembros de la OPEP. En ellos los contratos de concesión excluían expresamente cualquier cambio unilateral, y las concesionarias no estaban sujetas a la legislación y a la soberanía de los países respectivos, sino que preveían en casos de disputas, que éstas se arreglaran a base de arbitrajes internacionales... lo que constituye, naturalmente, una expresión del colonialismo todavía vivo en estos países. Por tanto, para que ellos pudieran insistir en un control de los precios y de los volúmenes exportados, imponiéndolos mediante una acción unilateral, hubiera requerido un *cambio revolucionario* del cuadro institucional existente, con las consecuencias implícitas de un choque violento con el imperialismo petrolero. Si tomamos en cuenta que entonces existían grandes capacidades ociosas de producción alrededor del mundo entero como arma poderosa en manos de las compañías, y si apreciamos las características políticas de los gobiernos respectivos, sumamente conservadores en su mayoría, está claro deducir que jamás se iban a arriesgar a tal enfrentamiento. En estos años solamente en Iraq y en Indonesia las condiciones políticas internas hubieran permitido a sus gobiernos recurrir, si bien en otras materias, a medidas unilaterales.

Hay algo más: los intereses de los países miembros alrededor de tal control de precios y de los volúmenes que se permitiría exportar eran sumamente contradictorios.

Como se desprende de toda nuestra exposición, el país que ya desde el Congreso de El Cairo había sido siempre abanderado del control de los precios y de la producción había sido Venezuela, y ello no solamente porque tal posición no representaba para ella un problema jurídico de mayor cuantía, sino también y ante todo por razones económicas sólidas y evidentes. Como puede verse en el cuadro 12, Venezuela en 1960 tenía, entre todos los países de la OPEP, la proporción más desventajosa en cuanto a la relación existente entre las reservas probadas y la producción anual. Y este es un hecho tanto más significativo por ser Venezuela no solamente uno de los países petroleros más antiguos sino que en ningún otro país se ha desarrollado la exploración y la explotación con tanta intensidad como en el nuestro. Dicho de otra manera, las reservas probadas de los demás países eran el resultado de un esfuerzo exploratorio menor que en nuestro país. Económicamente hablando, para que Venezuela pudiera ampliar su producción, que resultaba ya más costosa que en otras partes y especialmente que en el Medio Oriente, ello no podía lograrse sino mediante costos crecientes de producción que tendrían como resultado ampliar las diferencias existentes entre aquellos países y el nuestro. Esto era particularmente grave porque al mismo tiempo se estaba produciendo una disminución vertiginosa en los costos de los medios de transporte por la producción de supertanqueros, lo cual reducía la ventaja económica de nuestro país que se derivaba de su situación geográfica favorable.

Es de señalar que, en todo caso, el empeoramiento notable de la situación venezolana ocurrida entre 1960 y 1973 en cuanto a la relación reservas probadas/producción anual tiene otras causas más, entre las cuales se destacan dos. La primera es que Venezuela no otorgó más arrendamientos petroleros durante toda la década de los sesenta, y la segunda, y más importante, es que las concesiones más prolíficas iban a revertir en los años 1983 a 1986. Naturalmente, mientras que las compañías no tuvieran asegurada la prórroga de sus concesiones en una u otra forma, no tenían interés en seguir explorando y en mantener un volumen de reservas probadas mayores que el necesario para garantizar la producción hasta la fecha final prevista. De allí que ni siquiera estuvieran manteniendo las actividades exploratorias a un nivel que hubiera correspondido para mantener el volumen de producción ininterrumpidamente hasta el final de la

concesión. Venezuela era el único país miembro de la OPEP en el cual las reservas probadas estaban disminuyendo.

## CUADRO 12

*Reservas probadas y producción anual en los países miembros de la OPEP, en 1960 y en 1973*

### 1960

<i>País</i>	<i>Reservas probadas (1.000.000 b)</i>	<i>Producción (1.000 b/a.)</i>	<i>Reservas probadas/ Producción anual</i>
Arabia Saudita	51.000	456.453	111,1
Indonesia	8.200	150.510	54,5
Irán	22.000	390.755	56,3
Iraq	24.000	354.592	67,7
Kuwait	60.000	594.278	100,1
Venezuela	17.354	1.041.675	16,6
Qatar	2.300	63.908	36,0

### 1973

<i>País</i>	<i>Reservas probadas (1.000.000 b.)</i>	<i>Producción (1.000 b/a.)</i>	<i>Reservas probadas/ Producción anual</i>
Arabia Saudita	138.677	2.774.365	50,0
Indonesia	11.229	488.005	23,0
Irán	57.417	2.139.265	26,8
Iraq	35.845	736.570	48,7
Kuwait	80.558	1.102.300	73,1
Venezuela	14.083	1.228.590	11,5
Qatar	5.415	208.050	26,0
Argelia	9.640	383.250	25,2
Libia	23.232	793.875	29,3
Nigeria	16.800	749.345	22,4
Fed. de Em. Árabes	18.877	479.610	39,4

**Nota:** No incluimos en los cuadros respectivos sino los países que estaban exportando, por lo menos, cinco años antes.

**Fuentes:** PODE, 1960, pp. 132 y 136. PODE, 1973, pp. 182 y 188.

La situación en los otros países era muy distinta. Sus concesiones más importantes iban a vencer, según estaba previsto, en fechas posteriores y además habían seguido otorgando nuevos arrendamientos petroleros. Pero lo más importante, era que los esfuerzos exploratorios en la post-guerra y sobre todo en la década de los cincuenta, habían resultado en enormes reservas probadas,

en cantidades muy superiores a lo necesario para mantener el ritmo de explotación existente en 1960. De allí que era posible expandir considerablemente la producción y ello incluso con costos decrecientes, para todo el futuro próximo.

Desde este punto de vista Venezuela se encontraba en una posición competitiva bastante desventajosa entre los propietarios de la OPEP. Pero hay más: Venezuela, desde 1958, cobraba una renta por barril relativamente alta en comparación con todos aquellos países donde siguió vigente el “fifty-fifty”, excepción hecha de Indonesia donde en 1961 se pasó a la relación 60:40. Finalmente, en 1960 nuestro país era todavía con creces el primer productor, con exportaciones que representaban algo más del 30% del total proveniente de los países hoy miembros de la OPEP. Con este alto volumen de producción, Venezuela ya no podía aspirar sino a un crecimiento muy moderado de su producción, frente a un mercado para el petróleo venezolano que geográficamente se estaba restringiendo por efectos combinados de un costo de producción mayor, una renta por barril relativamente alta, y por el abaratamiento del transporte.

Estos son los factores que determinaron, en la situación económica prevaleciente en el mercado mundial del petróleo hacia finales de la década de los cincuenta y en los primeros años de la década siguiente, el que Venezuela llegara a un punto cercano al óptimo en cuanto a la renta petrolera del suelo que estaba percibiendo. La única esperanza para los gobernantes venezolanos, en ese momento urgidos por la necesidad de mayores ingresos, era lograr un aumento sustancial de la renta petrolera a través de un aumento correspondiente de la renta por barril, lo que en esos momentos no era posible, en nuestro país, sin una subida de los precios. El nivel existente de la renta por barril no podía mantenerse sin que los países del Medio Oriente aumentaran su participación relativa más allá del “fifty-fifty”. Todo ello suponía, naturalmente, el esfuerzo común de todos los países petroleros. De allí el entusiasmo particular de nuestros gobernantes por la OPEP; y de allí se explica el gran interés del Estado venezolano en un control de producción a escala internacional. De allí también se comprende la exaltación general que en Venezuela se ha hecho de los precios del petróleo, la renta por barril y la conservación.

Para todos los demás países la situación era muy distinta por cuanto contaban con un crecimiento anual importante de la producción. Ahora bien, como la OPEP tuvo su primer éxito, como veremos en el próximo capítulo, al estabilizar la renta por barril frente a la baja todavía continua de los precios, tal crecimiento significaba un aumento efectivo de sus rentas petroleras respectivas. Entre los países referidos existe, en estas condiciones, una situación de competencia más o menos aguda en cuanto a los volúmenes de producción, según las circunstancias prevalecientes internamente en cada uno de ellos. No estaban interesados en enfrentarse a las compañías para arrancarles el privilegio de determinar el volumen de producción anual, con el riesgo de que se llegase a una crisis, a una interrupción de la producción que favorecería a otros. Por el contrario, estaban interesados en presionar a las concesionarias para que produjeran al máximo. En estas condiciones, dado que las compañías no estaban apoyando los planes de la OPEP de un control internacional de la producción, sino por el contrario, trataban de dividir a la OPEP mediante promesas a uno y otro país de aumentos excepcionales de la producción, no es de extrañar que los planes respectivos fracasaran.

Veamos unas cifras concretas. Entre 1960 y 1970, Venezuela acusaba un crecimiento anual de la producción de un 2,5% en promedio, comparado con un 4,7% en el caso de Iraq, y un



5% para Kuwait. Todos los demás países de la OPEP acusaron un crecimiento anual del 7% y más. Dada la mencionada estabilidad e incluso el alza moderada de la renta por barril en este período, la renta petrolera del suelo de todos los países petroleros se duplicó como mínimo, con la sola excepción de Venezuela donde el aumento no fue sino del 60 %.

Todo ello explica porqué el prorrateo internacional propugnado por Venezuela no recibió desde el principio sino un apoyo tibio y ambiguo de los demás países, con la sola excepción de Arabia Saudita mientras estuvo como Ministro de Petróleo Abdullah Tariki, destituido a principios de 1962. Ello se nota en todas las resoluciones citadas. Así, en la Resolución I.13 no se habla de la regulación de la producción sino “entre otros medios” que debían estudiarse para lograr la estabilización de los precios; y en la Resolución II.13 no se habla de un estudio de prorrateo internacional sino con la observación restrictiva de “si esto se considera esencial” para lograr los objetivos indicados. Y la Resolución IV.35 se limitó a “recomendar” a los países miembros crear organismos similares a la CCCCH venezolana. Esta recomendación iba a ser no más que eso, simple recomendación sin consecuencia alguna. Frente a la resistencia de las compañías, durante la primera década de la existencia de la OPEP, Venezuela no pudo lograr ningún éxito efectivo en esta materia. Los precios siguieron cayendo, y el volumen producido por las compañías en los diferentes países - inclusive Venezuela - siguió siendo determinado esencialmente por las compañías mismas.

No obstante, aún después de la crisis vivida por la OPEP durante el año 1963 luego de la Cuarta Conferencia, crisis que no se liquidaría formalmente sino en 1964 como resultado de la Séptima Conferencia, y a pesar de que las posibilidades de un éxito aun a mediano plazo eran mínimas, Venezuela continuó su campaña a favor de un control de producción mundial en el seno de la organización a fin de lograr una recuperación de los precios. En la práctica, los resultados se limitaron a poco más de unas resoluciones. Así, la Quinta Conferencia, en diciembre de 1963, adoptó la resolución V.42:

“Considerando que la Organización no puede por ninguna circunstancia dejar de propugnar el mejoramiento de los precios del petróleo; que los precios del petróleo hasta ahora no han aumentado en proporción a los precios de los productos manufacturados y que las bajas que han ocurrido en los precios del petróleo son contrarias a los intereses de los Países Miembros... Instruye al Secretario General para que prepare un proyecto para el establecimiento de una Comisión Inter-OPEP que examine con regularidad la situación de los precios del petróleo y someta a los Países Miembros las recomendaciones pertinentes...”.

Y un año más tarde, por la Resolución VII.50, “La Conferencia, en aplicación de las Resoluciones I.1, IV.32 y V.42; reafirmando la determinación de la Organización de luchar por precios del petróleo estables y equitativos...; notando que las fuerzas del mercado no han restablecido el equilibrio entre la oferta y la demanda; considerando que es necesario establecer un organismo especializado para examinar la posición de los precios del petróleo sobre una base permanente; 1. Establece la “Comisión Económica de la OPEP;...”.

La Comisión Económica pues, tendría que cumplir teóricamente, funciones similares para la OPEP a las de la CCCCH en Venezuela.<sup>7</sup> Un año más tarde podía parecer que esta Comisión Económica llegaría a resultados prácticos, cuando la Conferencia adoptó la Resolución IX.61:

---

<sup>7</sup> Véase Acosta Hermoso, Eduardo H.: *La Comisión Económica de la OPEP*, Caracas, 1971.

“...habiendo oído el informe de la Comisión Económica; con el objeto de contrarrestar la continua erosión de los precios del crudo y de los productos; considerando que uno de los factores que ha contribuido al deterioro de los precios del crudo y de los productos es el uso competitivo irrestricto de la excesiva capacidad de producción;...

*Resuelve:*

1. Adoptar, como medida transitoria, un plan de producción que establezca incrementos racionales en la producción del área de la OPEP para satisfacer los aumentos estimados de la demanda mundial; y

2. Someter a los gobiernos de los Países Miembros un programa de producción para su aprobación."

### CUADRO 13

*Comparación entre el incremento real de la producción y el incremento programado por la OPEP de julio 1965 a junio 1966*

<i>País</i>	<i>Incremento Programado</i>		<i>Incremento real</i>	
	<i>(1.000 b/d.)</i>	<i>%</i>	<i>(1.000 b/d.)</i>	<i>%</i>
Indonesia	48	3,8	20,1	2,0
Irán	304	24,0	290,2	29,5
Iraq	125	9,8	56,9	5,8
Kuwait	147	11,6	- 12,8	- 1,3
Libia	210	16,5	270,8	27,5
Qatar	67	5,3	39,4	4,0
Arabia Saudita	254	20,0	313,4	31,8
Venezuela	115	9,0	7,2	0,7
<b>TOTAL</b>	<b>1.270</b>	<b>100,0</b>	<b>985,2</b>	<b>100,0</b>

**Fuente:** Mikdashi, *op.cit.*, p.115.

Como se nota, no se estaba hablando sino de una “medida transitoria”. Pero la Comisión Económica efectivamente elaboró un programa de producción para el año 1965/1966. Aparte de que se sobreestimó el incremento de la demanda, podemos notar en el cuadro 13 que los países miembros tampoco hicieron esfuerzo alguno para implementar el programa. Por su parte, las compañías negaron de inmediato la legalidad de tal programa y propusieron, si los gobiernos insistieran, un arbitraje internacional del asunto. Así, cuando la Comisión propuso otro plan para 1966/1967 algunos miembros ya ni siquiera informaron a las compañías sobre los límites de producción sino, por el contrario, presionaron en favor de una producción máxima, lo que condujo a que se abandonara todo el proyecto.

En lugar de seguir con programas de control de producción que ya estaban fracasando por la competencia inter-OPEP, sin hablar de la resistencia de las compañías, en la Resolución XIV.84 la OPEP se contentó con reafirmar:

“Su convicción de que un Programa Conjunto de la Producción es un instrumento eficaz para la ejecución de los objetivos fundamentales de estabilización y mantenimiento a niveles equitativos de los precios del petróleo crudo y productos, e instruye a la Comisión Económica

para llevar a cabo un estudio de gran amplitud con el propósito de perfeccionar un sistema económicamente práctico para la implementación del Programa, teniendo en cuenta los intereses de todos los sectores de la industria”.

A mediados de 1970, con la Resolución XX.112, se llegó a un nuevo intento al decidirse:

“1. *Adoptar* un plan de producción basado en la recomendación de la Comisión Económica que establezca incrementos racionales en la producción del área de la OPEP para satisfacer los aumentos estimados de la demanda mundial durante el período 1971-1975;...

2. *Instruir* al Secretario General y a la Comisión Económica mantener el referido plan bajo continuo estudio hasta la próxima Conferencia, durante la cual se tomará una decisión definitiva...”.

Como se nota, en esta resolución ya sube el tono, como consecuencia de la nueva coyuntura económica y política que se estaba iniciando en ese año. Sin embargo, es precisamente por la subida de los precios que ya estaba en marcha sin tal plan, que la próxima Conferencia, con la Resolución XXI.121, postergó de nuevo “una decisión definitiva”. Y finalmente, a mediados de 1971, se decidió que:

“habida cuenta del mejoramiento adicional habido en el nivel de precios en el mercado internacional del petróleo..., y la existencia de otros factores tendientes a la estabilidad de dicho mercado lo cual era el objetivo fundamental perseguido a través de la aplicación definitiva del principio de un programa de producción;

*Resuelve:*

1. Mantener en suspenso la consideración de la aplicación de un Programa Conjunto de Producción hasta el momento en que la Conferencia lo considere necesario para contrarrestar cualquier elemento que pudiera tender a la inestabilidad y al deterioro en el mercado petrolero...”.

La nueva coyuntura dispensó a la OPEP de tener que tomar “una decisión definitiva” sobre este problema delicado. Y con los cambios radicales que iban a presentarse en el mercado del petróleo, el problema no se plantearía sino en condiciones fundamentalmente distintas.

La OPEP, durante sus primeros diez años de existencia, fracasó en sus esfuerzos por seguir las pautas establecidas por el antiguo Cártel en el mantenimiento de precios altos y el control de producción. Las contradicciones internas al respecto se revelaron como demasiado graves para poderlas superar sin el apoyo y, más aún, con la oposición de las grandes compañías. Sin embargo, la OPEP tampoco tenía por qué interesarse directamente en los precios: sus intereses consistían, ante todo, en la defensa de la renta petrolera del suelo de los países miembros, lo que no es lo mismo. Si bien ésta depende de un lado de los precios, ella también puede influir de manera determinante en el nivel de estos precios, siempre y cuando se trate de una renta absoluta. Es en la creación de una alta renta absoluta del suelo donde iba a manifestarse la verdadera solidaridad de los propietarios de la OPEP, y es por esta vía, específica a su condición de un cártel de propietarios, que ella iba a revelarse como una organización de gran eficacia. Esta vía no implicaba necesariamente un control de producción, lo que involucraba tantos problemas difíciles y tan complejos; bastaba con que la OPEP restringiera el acceso de las compañías a los yacimientos petrolíferos, en el sentido de que no se les permitiría producir ni un solo barril de petróleo sin pagar una renta por barril de un nivel predeterminado.

## Capítulo 3. La formación de la renta absoluta del suelo

### a) *La estructura de los precios*

Es preciso, antes de entrar en materia de este capítulo, completar aquí nuestro análisis sobre la estructura de los precios que hicimos en la tercera parte de nuestro estudio (tomo I). Como vimos, antes de la Segunda Guerra Mundial existía una estructura de precios con un solo punto básico, el Golfo de México. A partir de la Segunda Guerra Mundial y hasta 1959, había surgido como segundo punto básico el Golfo Pérsico. Cuando a partir de 1959 los EEUU se separaron del mercado mundial, lo que quedó de nuevo fue una estructura con un punto básico único, pero ahora éste era el Golfo Pérsico y no como antes el Golfo de México.

Como vimos, en las estructuras de puntos básicos los precios cotizados no reflejan los precios comerciales de realización, sino en los puntos básicos mismos. En todas las demás áreas de exportación los precios cotizados tienen como única finalidad enmascarar, por razones legales, el carácter monopolista de estas estructuras. Este se manifiesta en la discriminación de precios, en el hecho de que en las áreas que no constituyen puntos básicos el precio comercial efectivo depende del destino del petróleo que se ha exportado. *Los precios cotizados en un punto dado no representan sino los precios máximos que se realizan en las exportaciones que se hacen hacia el destino que está más favorablemente situado geográficamente con respecto al área de exportación en relación con el punto básico determinante en cuestión.* Es entonces a partir de estos precios cotizados que se conceden “descuentos” para el petróleo exportado hacia los demás destinos, “descuentos” pretendidamente causados por la “competencia” ejercida por el petróleo proveniente del área que constituye el punto básico en cada caso.

Es siguiendo este procedimiento que se introdujeron los nuevos precios cotizados, en 1961, del petróleo argelino y libio. Estos se determinaron a partir de los precios cotizados en el Golfo Pérsico, más el flete a Rotterdam, menos el flete desde Argelia o Libia a Rotterdam.<sup>8</sup>

Como los precios en el Golfo Pérsico reflejan efectivamente los precios de realización, comprenderemos por qué los precios del Golfo ya desde mediados de la década de los cincuenta servían, sin excepción, de base al cálculo del impuesto adicional, el “fifty-fifty”; mientras que fuera de esta área, también sin excepción, este cálculo se basaba directamente en los precios de realización. En todo caso, si decimos que en el Golfo Pérsico los precios cotizados servían “de base” al cálculo del “fifty-fifty”, con ello no queremos negar que existían los más variados descuentos por diferentes títulos, cantidades marginales de petróleo vendidas en otras condiciones, etc., como veremos más adelante.

No obstante, está claro por qué en estas condiciones, por estar situados cuatro de los cinco miembros fundadores de la OPEP alrededor del Golfo Pérsico, el objetivo más inmediato de la nueva organización era el de estabilizar los precios cotizados e impedir que las compañías siguieran bajándolos aun cuando continuara la baja de los precios de realización. Éstos habría que estabilizarlos luego mediante el prorrateo internacional. Este último propósito, como ya sabemos fracasó, no así el primero. La baja de los precios cotizados por las compañías internacionales en agosto de 1960 fue la última; por la resistencia de la OPEP se iban a mantener durante toda la

---

<sup>8</sup> Véase Acosta H.: “Análisis histórico...”, *op.cit.*, Vol.II, p.55.

década siguiente, no obstante la baja continua de los precios de realización. *Con ello, de hecho, se pasó en el Golfo Pérsico de un “fifty-fifty” a una renta fija por barril, calculada a base de los antiguos precios cotizados, que ahora en realidad se convirtieron en precios de referencia fiscales para los propietarios. Más aún, conscientes de las ganancias extraordinarias existentes que se apropiaban las compañías, pero en proceso de desaparecer o de reducirse debido a la competencia capitalista, los países del Golfo Pérsico, con el apoyo de la OPEP, pasaron a aumentar sus rentas por barril a un nivel tan alto como fuese posible, creando así un freno y un límite a la caída en curso de los precios.*

Dado el papel decisivo de esta área para los precios del petróleo en todo el mercado mundial, de lo que se trata en este proceso es de la formación de la renta absoluta del suelo en el mercado mundial, la cual ya no era determinada en los EEUU. Dicho sea de paso, el papel decisivo del Golfo Pérsico no se debe simplemente al importante volumen de petróleo que se produce en sus alrededores, sino al hecho de que si bien acusa el costo de producción menor de todas las áreas petroleras que ahora integran el mercado mundial, este factor se neutraliza por la desventajosa situación geográfica del Golfo Pérsico frente a todos los centros de consumo de importancia, de manera que en total, el Golfo Pérsico es el área *menos* productiva de todas. Las otras áreas, a pesar de tener un costo de producción mayor, acusan una ganancia extraordinaria diferencial que resulta de las situaciones geográficas favorables respectivas, y cuyo monto depende, naturalmente, del desarrollo de la productividad en el transporte.

Lógicamente, el nivel de la renta absoluta depende de la solidaridad de todos los propietarios, y no solamente de un grupo específico. Efectivamente, la OPEP estaba adelantando el mismo proceso descrito para todos los países que la integran, donde resultaría algo más complicado, ya que la renta del suelo en estos países se estaba cobrando a base de los precios de realización. Primero había que crear la base legal para introducir los nuevos “precios” de referencia fiscal. Estos “precios” se introducirían o bien a base de los precios cotizados existentes, análogamente al Golfo Pérsico, como ocurrió por ejemplo en el caso de Libia, o bien habrían de crearse “precios” de referencia específicos, distintos de los precios cotizados existentes, como en el caso de Venezuela. En este último caso, los precios cotizados siguieron existiendo como mera reminiscencia de tiempos pasados, sin ninguna significación práctica.

Es decir, conforme a la estructura de los precios existentes, la OPEP estaba elaborando lo que podemos llamar una estructura de renta, con el fin de cobrar en todas partes una renta por barril adecuada para sostener la estructura de los precios al nivel máximo posible, tomándose en cuenta en cada caso la situación geográfica, el costo de producción, etc., a fin de minimizar entre ellos la competencia como propietarios. En consecuencia, si bien la OPEP fracasó en su intento de controlar o de participar en el control de los mercados y de los precios, sí tuvo un éxito notable en crear una estructura de renta que iba a mantener de manera eficaz la estructura de los precios existentes. Y, naturalmente, por esta vía la OPEP estaba creando el instrumento idóneo para que al presentarse la coyuntura, pudiera aumentar las rentas por barril de manera correspondiente a un alza de los precios de realización, impidiendo así que volvieran a bajar; y, finalmente, se haría posible forzar aún más el alza de los precios durante tal coyuntura más allá de lo que resultaría por el mero juego de la oferta y de la demanda.

Expuesto así, esquemáticamente, la política seguida y la labor realizada por la OPEP en esta materia durante la década de los sesenta, pasamos ahora a analizar concretamente el

desarrollo de los acontecimientos.

### ***b) De la Primera a la Cuarta Conferencia de la OPEP***

La primera medida concreta de la OPEP, luego de su Primera Conferencia, consistió en que todos los países miembros enviaron “a las empresas una comunicación mediante la cual se les notificaba que los países productores no consideraban justificadas las recientes reducciones de precios” y que, por tanto, se reservaban el derecho a ajustar los pagos hechos a base de los precios reducidos a los gobiernos respectivos, en la oportunidad que más conviniese a estos Gobiernos. “Cabe mencionar que Venezuela no tuvo necesidad de hacer esta advertencia a las empresas que operan en el país dado que las reducciones de precios ocurridas en el Medio Oriente no pudieron ser oficialmente extendidas al Caribe a pesar de las intenciones que se plantearon con tal fin”.<sup>9</sup>

Esta “victoria” venezolana señalada por Acosta H. era meramente aparente. De lo que se trataba era de los precios cotizados. En Venezuela éstos no tenían ninguna significación ni para el pago de la regalía ni para el impuesto sobre la renta, para los cuales rigen los precios de liquidación contractualmente establecidos y los precios de realización, respectivamente. El mantener en 1960 los precios cotizados y el no ajustarlos al nuevo nivel más bajo del Golfo Pérsico, no era sino una concesión por parte de las compañías a los sentimientos nacionalistas venezolanos que no les costó ni un solo centavo. Señalemos de paso que Venezuela sí mantuvo los contratos existentes con respecto a los precios de liquidación y rehusó renegociarlos. Ello significó que Venezuela siguió, aun después de romperse la estructura de precios existente hasta 1958, cobrando el petróleo de regalía a los altos precios estadounidenses. Sin embargo, la baja de los precios de realización, causa de la baja de los precios de cotización en el Medio Oriente, repercutió plenamente sobre los ingresos petroleros de Venezuela a través del impuesto sobre la renta.

En el Golfo Pérsico estos ingresos se determinaban principalmente a base de los precios cotizados. Por tanto, si en Venezuela la situación en el mercado mundial repercutió directamente sobre los ingresos petroleros, no así en el Golfo Pérsico, donde la baja de los precios en el mercado mundial no tenía ninguna consecuencia sobre la renta petrolera de los países propietarios, hasta donde estaba determinada a base de los precios cotizados, sino cuando las compañías ajustaban los precios cotizados a la situación en el mercado. Pero de allí surgió la posibilidad para los países interesados de intervenir para que las compañías no ajustaran los precios cotizados; obligarlas a mantener los precios cotizados tal cual, aún cuando los precios de realización estuviesen en baja. De esta manera, prácticamente se estaba abandonando el “fifty-fifty”, sustituyéndolo por una renta fija por barril, de manera que serían exclusivamente las compañías las que cargarían con las consecuencias de la baja de los precios. Tal procedimiento era posible por las cuantiosas superganancias que estaban realizando las compañías. La OPEP misma comenzó por averiguar su existencia y su monto. Veamos la Resolución II.11:

“1. La Conferencia después de haber oído declaraciones de la mayoría de los Miembros concernientes a la economía de las inversiones realizadas por las compañías concesionarias en la industria del petróleo en diferentes regiones, declaraciones que indican que las ganancias obteni-

---

<sup>9</sup> *Ibid.*, p.33.

das de esas inversiones exceden en mucho lo que puede considerarse como remuneración justa y razonable del capital dedicado al desarrollo de otras industrias y empresas, así como de la misma industria en otras partes del mundo...

3. Considerando, además, que la actual participación en las ganancias de dichos países en la industria petrolera, no es proporcional ni a su contribución a la industria ni a sus necesidades económicas y sociales, y de que son justificadas las exigencias que se hagan a las Compañías Concesionarias para que acuerden a los países una más alta participación en las ganancias.

Por tanto, resuelve que la Junta de Gobernadores de la Organización de Países Exportadores de Petróleo prepare un estudio completo basado en investigaciones objetivas y en consultas con expertos, concernientes a la economía de las inversiones realizadas por las Compañías concesionarias... en comparación con inversiones en otras empresas en diferentes países...”.

Las investigaciones realizadas por expertos estadounidenses contratados revelaron, para los años 1956 a 1960, las siguientes cuotas de ganancia: en Irán 71%; en Iraq 62%; en Qatar 114%; en Arabia Saudita 61%. El promedio para estos cuatro países durante los cinco años indicados fue del 66%. Para entonces no había datos suficientes que permitieran hacer los cálculos correspondientes para Kuwait. Años más tarde otro experto calculó que en este país la cuota de ganancia para el mismo período había estado por encima del 150%.<sup>10</sup>

Por el contrario, para Venezuela no se llegó sino a una cuota de ganancia promedio del 20%. Sin embargo, recordemos que las cifras citadas no son directamente comparables entre sí. Primero, porque mientras en Venezuela se trataba de un promedio de todo un conjunto de compañías, en el Medio Oriente se trataba prácticamente, en todos los casos, de una sola y gigantesca compañía concesionaria en cada país, la cual podía limitar su actividad a la explotación de los yacimientos más prolíficos. Así, por ejemplo para Venezuela, la Creole acusaba en el período referido una cuota de ganancia promedio por encima del 30%. En segundo lugar, Venezuela era, con creces, el país que refinaba la mayor proporción de petróleo extraído dentro de su territorio nacional, con excepción de Irán. Como en la refinación el capital no realiza sino una ganancia media, y aún menos en el caso de compañías integradas, por la manipulación de su contabilidad relacionada con las causas analizadas en la segunda parte de nuestro estudio (tomo I), está claro que por esta causa en nuestro país la cuota de ganancia promedio de la industria petrolera tenía que ser aparentemente menor que en los demás países. En el caso de Irán la refinación está en manos de la compañía nacional NIOC, y por ello no entraba en el cálculo de la rentabilidad del Consorcio.

Es decir, si comparamos las cuotas de ganancia en la producción de las grandes compañías concesionarias en Venezuela y en el Medio Oriente para aquella época, si bien todo indica que éstas eran menores en Venezuela, en absoluto se trata de diferencias tan exorbitantes como a primera vista sugieren las cifras citadas. Las diferencias reales eran considerablemente menores si bien suficientes para permitir reclamar, como ya se había hecho en el Pacto de Caballeros en El Cairo, un aumento de la participación relativa en el Medio Oriente para alinearse con Venezuela.

---

<sup>10</sup> Mikdashi, *op.cit.*, p.141.

En la Resolución II.12 se decidió:

“1. Que cada Miembro... compile y envíe a la Junta de Gobernadores, una declaración basada en el texto de Acuerdos o correspondencia pertinentes, relativa a su posición en cuanto a la determinación de *los precios que por su petróleo le pagan las Compañías exportadoras* y también relativas al procedimiento apropiado para solucionar los conflictos que surgieran sobre el particular.

2. Que la Junta... refiera la mencionada documentación a los asesores jurídicos competentes para que la consideren y recomienden las medidas que puedan tomarse en cada caso con el objeto de restablecer los precios a los niveles que los Miembros consideren justos y apropiados...”.

Observemos la confusión que crea, en ésta y otras resoluciones, el uso indiscriminado del término “precio”, que no solamente puede significar, según las circunstancias, precio de liquidación, de realización, de referencia o precio cotizado, sino - como en nuestro caso - la renta por barril, concibiéndose ésta por parte de los propietarios como “precio” al cual ellos “venden” el barril a sus arrendatarios; en realidad, lo que “venden” no es sino el título jurídico que les concede el permiso de extraerlo o producirlo.

En la Tercera Conferencia simplemente se afirma que los diferentes estudios estaban en curso, y que se llegaría a las conclusiones concretas en la Cuarta Conferencia. Y efectivamente en ésta se llegó no solamente a las dos resoluciones importantes ya discutidas, IV.32 y IV.35, en torno a los precios y el control de producción, sino además a dos resoluciones que se refieren directamente a la renta del suelo que estaban percibiendo los países propietarios del Medio Oriente.

En la Resolución IV.33, con creces la más importante, se reanudó lo que ya se había discutido en El Cairo: luchar en favor de una participación relativa mayor, pasando de un 50:50 a un 60:40. Para comprenderla plenamente se requiere de una explicación previa, por lo que no la citamos sino más adelante. La Resolución IV.34 se refirió a los descuentos sobre los precios de venta que las compañías estaban contabilizando aún en sus relaciones con las compañías matrices y afiliadas, considerados como injustificados.

En esta Cuarta Conferencia, la OPEP decidió atacar simultáneamente en todos los frentes. En las diferentes resoluciones se proponía restablecer el nivel de los precios existentes antes de agosto de 1960; crear organismos análogos a la CCCCH venezolana en todos los demás países miembros; aumentar la participación relativa; y finalmente, revisar la contabilidad de las compañías con respecto a los descuentos mencionados. Las metas trazadas eran sumamente ambiciosas, demasiado ambiciosas, como lo iba a demostrar la práctica.

Las tres Resoluciones IV.32, 33 y 34 reclamaron que los países miembros iniciaran negociaciones con las compañías, lo que se hizo en los próximos meses por parte de Irán con el Consorcio y por parte de Arabia Saudita con la Aramco. Las compañías insistieron en que estas eran negociaciones individuales en cada caso, y no se trataba de negociaciones iniciadas en nombre de la OPEP por parte de la delegación iraní o de la de Arabia Saudita. Efectivamente, durante toda una década, las compañías rehusaron negociar con la OPEP alegando razones legales (la legislación antitrust estadounidense que les prohibía cualquier convenio acerca de los precios), ello solamente era un pretexto, tratando de hecho debilitar y dividir el frente unido de



los países propietarios. Esta táctica iba a revelarse como sumamente eficaz. Las negociaciones emprendidas terminaron sólo en enero de 1968, con un compromiso que ya conoceremos.

### ***c) Las negociaciones sobre el descuento por gastos de mercadeo (Res. IV.34)***

En los contratos de concesión del Medio Oriente prevalecía originalmente la forma de una renta fija por tonelada. Esta forma era la que más convenía al capital arrendatario, ya que mantenía en completa ignorancia a los propietarios en cuanto a los precios, los costos de producción y las ganancias. Conocidas éstas por los propietarios, siempre que sobrepasen un nivel moderado, necesariamente tienen que generar demandas de un aumento de la renta. El “fifty-fifty”, dada su forma, representaba por esta razón un adelanto para los propietarios, pues ahora había que informar sobre los precios, los costos y las ganancias. De allí en adelante cada centavo adicional acusado como costo por barril por parte de las compañías, o cada centavo concedido como descuento en la venta, significaba medio centavo menos de renta por barril para los países propietarios. Por ello, no puede extrañarnos el hecho de que luego de la introducción del “fifty-fifty”, durante toda la década de los años cincuenta y en los primeros años de la década siguiente, en todos los países referidos hubo controversias alrededor de la contabilidad tal como la llevaban las compañías. Estas controversias pueden clasificarse en tres grupos:

1) Los problemas de la contabilidad capitalista propiamente dicha; por ejemplo, en cuanto a los egresos en la exploración, si éstos hay que cargarlos como gastos del año en curso o capitalizarlos para amortizarlos luego sobre un período de varios años, etc.

2) Los problemas de cómo contabilizar, para la determinación del impuesto adicional - el “fifty-fifty” -, los diferentes pagos de renta del suelo como las primas iniciales, la regalía misma, etc.; y

3) Los problemas relacionados con descuentos concedidos en las ventas del petróleo.

El problema de los descuentos por gastos de mercadeo pertenece al tercer grupo. Más adelante conoceremos un ejemplo importantísimo del segundo grupo. Los problemas del primer grupo carecen, para nosotros, tanto de interés teórico como de importancia práctica.<sup>11</sup>

Al introducirse en 1950 el “fifty-fifty” en Arabia Saudita, la Aramco estaba contabilizando el petróleo vendido a sus casas matrices en los EEUU al precio cotizado menos un descuento del 18,5%; la IPC, en Iraq, concedía a sus casas matrices un descuento del 20%, y en Kuwait el “fifty-fifty” se basaba originalmente en los precios de realización con un resultado prácticamente equivalente a los dos casos anteriores.

Las compañías justificaban estos descuentos como contribuciones a los costos de mercadeo de las casas matrices... Estas revendían, sin embargo, la mayor parte de ese mismo petróleo a sus propias filiales en Europa al precio cotizado sin descuento alguno. Es posible que estas maniobras estuvieran ligadas al problema jurídico de la discriminación de precios discutido en la tercera parte (tomo I), pues la casa matriz en los EEUU compraba primero todo el petróleo a un precio único, ajustado al nivel estadounidense, para revender luego una parte en Europa, también a un precio único bastante mayor. También es posible que se tratara simplemente de un

---

<sup>11</sup> Véase para todas estas controversias: Stocking, George W.; *Middle East Oil*, Londres, 1971; passim.

manejo de la contabilidad a fin de minimizar el total de la renta del suelo y de los impuestos que debía pagar la compañía integrada.

Sea como sea, en 1955 luego de protestar los países propietarios afectados, la Aramco, la IPC, la KOC y el Consorcio pasaron a vender o traspasar el petróleo a sus propias casas matrices o filiales al precio cotizado, introduciendo simultáneamente en su contabilidad una partida del 2% por gastos de mercadeo. Por decisión de las compañías este porcentaje se redujo al 1,5% en 1957 y luego incluso al 1% por parte del Consorcio; mientras que la Aramco, ya desde 1956, había pasado de una partida porcentual y fija por gastos de mercadeo a deducir los “costos reales” alrededor de 4,2 centavos de dólar por barril. En resumen, esta partida variaba de un país al otro entre un mínimo de 2 centavos por barril a un máximo de 4,2 centavos. Teóricamente, según las explicaciones dadas por las compañías, la partida reflejaba costos ocurridos fuera de las fronteras nacionales respectivas en relación con la venta del petróleo producido, sea a sus propias casas matrices o a sus filiales, o sea a otras compañías. Es a esta situación a la que se refería la Resolución IV.34:

“1. Que tanto los Miembros como las Compañías que operan en esos países no participan en las operaciones mundiales de mercadeo de las Compañías petroleras;

2. Que el volumen de petróleo crudo producido por las Compañías operadoras es vendido a través de las compañías matrices o afiliadas, sin incurrir en gastos de intermediarios;

3. Que uno de los Países Miembros no contribuye en los gastos de venta de las Compañías Petroleras;

*Recomienda:*

Que los Países Miembros afectados tomen medidas para eliminar cualquier contribución a los gastos de mercadeo de las Compañías en cuestión”.

La excepción a la cual se refiere esta resolución es, desde luego, Venezuela. Su legislación fiscal exige un cómputo exacto de los costos de producción y no admite en éste costos ocurridos fuera del territorio nacional, puesto que tampoco grava ganancias realizadas en el exterior.

Naturalmente, los países propietarios no tenían por qué reconocer estos descuentos por gastos ocurridos fuera de su territorio nacional sin el menor control por su parte, y no solamente sobre estos gastos sino también sin el menor control y ninguna participación en posibles ganancias adicionales realizadas en estas operaciones. Luego de unos meses de negociaciones durante el año 1962, a principios de 1963 las compañías ofrecieron reducir los descuentos referidos a medio centavo de dólar por barril. Si bien en la Resolución IV.34 se había exigido su eliminación total, esta oferta fue finalmente aceptada. Con ello, la renta por barril de los países afectados subió entre uno a dos centavos por barril. Para Arabia Saudita, por ejemplo, ello significaba para el solo año 1962 un aumento de su renta petrolera de US\$ 10 millones.

***d) Las negociaciones sobre los precios (Res. IV.32)***

Si el lector vuelve ahora a leer la Resolución IV.32, que citamos en el capítulo anterior, a la luz de lo que vimos en este capítulo sobre la significación de los precios cotizados en el cálculo

del “fifty-fifty”, se enterará de que esta resolución se presta a interpretaciones bastante ambiguas. No cabe duda de que la OPEP se proponía mediante esta resolución restablecer el nivel de los precios en el mercado, o sea los precios comerciales o de realización. Sin embargo, toda esta resolución se refiere más precisamente a los precios cotizados, y era posible separar éstos de los precios de realización y transformarlos, en realidad, de precios cotizados por las compañías y manejados por éstas, en “precios” de referencia fiscal que finalmente podrían ser manejados por los propietarios. Esta posibilidad, evidentemente, no la tuvo clara la OPEP al principio y fue sólo por la práctica que llegó, en defensa de sus intereses, a tomar esta vía.

Ya en la circular citada que se envió a las compañías, luego de la Primera Conferencia, los países miembros - siempre con la excepción de Venezuela - se habían reservado “el derecho a ajustar los pagos hechos a los Gobiernos respectivos por las empresas involucradas en la rebaja, en la oportunidad que más conviniese”; o sea, de seguir cobrando sus rentas petroleras a base de los antiguos precios cotizados, exigencia que se estaba renovando con la Resolución IV.32.

Asimismo, en el memorándum explicativo que acompañaba a la Resolución IV.32, se destacaba en primer lugar que:

“1. Las obligaciones fiscales de las compañías están ligadas directamente a los precios f.o.b. cotizados publicados en los puertos de exportación por parte de las compañías. En consecuencia, es necesario para los países productores controlar *estos precios*”.<sup>12</sup>

Pero exigir el control sobre “estos precios”, es decir, los precios cotizados, era cosa muy distinta a la de exigir el control sobre los precios comerciales mismos.

En las negociaciones con las compañías que se iniciaron inmediatamente después de la Cuarta Conferencia se evidenció muy pronto que, por las causas analizadas en el capítulo anterior, era ilusorio esperar que se pudiera restablecer, dentro de un futuro cercano, el nivel de los precios comerciales existentes antes de agosto de 1960. Sin embargo, fue en estas negociaciones donde se aclaró que no era lo mismo si la OPEP se limitaba a reclamar, de hecho, una renta por barril garantizada a través de precios cotizados controlados y congelados con tal fin. Efectivamente, mientras que el primer propósito implicaba que los países propietarios irían invadiendo nuevos campos de acción, el segundo propósito seguía limitándolos estrictamente a su papel de propietarios, de socio menor y dependiente, aunque fuese desde el punto de vista estrictamente económico el más afortunado.

Al congelar los precios cotizados se podría garantizar por parte de las compañías una renta por barril fija y determinada, manteniéndose formalmente todas las relaciones contractualmente establecidas. Políticamente, esta vía era aceptable para las compañías sin mayores problemas; en la práctica no implicaba ninguna restricción activa de sus privilegios empresariales. Y económicamente esta vía les resultaba aceptable, porque el mantener como fija la renta por barril existente en esos momentos, significaba la creación de una renta absoluta del suelo.

Por tanto, el efecto sería el de frenar y limitar la baja en curso de los precios lo cual no afectaría a las compañías ni a sus ganancias, sino a los países consumidores, pero solamente de manera que no llegaran a gozar de una baja más pronunciada de los precios.

---

<sup>12</sup> Rouhani, Fouad: *A History of OPEC*, New York, 1971; pp.196/7. Traducción nuestra.

Las negociaciones sobre las reivindicaciones planteadas en las resoluciones IV.32, 33 y 34 no se llevaron a cabo individualmente, sobre cada resolución por separado, como las presentamos nosotros con fines analíticos, sino que se discutieron conjuntamente. Así, tampoco existe un resultado específico de las negociaciones sobre la Resolución IV.32, tenido oficialmente como tal. Las conclusiones a las cuales se llegó en la discusión en torno a la Resolución IV.32 y que acabamos de exponer, iban a formar directamente parte de las discusiones y resultados obtenidos en torno a la Resolución IV.33. Fueron las negociaciones sobre esta última, las que se revelaron como sumamente difíciles y fueron las que condujeron a la crisis de la OPEP a la cual ya hemos aludido varias veces.

***e) El aumento de la participación relativa y la contabilización de la regalía como costo (análisis de la Res. IV.33)***

Antes de analizar las negociaciones mismas alrededor de la Resolución IV.33, es imprescindible que volvamos hacia atrás, que exponamos de manera resumida cómo se llegó a esta controversia, ya que solamente ubicada históricamente será posible comprenderla en toda su amplitud.

La historia de esta controversia empieza con la introducción del “fifty-fifty” en Venezuela, en 1948, el que luego se extendió a todos los países petroleros; y en el fondo no se trataba de otra cosa sino de la lucha de estos países buscando superar tal reparto y liberarse de este compromiso que el capital petrolero intentaba imponerles en el reparto de las ganancias extraordinarias petroleras. Por razones políticas que analizaremos más adelante, esta lucha de importancia tan decisiva iba a librarse de manera encubierta, camuflada, como una simple controversia alrededor de la contabilización correcta de la regalía en la determinación del “fifty-fifty” mismo.

Antes del “fifty-fifty” teníamos en Venezuela, de un lado, lo que jurídicamente representaba una renta del suelo - esencialmente una regalía de un sexto - y del otro, lo que jurídicamente eran impuestos generales, en primer lugar el impuesto sobre la renta. La clara separación existente entre lo que constituyen pagos contractuales - renta del suelo - y lo que son impuestos generales, sujetos en cualquier momento a posibles modificaciones por decisión soberana del Estado, ha sido la conquista y la victoria más importante que se logró contra el imperialismo petrolero con la gran reforma de 1943. Por el contrario, y por la misma causa, nada evidencia más el carácter antinacional del “fifty-fifty” adeco - Mr. Proudfit's fifty- como el hecho de que con él se vuelven a entremezclar estas dos categorías, se suman indiscriminadamente todos los pagos efectuados al Estado por las petroleras por cualquier título que sea, para presentar el total como una “participación” del 50% en las ganancias petroleras, tratándose así de dar carácter contractual a todos los pagos efectuados.

Vimos cómo las fuerzas nacionalistas venezolanas criticaron y denunciaron acertadamente el “fifty-fifty” como antinacional y atentatorio contra la soberanía nacional. Al lado de esta crítica fundamental desarrollaron otra de orden táctico, que al mismo tiempo apuntaba hacia la superación del “fifty-fifty” adeco y hacia la liberación de las limitaciones que se querían imponer a la soberanía nacional. Como punto de partida de esta crítica sirvió, precisamente, la determinación algo particular del impuesto adicional del 50%.

Nuestra legislación fiscal conoció, antes de 1948, dos tipos de impuestos sobre la renta: el cedular y el complementario, del 2,5% y del 26% respectivamente. Veamos ahora, en un ejemplo numérico y esquemático, cómo se determinaban los pagos respectivos que debían efectuar las compañías (ejemplo 1). Como se puede observar en la contabilidad de las compañías, de conformidad con nuestras leyes, la regalía figura como costo. Más generalmente, toda la renta del suelo, jurídicamente determinada por la Ley de Hidrocarburos y los contratos de concesión, tiene que figurar como costo; en nuestro ejemplo, para simplificar, nos limitamos a la regalía. El impuesto sobre la renta versa sobre la ganancia bruta luego de haberse deducido todos los gastos relacionados con su producción, de cualquier índole que sean: partidas de depreciación del capital fijo, las materias primas consumidas, salarios y sueldos etc., y desde luego los “impuestos mineros”, la renta del suelo, como pagos específicos por la propiedad cedida. Todo ello está muy claro y a nadie se le ocurrió nunca mezclar con el impuesto sobre la renta cualquiera de los pagos efectuados al Estado por otro concepto.

### EJEMPLO 1

*Determinación del impuesto cedular y del impuesto complementario, tomando las tasas legalmente vigentes de 1946 a 1957*

	<i>US\$</i>	<i>US\$</i> <i>Pagos al Estado</i>
Precio por barril	2,10	
Costo de producción	0,40	
Regalía (1/6)	0,35	0,35
Ganancia bruta	1,35	
Impuesto cedular (2,5%)	0,03375	0,03375
Impuesto complementario (26%)	0,351	0,351
Ganancia netas de las compañías	0,96525	
Todos los ingresos del Estado		0,73475

Pero veamos lo que pasó con la introducción de otro nuevo tipo de impuesto sobre la renta, el impuesto adicional del 50%, en 1948 (ejemplo 2). Como se observa, la regalía figura allí sumada a los impuestos cedular y complementario para determinar el impuesto adicional. Este hecho constituía un exabrupto no solamente en nuestra legislación, sino en comparación con la legislación correspondiente de los países capitalistas desarrollados por cuyos ejemplos, lógicamente, se había orientado la legislación venezolana. Desde un punto de vista de la contabilidad capitalista, el impuesto adicional representaba una curiosidad, si no algo absurdo. Sobre todo cuando se compara nuestra situación, lo que es natural, con la existente en los EEUU, donde la regalía se paga generalmente a un particular y donde, por tanto, semejante confusión es simplemente inconcebible.

Es desde este ángulo que existía la posibilidad de criticar y de denunciar al “fifty-fifty” adeco de una manera muy práctica: de que el “fifty-fifty” era un mito, de que en total no se trataba de un impuesto sobre la renta del 50%, sino que el nivel del impuesto sobre la renta se limitaba a un 30% si se contabilizaba por separado de la regalía, y más precisamente de todos los

pagos anuales de la renta del suelo, conforme a los principios de contabilidad generalmente prevalecientes y reconocidos. Las fuerzas nacionalistas aludidas exigieron que se corrigiera nuestra legislación en este punto, y que, sin tocar necesariamente por ello al impuesto adicional, se eliminara a la regalía en el cómputo del impuesto adicional, manteniéndose en nuestra contabilidad en el lugar que le correspondía: como simple costo. Con esta táctica, lo que se estaba exigiendo prácticamente era un aumento auténtico del impuesto sobre la renta al 50%, con lo que la participación relativa del Estado propietario y soberano pasaría, en nuestro ejemplo, del 50:50 al 60,3:39,7 (ejemplo 3).

## EJEMPLO 2

*Determinación del impuesto adicional (el “fifty-fifty”),  
según la legislación de 1948*

	US\$	<i>Pagos al Estado</i> US\$
Precio por barril	2,10	
Costo de producción	0,40	
Regalía (1/6)	0,35	0,35
Ganancia bruta	1,35	
Impuesto cedular (2,5%)	0,03375	0,03375
Impuesto complementario (26%)	0,351	0,351
Ganancia provisionales de las compañías	0,96525	
Ingresos provisionales del Estado		0,73475
Superávit provisional de las compañías	0,2305	
Impuesto adicional (50%)	0,11525	0,11525
Ganancia neta de las compañías	0,85	
Todos los ingresos del Estado		0,85

Ya sabemos cómo las fuerzas nacionalistas salieron victoriosas en 1958 con el decreto de Sanabria. En él se aumentó el impuesto complementario del 26% al 45%, de tal manera que el impuesto sobre la renta junto con el impuesto cedular ascendía al 47,5%, haciendo inoperante el impuesto adicional del 50%, ya que junto con la regalía se llegaba a una participación relativa cercana al 60:40, o sea, el mismo resultado que si se hubiera cargado la regalía como costo, cobrando además el impuesto adicional. Efectivamente, si bien en nuestro ejemplo 3 llegamos a un impuesto sobre la renta del 50% luego de cargar la regalía como simple costo, en la práctica esta tasa sería algo menor, ya que para el cómputo del impuesto adicional se estaban tomando en cuenta otros pagos menores, los impuestos superficiales, etc., que no consideramos aquí.

En resumen, los promotores del decreto de Sanabria se habían trazado la meta de cobrar a las compañías petroleras primero una regalía de un sexto y, segundo, un “fifty-fifty”, dentro del cual no figuraba más la regalía. Para lograrla existían dos vías: la primera, la de sacar la regalía del cómputo del impuesto adicional; y la segunda, la de aumentar la tasa del impuesto sobre la renta - más específicamente el impuesto complementario - de manera que se obtuviera el mismo resultado financiero, pero sin tocar al impuesto adicional mismo. No se tomó la primera vía y

ello, a nuestro juicio, porque el Gobierno de Sanabria no quiso tener problemas por el “Convenio secreto” existente, mientras que por la segunda vía se obtenía el mismo resultado, mediante un acto demostrativo de soberanía nacional. Por el contrario, la primera vía hubiera provocado una discusión sobre la contabilización correcta de la regalía, distrayéndose así la atención del problema de fondo que era restablecer la soberanía nacional en materia impositiva conquistada con la gran reforma petrolera medinista, pero comprometida por la alta dirección reaccionaria adeca con el famoso arreglo del “fifty-fifty”.

### EJEMPLO 3

*Determinación del impuesto adicional del 50% hipotéticamente modificado al cargarse la regalía exclusivamente como costo*

	US\$	<u>Pagos al Estado</u>	
		<u>soberano</u> US\$	<u>propietario</u> US\$
Precio por barril	2,10		
Costo de producción	0,40		
Regalía (1/6)	0,35		0,35
Ganancia bruta	1,35		
Impuesto cedular (2,5%)	0,03375	0,03375	
Impuesto complementario (26%)	0,351	0,351	
Ganancia neta provisional	0,96525		
Impuestos cedular y complementario	0,38475	0,38475	
Superávit provisional de las compañías	0,5805		
Impuesto adicional (50%)	0,29025	0,29025	
Ganancia neta de las compañías	0,675		
Todos los ingresos del Estado		0,675 +	<u>0,35 = 1,025</u>

Toda la discusión que había surgido en Venezuela en torno al “fifty-fifty” tenía que provocar, inevitablemente, importantísimas consecuencias internacionales, ya que éste era un compromiso impuesto a los países petroleros internacionalmente. Y con mayor razón tenía que ser de este modo si tenemos presente la situación en el mercado mundial del petróleo, en aquel entonces, y las nuevas relaciones que se estaban gestionando entre los países petroleros. Fue en Venezuela donde se originó el “fifty-fifty”, y fue en Venezuela donde se inició su descomposición y superación.

Como recordaremos, en Venezuela fue nuestro camarada Salvador de la Plaza quien se hizo el primer propagandista y vocero de las críticas y de las denuncias hechas por las fuerzas nacionalistas al “fifty-fifty” adeco. Así, en un artículo de prensa titulado “El mito del 50-50% petrolero”, publicado quince días antes del decreto de Sanabria, nuestro camarada discutió y denunció la contabilidad de la regalía en la determinación del impuesto adicional. Y aún después del decreto siguió discutiendo el problema de fondo involucrado y se planteó con insistencia

“¿Qué es el royalty petrolero?”<sup>13</sup> Estaba al tanto de la importancia internacional del asunto, y uno de sus artículos en torno al problema, publicado en *El Nacional* el 06/04/1959, termina con la pregunta:

“¿Se tratará en la Conferencia en El Cairo lo que debe entenderse por regalía y cómo calcular la participación en las ganancias que, en el Medio Oriente como en Venezuela, nos succionan los mismos grandes trusts internacionales?”

Efectivamente, como ya sabemos, en la Conferencia se trató el problema. En el pacto de caballeros concluido al margen del Primer Congreso Árabe del Petróleo leemos “El consenso de opinión fue el de que los gobiernos en cuestión debían orientarse hacia la fórmula 60-40 como mínimo... Se sugirió que los impuestos, preferentemente el de la renta, debían ser tratados como elementos separados de las participaciones...”. Por “participaciones” se entiende aquí las regalías.

Desde Venezuela se estaba propugnando un aumento de la participación relativa en todos los países petroleros y naturalmente, sirviéndose de los mismos argumentos. Su interés al proceder así era evidente: su situación de competencia, como propietaria, frente a los demás países propietarios era sumamente desventajosa en tanto que éstos cobrarán una renta sustancialmente menor.

Pero antes de pasar a la Resolución IV.33, es menester señalar el carácter ideológico que adquirió en Venezuela toda esta discusión alrededor del “fifty-fifty”. La argumentación correspondiente, de la cual el camarada Salvador de la Plaza también se hizo eco, se expresaba como sigue: al petróleo como tal, como materia prima, le correspondería un “valor intrínseco” o representaría “capital” de la nación, que se estaría depreciando en la medida que se explotaran los yacimientos (véase también tomo 1, primera parte, cap.22). Por lo tanto, para juzgar la *verdadera participación* de Venezuela en las ganancias petroleras, no bastaba deducir de las entradas brutas de las compañías, sus gastos y la depreciación de su capital, *sino también debía existir una partida correspondiente a la depreciación del “capital” natural del propietario...*

Más precisamente, se identificó a la regalía de un sexto como contrapartida correspondiente a la depreciación del “capital” petróleo, de propiedad nacional. Por tanto, la *verdadera participación* de Venezuela con el arreglo del “fifty-fifty”, no era de un 50%, sino solamente de alrededor del 30%. La verdadera participación en las ganancias petroleras del Estado venezolano consistiría únicamente - según el camarada Salvador de la Plaza - en el impuesto sobre la renta. De allí que *un auténtico “fifty-fifty” hubiera consistido, aparte de la regalía, en un impuesto sobre la renta del 50%*.

Señalemos de paso un aspecto sumamente curioso e interesante de esta interpretación: recordemos que la regalía de un sexto - o de un octavo - tuvo su origen en que en determinadas condiciones generaba un “fifty-fifty”. Con el tiempo, ni el mismo propietario se recuerda del origen de esta regalía, y le parece cada vez más como algo que le corresponde por algún misterioso derecho natural. Por lo tanto, solamente lo que pueda obtenerse por encima de este sexto le parecerá como participación en las ganancias petroleras; o sea, un “fifty-fifty” verdadero, a su juicio, tiene que consistir en un 50% de estas ganancias aparte de la regalía... Siguiendo esta lógica particular del propietario algún día, con su fortalecimiento, tenía que llegar a un “fifty-

---

<sup>13</sup> Plaza, Salvador de la: *¿Qué es el royalty petrolero?* El Nacional, Caracas, 25/01/1959.



fifty” aún más “verdadero”: pidiendo además un 50% del capital del arrendatario.

Como veremos, la OPEP en el camino hacia la apropiación total de todas las superganancias petroleras, efectivamente iba a pasar también por esta etapa. Está claro que, como comunistas, tenemos que rechazar categóricamente toda mediatización del marxismo-leninismo, base teórica y guía de nuestro pensamiento por ideologías ajenas al proletariado. Al mediatizarse éste, el proletariado - dirigido por su Partido - perdería su autonomía que debe conservar aún dentro de las alianzas correctas y necesarias en las cuales participa, para caer en el seguidismo y finalmente sufrir graves derrotas. Las “teorías” del “capital” petróleo, del “valor intrínseco” del petróleo, nosotros tenemos que combatir las de manera consecuente. El error de nuestro camarada Salvador de la Plaza debe analizarse, aparte de las limitaciones subjetivas, tomando en cuenta las circunstancias objetivas de aquellos años signados por una gran ignorancia en materia petrolera, producto de la completa miseria ideológica en la que se encontraba el movimiento comunista venezolano. Sin embargo, él fue el primer comunista venezolano que intentó un análisis marxista del problema petrolero y quien sentó las bases del presente estudio.

En la práctica esta “teoría” del “valor intrínseco” del petróleo estaba desviando la atención del punto decisivo: los derechos de cualquier Estado soberano en materias impositivas.<sup>14</sup> Es lo que pasó precisamente con la OPEP, ya que en su Resolución IV.33 quiso apoyarse en tal “teoría”. He aquí esta resolución:

“La Conferencia, considerando:

1. Que las Compañías que ejercen en los Países Miembros el derecho de extracción del petróleo el cual es una riqueza no renovable, deberían de conformidad con los principios reconocidos y la práctica generalmente observada en el mundo, compensar a dichos países por el valor intrínseco de ese petróleo, aparte de sus obligaciones con respecto al impuesto sobre la renta.

2. Que bajo los arreglos actualmente en vigencia entre los Países Miembros y las Compañías petroleras no se paga en general ninguna compensación por el valor intrínseco del petróleo y que las regalías o pagos declarados establecidos son tratados como créditos contra las obligaciones del impuesto sobre la renta.

3. Que el derecho de los Países Miembros de recibir compensación por el valor intrínseco del petróleo es incontestable,

*Recomienda:*

Que cada País Miembro afectado se dirija a la Compañía o Compañías en cuestión con la finalidad de elaborar una fórmula por medio de la cual se fijarán pagos por regalía a una tasa uniforme que los Miembros consideren equitativa, y que no se trataría como un crédito contra las obligaciones del impuesto sobre la renta”.

---

<sup>14</sup> Señalemos, de paso, cómo se presenta esta “teoría” de los yacimientos petroleros como “capital” natural al nivel nacional: es con ella que las clases dominantes fundamentan moralmente su reclamo de que la renta petrolera hay que entregársela íntegramente, ya que como “capital” no puede gastarse en el consumo corriente... Y mientras que con esta base “moral” se están apropiando miles de millones de bolívares de renta petrolera, viviendo en el lujo más ostentoso, “los realitos” que pueden tocar como limosnas al pueblo trabajador “doctrinariamente” se definen... ¡como despilfarro!

Los “pagos declarados” de los cuales se habla en el párrafo 2° no son otra cosa que las regalías tal como se denominaban en el contrato de concesión del Consorcio en Irán. Lo notable de esta resolución es que no se hace la más mínima alusión a la posibilidad de que se pudiera modificar el impuesto adicional para aumentar la participación, si bien por el contrario, en cuanto a la tasa de la regalía que debía contabilizarse en el futuro como costo, se recomendaba “una tasa uniforme que los Miembros consideren equitativa”, apoyándose para ello en la “teoría” del “valor intrínseco” del petróleo. Es decir, la meta anhelada era una regalía mayor de un octavo - la tasa generalmente prevaleciente entonces en los demás países miembros de la OPEP - más un impuesto sobre la renta del 50%.

Veamos cómo la OPEP misma, en un memorándum explicativo, interpretaba esta resolución:

“Hay una diferencia fundamental en la causa de ser entre la regalía y el impuesto sobre la renta: la justificación de cada uno puede darse en pocas palabras. La regalía tiene que pagarla el arrendatario al propietario del yacimiento en explotación, independientemente si le resulta de allí una ganancia o no...”<sup>15</sup>

Notamos lo curioso de esta “definición” de la regalía. ¿Cómo seguiría produciendo y pagando una regalía un arrendatario que no estuviera realizando ganancias?

“... Ella puede considerarse alternativamente como renta, como compensación para el consumo de un recurso no renovable entregado a la disposición del arrendatario, o como pago por el valor intrínseco de la materia prima producida. Cualquiera que sea el nombre que se le dé, la regalía es un pago que un arrendatario o un concesionario tiene que proveer, realice o no ganancias. El pago de una compensación efectiva por la apropiación de un recurso no renovable (con lo que, al llevarse éste, el país se queda más pobre en la medida de tal apropiación) es una necesidad con una justificación propia evidente, y representa una obligación distinta que no se puede fundir con algún otro compromiso. Del otro lado, el impuesto sobre la renta es igualmente un tipo distinto de obligación con el gobierno de un país con respecto a las ganancias y no tiene nada que ver con pagos del tipo de la regalía. Donde el propietario de los yacimientos no es el gobierno, la separación de la regalía del impuesto sobre la renta no representa ningún problema, ya que el acreedor es distinto en cada caso. Sin embargo, donde ocurre que el gobierno es el propietario de los yacimientos arrendados, la distinción fundamental mencionada más arriba puede ser borrada ya que tanto la regalía como el impuesto sobre la renta hay que pagarlos, en este caso, a la misma persona. No hay ninguna razón que ello tenga que ocurrir, ya que estos pagos podrían hacerse simplemente por separado, bajo el título correspondiente a cada uno. Pero de hecho, no es eso lo que ha ocurrido en los países del Medio Oriente; las compañías petroleras han propuesto, y los gobiernos han accedido, a un procedimiento según el cual se calcula y se paga la regalía, pero inmediatamente ésta pierde toda significación ya que se puede deducir integralmente de otra obligación, es decir, del impuesto sobre la renta. De esta manera, el Estado no recibe ninguna regalía del concesionario por haber puesto a su disposición los yacimientos petroleros... El Estado recibe el impuesto sobre la renta que se aplica normalmente a cualquier empresa comercial, pero no recibe nada por haber proveído la materia prima. Ésta, el concesionario la obtiene gratuitamente”.

---

<sup>15</sup> Citado en: Rouhani, *op.cit.*, pp.222-224. Traducción nuestra.

Recordemos cuál había sido la esencia - en su aspecto fiscal - de todas las manipulaciones de las compañías petroleras alrededor del “fifty-fifty”: que todo lo que pagaran por encima de la regalía a los países petroleros se reconociera, en los EEUU, hasta el último centavo, como un impuesto sobre la renta, a pesar de que, objetivamente, se trataba de una renta del suelo. A pesar de todas las protestas, las compañías lograron imponer su punto de vista en los EEUU, con lo que todo el impuesto adicional - el impuesto “fifty-fifty” - se cargaba al Fisco estadounidense, ya que las compañías dejaron de pagar impuestos sobre la renta en los EEUU por las utilidades logradas en los países petroleros, como lo hacían antes. Ahora, apenas doce o catorce años más tarde, sus aliados objetivos en estas manipulaciones - y también aliados subjetivos, por lo menos en los casos de Venezuela y de Arabia Saudita -, estaban dando a todas estas manipulaciones una vuelta en contra de las mismas compañías. Dado que era de aceptación general que el impuesto adicional constituía un impuesto sobre la renta - punto de vista aceptado por parte de los EEUU, de las compañías y de los países petroleros - entonces resultaba que en la práctica los países petroleros no estaban recibiendo ningún pago específico e independiente a título de propietarios... De allí que estos países, que ya entonces estaban cobrando cada uno centenares de millones de dólares anualmente como renta del suelo, llegaran a afirmar que estaban entregando su riqueza natural “gratuitamente”.

“Como observamos más arriba, la confusión entre la regalía y el impuesto sobre la renta no tiene que ocurrir... En los EEUU, por ejemplo, los yacimientos petroleros normalmente pertenecen al dueño de la tierra, quien puede ser un individuo privado, una compañía, un gobierno estatal, o el gobierno federal. Donde los yacimientos pertenecen a los gobiernos federales o estatales, la regalía y el impuesto sobre la renta se cobran como cosas totalmente separadas... Para los fines del impuesto sobre la renta, los pagos de regalía se tratan como gastos de operación, y el impuesto sobre la renta se paga sobre el ingreso neto. Similarmente en Venezuela...”

“De lo expuesto se desprende claramente que como se supone que las compañías pagan impuestos a base del 50% de su ingreso neto, su práctica presente de deducir las regalías del monto debido bajo las previsiones de la ley de impuesto sobre la renta significa que o bien no pagan toda su parte de impuestos sobre una base del 50%, o bien que pagan correctamente los impuestos pero están evadiendo por completo el pago de las regalías”.

De lo que se trata aquí, desde luego, es de maniobras y argumentaciones tácticas, que sirvieran de punto de partida para negociar un aumento de la participación relativa mediante el pago de una regalía separada, al lado de un “impuesto sobre la renta” del 50%. En cuanto a la regalía que se pensaba cobrar en el futuro, en el memorándum se observa:

“En lo concerniente a la tasa de regalía que se paga en casos de acuerdos petroleros, en la práctica existe una variación considerable. Si bien en unos casos ésta está fijada al 12 1/2 por ciento, ello de ninguna manera es universal o un máximo. Una escala variable de tasas está vigente en aproximadamente doce países incluidos los EEUU, país éste que tiene una importancia especial, ya que con creces es el productor más grande de petróleo en el mundo y es el país padre de la industria petrolera y el generador original de las reglas que la rigen. Allí las regalías pagables varían del 12 1/2 por ciento al 25 por ciento y son todas distintas del impuesto sobre la renta y otros impuestos. En Venezuela, la tasa más baja es del 16 2/3 por ciento mientras que la más alta es del 25 por ciento. Una tasa del 20 por ciento se aplica en el caso de los acuerdos

recientes en Arabia Saudita y Kuwait con la Japanese Trading Company así como en las áreas submarinas de la Zona Neutral. Una consideración de importancia sobresaliente es el hecho que en los Estados Unidos y en Canadá la tasa de regalía pagable a veces se incrementa proporcionalmente a las esperanzas existentes de descubrimiento de petróleo y de la producción real por pozo. Tomando en cuenta que las reservas existentes en el Medio Oriente son abundantes y la producción real por pozo es abrumadoramente alta, parece que un mínimo del 20% sería una tasa justa y equitativa a aplicar a la regalía en esta región”.

Refiriéndose a arrendamientos estatales en los EEUU y en Canadá, donde en casos de alta productividad natural se estaba llegando a regalías hasta del 25 %, y a los casos citados en el Medio Oriente mismo, se exigió, como mínimo, una regalía del 20% dada la altísima productividad natural de toda la región. Notemos que, suponiendo como cero el costo de producción, la regalía de un quinto más un “impuesto sobre la renta” del 50%, como se estaba exigiendo en la Resolución IV.33, resultaba exactamente una participación relativa del 60 %; es decir, en la práctica se hubiera obtenido algo más de un 60:40.

De lo que se trata en la Resolución IV.33 es nada menos que de pasar del “fifty-fifty” “tradicional” a un 60:40 como mínimo. Lo que es necesario destacar, es cómo se pensaba lograr tal objetivo: mediante negociaciones. Más aún, veamos los argumentos que se estaban adelantando para éstas.

Tanto en la Resolución misma como en el memorándum explicativo que la acompañaba, se estaba haciendo todo lo posible para evitar la impresión de que se podría pensar siquiera en una modificación de los sacrosantos contratos existentes. Todo fue presentado, con la base “filosófica” del valor intrínseco del petróleo, como un problema de una contabilidad errónea de la regalía mediante la cual las compañías estaban pretendidamente evadiendo su pago en incumplimiento a sus obligaciones contractuales. Evidentemente, las argumentaciones de la OPEP estaban degenerando y perdiéndose en maniobras tácticas, sin tocar nunca el punto decisivo, de manera que esta resolución finalmente parecía más bien un asunto para picapleitos profesionales.

En realidad, la resolución establecía en su primer punto, aunque fuera tímidamente, la diferencia entre la renta del suelo y los impuestos generales, al exigir una compensación “por el valor intrínseco del petróleo, aparte de las obligaciones con respecto al impuesto sobre la renta”, una diferenciación que se hace más clara aún en el memorándum. Sin embargo, ¿a qué conclusión se llegó entonces? La de que al lado de un impuesto sobre la renta del 50% *contractualmente* establecido, y cuyo carácter contractual no se cuestionaba en lo más mínimo - ya que lo que se ponía en tela de juicio era únicamente el modo de computarlo - había que pagar la regalía de manera independiente. Incluso se llegó a reclamar, en nombre de la “teoría” del “valor intrínseco”, un aumento de ésta. Con ello, se ha puesto finalmente todo al revés. Porque una cosa es clara: en los sacrosantos contratos estaba convenida una regalía de un octavo, o de US\$ 0,22 por barril, sin que pudiera haber la más mínima discusión al respecto.

La soberanía de un país no queda afectada en lo más mínimo por reconocer como contractuales a los “impuestos mineros” específicos: efectivamente, tal es la situación real en todos los países capitalistas desarrollados. Desde luego, con ello no se excluye que un país soberano pueda llegar, teóricamente, a otro sistema jurídico con respecto a sus minas, rechazando

el carácter contractual de los “impuestos mineros”, si bien de ello no existen ejemplos prácticos. Empero, aún teóricamente, ningún Estado *soberano* puede aceptar el carácter contractual de los impuestos generales para una u otra empresa, y mucho menos cuando ella es extranjera. Lo que observamos con la Resolución IV.33 es que la OPEP no se atrevía a reclamar, *en nombre de la soberanía* de los países miembros, un aumento del impuesto sobre la renta, mientras que - hecho curioso - sí llegó a reclamar, *en nombre de la “teoría” del “valor intrínseco”* del petróleo, un aumento de la regalía.

Todo ello tiene que extrañar más aún cuando pensamos en los precedentes existentes. Tenemos, en primer lugar, el caso de Venezuela y su manera como puso fin al “fifty-fifty”. Pero también tenemos a Indonesia - que se hizo miembro de la OPEP precisamente en esta Cuarta Conferencia - donde en 1961, por decreto presidencial, se pasó del “fifty-fifty” a un impuesto sobre la renta del 60%, abandonando todos los demás pagos que ya en la fórmula anterior, precisamente por el impuesto adicional del 50%, carecían de significación práctica alguna para el país propietario. De todas maneras, comparado con Venezuela el caso de Indonesia ya estaba en parte mediatizado, ya que la nueva tasa del impuesto sobre la renta iba luego a formar parte íntegra de los “contratos de servicio”, en los que se estaban transformando este mismo año todas las concesiones existentes. Sin embargo, en los dos casos tenemos que se puso fin al “fifty-fifty” mediante un aumento del impuesto sobre la renta - aumento decidido *unilateralmente* por los gobiernos involucrados - sin haberse adelantado ni siquiera la idea de que ello se hubiera podido realizar mediante un aumento de la tasa de la regalía.

Todo lo que pasaba es que la OPEP quería evitar, a toda costa, que sus reclamos aparecieran como una ruptura con la situación institucional y contractual existente, por lo que se limitaba a discutir la contabilización “correcta” de la regalía. Ello permitía reclamar un aumento de la participación relativa sin admitirlo. Así, es muy característico lo que escribió entonces en un artículo de prensa Aníbal R. Martínez, experto petrolero copeyano, quien había participado en varias de las conferencias de la OPEP como miembro de la delegación venezolana, al comentar con indignación:

“Determinados comentarios de origen interesado que publican algunas revistas llamadas especializadas, tratan de presentar la correcta interpretación de las regalías petroleras como una manera sutil que utilizan los países productores para terminar el sistema... que se ha dado en llamar ‘del 50-50’”.<sup>16</sup>

Dicho sea de paso, no se trataba siquiera de maniobras diplomáticas por parte de Martínez al escribir estas líneas; subjetivamente estaba convencido de lo que decía por la argumentación que ya expusimos acerca de lo que es un “verdadero” “fifty-fifty”.

Sin embargo, toda esta maniobra táctica acerca de la contabilización de la regalía no bastaba. Todavía la regalía de un octavo más un impuesto sobre la renta del 50% no genera - suponiendo como cero el costo de producción - sino una participación relativa del 56,25%. Esta se consideraba evidentemente como insuficiente, por parte de la OPEP, tanto para alinearse con Venezuela y con Indonesia, como al tomar en cuenta las superganancias que todavía realizaban las compañías. Se quería más. Pero el margen de maniobras tácticas estaba agotado. Inevitablemente tenía que exigirse un aumento, bien fuera del impuesto sobre la renta o de la

---

<sup>16</sup> Martínez, Aníbal R.: *Nuestro Petróleo*, Ginebra 1963. p.129.

regalía. La OPEP se decidió no a reclamar un aumento del impuesto sobre la renta en nombre de la soberanía nacional, sino a reclamar como propietario un aumento de la regalía en nombre de la “teoría” del “valor intrínseco” del petróleo, quizás con la esperanza de que se podría evitar un choque violento con las compañías al darle un disfraz algo “filosófico” a sus reclamaciones.

Sin embargo, los argumentos adelantados en el memorándum para un aumento de la regalía no eran convincentes. Efectivamente, en Venezuela, en Canadá y en los EEUU existen regalías que llegan al 25%; en este último país existen ejemplos de regalías mucho más altas aún. Pero esto no es el problema. El punto crucial es el hecho de que estas regalías quedaron determinadas desde el inicio, al celebrarse el arrendamiento, y no se habían aumentado después mediante la modificación de una tasa ya establecida. El carácter contractual de la regalía no ha estado en discusión en los EEUU ni en los otros países mencionados, y se ha respetado aun cuando un arrendamiento hubiera resultado mucho más exitoso de lo que se esperaba al celebrar el contrato. Tampoco ha estado en discusión en estos países el carácter no contractual de los impuestos generales, y particularmente del impuesto sobre la renta.

La OPEP quiso evitar un choque violento con las compañías y es posible que las condiciones objetivas existentes en el mercado mundial del petróleo, así como la correlación de fuerzas en general entre el imperialismo y los países que la integran, la colocaba efectivamente en una situación desventajosa. Sin embargo, la actitud vacilante, ambigua e infortunada que se evidencia en la Resolución IV.33, contrasta con las ambiciosas metas que se habían trazado, particularmente si la vemos conjuntamente con la Resolución IV.32, en la cual se reclama el restablecimiento por lo menos de los precios cotizados al nivel que tenían antes de agosto de 1960. No puede sorprender por lo tanto que las negociaciones que se iban a emprender provocaran una crisis de la organización.

#### ***f) Las negociaciones sobre la Res. IV.33 (Primera parte)***

Para apreciar correctamente la gran importancia de las negociaciones que siguieron a la Cuarta Conferencia, debemos tener presente que ellas fueron las primeras que se celebraron desde la fundación de la OPEP. Ésta, en sus diferentes resoluciones, venía impugnando varios de los derechos fundamentales que hasta entonces se habían considerado inherentes a las concesiones. Pero todavía faltaba por ver hasta qué punto la OPEP estaba efectivamente decidida a avanzar en la práctica para imponerse, y hasta dónde alcanzaría su poderío en el caso de un enfrentamiento con las compañías. Formalmente, desde el ángulo jurídico, las resoluciones de la OPEP no afectaban en lo más mínimo a la situación legal existente; teóricamente las compañías siguieron con su derecho a bajar los precios cotizados en la medida en que continuaran cayendo los precios de realización.

Luego de la Cuarta Conferencia, Arabia Saudita e Irán, de un lado, y la Aramco y el Consorcio, del otro, iniciaron las negociaciones. Pero es de observar que mientras los primeros procedían de acuerdo con la OPEP, las segundas no le reconocían a las negociaciones emprendidas sino un carácter bilateral. Esta ambigüedad se acentuó aún más por un hecho realmente absurdo: tanto Arabia Saudita como Irán entraron a negociar con las compañías respectivas no solamente los problemas relacionados con las Resoluciones IV.32, 33 y 34, sino simultáneamente negociaban sobre problemas que no les concernían sino individualmente. A las

compañías se les ofrecía así un amplio margen de maniobra, como por ejemplo, ceder en un punto que no concernía sino a Arabia Saudita o a Irán individualmente, buscando que el país afectado abandonara las reclamaciones de la OPEP. Estas maniobras tuvieron sus resultados.

De esta situación resultó una grave crisis para la OPEP luego de haberse iniciado su Quinta Conferencia, en noviembre de 1962. No se logró un acuerdo sobre el camino a seguir conjuntamente, y la Conferencia se suspendió para no continuar y no concluirse sino un año más tarde, en diciembre de 1963. Mientras tanto, se encargó al Secretario General de la Organización, Fouad Rouhani, continuar las negociaciones.

Rouhani, quien es de nacionalidad iraní y los representantes de las compañías del antiguo Cártel, las cuales tienen todas una participación en el Consorcio, no aceptaron negociar con él sino como representante del gobierno iraní, actuando ellas única y exclusivamente en nombre del Consorcio. Siguió pues las mismas maniobras de las compañías las cuales tuvieron el mismo éxito.

Acosta Hermoso, Gobernador por Venezuela en la OPEP de 1963 a 1964, observó más tarde en un artículo de prensa que “La posición del Secretario General de la OPEP para entonces, Fouad Rouhani, había resultado tan cuestionable durante las negociaciones... realizadas con las empresas que, durante la parte final de la V Conferencia de Riyad en diciembre de 1963, se resolvió confiar la continuación de las negociaciones a un ‘Comité de tres’. Además, se dio por terminado el período de Rouhani...”<sup>17</sup>

El “Comité de Tres”, creado por la desconfianza que se le tenía a Rouhani, comprendía, además de éste, al Dr. Abdul Rahman Bazzaz, el nuevo Secretario General de la OPEP, de nacionalidad iraquí, - Iraq representaba entonces la línea dura - y a Hisham Nazer, de Arabia Saudita. Sin embargo, todo ello no pudo evitar las maniobras en curso con las que las compañías siguieron dividiendo el frente de la OPEP al ofrecer, individualmente, ventajas adicionales o tratamiento de favor para los países que aceptaran sus proposiciones. Irán se reveló como el eslabón más débil de la cadena, porque individualmente estaba más interesado que cualquier otro país en lograr un aumento sostenido de la producción. Acosta Hermoso enuncia las siguientes ventajas adicionales o tratamiento de favor aceptados por cuatro países:

“1. Irán: préstamo que se dice de 227 millones de bolívares sin interés por 20 años. Además, la promesa, cumplida hasta hoy, de un incremento constante de 14 por ciento de sus exportaciones anuales.

2. Arabia Saudita: arreglo de cuestiones pendientes con las empresas por tarifas de transporte y otros asuntos en una cantidad que llegó a los 100 millones de dólares. Además, la devolución del 90 por ciento de las concesiones en manos de la Aramco.

3. Kuwait: igual devolución de las concesiones de la Kuwait Oil Co. (British Petroleum y Gulf Oil).

4. Libia: aumento sostenido y desmesurado de su exportación”<sup>18</sup>

La aceptación de estos tratamientos ventajosos no era solamente contrario al espíritu de la

---

<sup>17</sup> Acosta H.: *op.cit.*, Vol. II, p.93.

<sup>18</sup> *Ibid.*, p.103.

OPEP, sino además contrario a la letra de la Resolución I.1, donde los países miembros habían expresamente afirmado su solidaridad en previsión a maniobras divisionistas futuras de esta índole por parte de las compañías.

La crisis que de esta situación había surgido era de tal gravedad que Acosta Hermoso nos afirma “que casi ocasionó la desaparición de la OPEP”.<sup>19</sup> De hecho, la unidad organizativa de la OPEP no fue posible sino por el abandono oficial por parte de ésta, en su Séptima Conferencia, de la Resolución IV.33 (sobre el asunto de las regalías). Es decir, la unidad se mantuvo por consentir los tres países de línea dura dentro de la OPEP - Indonesia, Iraq y Venezuela - en los arreglos individuales que habían celebrado los cuatro países mencionados arriba. En cuanto a la línea dura de Indonesia, Iraq y Venezuela, tendremos que volver más adelante sobre el particular.

Pasamos ahora a revisar el desarrollo y el resultado concreto de las negociaciones emprendidas.

Las compañías inicialmente, cuando todavía negociaban con Arabia Saudita e Irán, rechazaron todos los reclamos de la OPEP que se derivaban de las tres resoluciones en cuestión. Luego, a principios de 1963, cedieron en el punto de menor relevancia: ofrecieron reducir la partida por gastos de mercadeo a medio centavo por barril. Si bien ello no correspondía totalmente a la Resolución IV.34 en la cual se había exigido “eliminar cualquier contribución a los gastos de mercadeo”, las negociaciones con respecto a este punto quedaron prácticamente concluidas.

Como ya expusimos también en cuanto a la Resolución IV.32, el único resultado concreto fue el que se aclarara la posibilidad de mantener los precios cotizados, aun cuando continuara la baja de los precios de realización. En todo caso, anotemos que jamás se discutió seriamente restablecer el nivel de los precios cotizados existente antes de agosto de 1960, como se había exigido expresamente en la resolución. Por el contrario, a duras penas se logró mantener el nivel de entonces.

El resultado de las discusiones - más bien que negociaciones - alrededor de la Resolución IV.32 iba a formar parte íntegra de las negociaciones sobre la Resolución IV.33, ya que en ellas estaba claro que al discutir el problema de la contabilización de la regalía se trataba, en todo caso, de una contabilidad que fuera llevada sobre la base de precios cotizados determinados, sin perjuicio del desarrollo real de los precios.

Desde principios de 1963 las negociaciones se concentraron en la Resolución IV.33. Pero el reclamo de una regalía mayor del 12,5% para llevarla a un 20% como mínimo, según el memorándum, apenas fue discutido en las primeras conversaciones celebradas entre Arabia Saudita y la Aramco, para luego abandonarse al más completo olvido. Es decir, las negociaciones continuaron en la práctica sobre un solo punto: la contabilización de la regalía existente de un octavo, o sea de un 12,5%.

Las compañías, en el curso de las negociaciones, hicieron varias contra-ofertas. La primera, hecha en 1962, consistió en garantizar simplemente una renta mínima por barril. No tenemos conocimiento de cuál era el nivel de renta por barril que las compañías estaban dispuestas a garantizar; pero en todo caso fue rechazado por la OPEP. En la segunda contra-

---

<sup>19</sup> *Ibid.*, p.92.



oferta las compañías ofrecieron reconocer la contabilización de la regalía exclusivamente como costo, pero a condición de que “los países aceptasen un descuento de 12,5 por ciento sobre los precios cotizados. El balance, desde un punto de vista cuantitativo, era nulo, puesto que una cosa cancelaba la otra”.<sup>20</sup> El descuento exigido fue justificado, naturalmente, por la baja de los precios de realización. Más precisamente, el resultado hubiera sido el de garantizar a los países propietarios la renta por barril que estaban cobrando en ese momento. La proposición fue rechazada.

No es sino con la tercera contra-oferta, hecha en el otoño de 1963, que las compañías ofrecieron por primera vez un aumento de la renta por barril, al repetir la contra-oferta anterior, pero con un descuento reducido al 8,5%. Clarifiquemos con un ejemplo el efecto práctico de esta proposición (ejemplo 4). Según las condiciones concretas la oferta equivalía a un aumento de la renta por barril que variaba entre 3 y 3,5 centavos de dólar, mientras que sin descuento, o sea, a los precios cotizados de entonces y con la regalía cargada como costo, el aumento hubiera sido alrededor de US\$ 0,11.

#### EJEMPLO 4

*En el cálculo siguiente suponemos un precio cotizado de US\$ 1,80 por barril y un costo de producción de US\$ 0,20. La regalía del 12,5% se calcula siempre a base del precio cotizado, mientras que el impuesto sobre la renta del 50% se calcula a base del precio cotizado menos el descuento del 8,5%.*

	US\$	US\$ Pagos al Estado
Precio por barril (1,80 . 0,915)	1,647	
Costo de producción	0,20	
Regalía (1,80 . 0,15)	0,225	0,225
Ganancia (ficticia) bruta	1,222 <sup>(a)</sup>	
Impuesto sobre la renta (50%)	0,611	0,611
Ganancia (ficticia) neta por barril de las compañías	0,611 <sup>(a)</sup>	
Renta por barril del país propietario		0,836

Según el “fifty-fifty” vigente en este momento, determinado a base del precio cotizado, la renta por barril hubiera sido de US\$ 0,80. Tenemos, por tanto, un aumento de US\$ 0,36.

(a) Dado el divorcio en curso, desde 1960, de los precios cotizados y de los realizados, los primeros no sirven sino para determinar la renta del suelo. Para determinar las ganancias de las compañías siempre hay que recurrir ahora directamente a los precios de realización.

Sin embargo, esta oferta iba acompañada de una condición: que con su aceptación la OPEP daría por terminados todos sus reclamos expresados en las tres resoluciones respectivas, aceptando la transacción como un arreglo final. Nuevamente la OPEP, en una reunión de consulta, rechazó la contra-oferta.

Es la cuarta contra-oferta la que será recogida por Irán, Arabia Saudita y Kuwait, y presentada a la Quinta Conferencia de la OPEP en diciembre de 1963. Ella fue idéntica a la

<sup>20</sup> *Ibid.*, pp.101/2.

contra-oferta anterior, pero con ella no se trataría ya de un arreglo definitivo, sino de un arreglo que se suspendería “en caso de que los países de la OPEP tomaran la iniciativa de presionar nuevamente en busca de las finalidades establecidas en las resoluciones IV.32 y 33”.<sup>21</sup> Pero como las decisiones de la OPEP requieren de la unanimidad de sus miembros fundadores y de una mayoría de dos tercios de los otros miembros, una vez aceptada esta oferta bien podría convertirse, de hecho, en un arreglo definitivo.

La desunión de la OPEP aparece en la Resolución V.40, en la cual se resumieron las deliberaciones de la Conferencia, si bien todavía se estaba encubriendo con formulaciones diplomáticas. Véase:

“La Conferencia, oído el informe del Secretario General sobre las negociaciones que ha emprendido con las compañías..., y después de una amplia discusión al respecto;

“Por cuanto la oferta de las compañías... hasta ahora ha sido recibida por sólo tres Países Miembros, cuando la comunicación de la oferta a todos los Miembros interesados es requisito indispensable para ser considerada por la Organización, por lo que el momento no es aún oportuno para la adopción de una decisión por la Conferencia, y...

“Por cuanto la oferta revisada, comunicada a tres Países Miembros, es considerada por la Conferencia como conducente a un progreso en el sentido de los objetivos de la Organización y, por consiguiente esta conferencia estima que no se requiere el recurso a la acción unilateral por los Países Miembros;

*“Resuelve:*

“Que continúen las negociaciones por medio de un Comité...”

Este Comité recibió la quinta y última contra-oferta. “Las empresas ofrecen esta vez, ir reduciendo el descuento del 8,5 por ciento sobre los precios cotizados a razón del 1 por ciento cada año hasta 1966 y discutir nuevamente la situación en 1967. Los pagos se harían retroactivos al 1° de enero de 1964 y se conservaría la disposición de que éstos serían suspendidos de hacer los países de la OPEP esfuerzos para implementar la Resolución IV.32. La oferta no abarcaría a Iraq a menos que éste accediese a negociar con las empresas todas las cuestiones pendientes, tales como la expropiación de las concesiones dispuesta por la ley 80”.<sup>22</sup>

Sobre esta oferta la Sexta Conferencia, en julio de 1964, se expresó de la manera siguiente en la Resolución VI.47:

“... considerando que, a juicio de la Conferencia, la oferta revisada constituye una base adecuada para la total implementación de la Resolución mencionada (IV.33), *a reserva que se introduzcan ciertas mejoras y enmiendas;*

*Resuelve:*

1. Los Países Miembros interesados harán un nuevo contacto con las empresas petroleras que operan en sus territorios para explorar la posibilidad de llegar a un acuerdo final...”

Y en otra reunión especial, en septiembre de 1964, la OPEP fijó de su lado condiciones

---

<sup>21</sup> *Ibid.*, p.102.

<sup>22</sup> *Ibid.*

mínimas. Si bien éstas no fueron publicadas oficialmente, parecen haber sido las siguientes:

- 1) Que los descuentos convenidos tendrían que desaparecer por completo dentro de un número de años fijado;
- 2) que el arreglo con respecto a esta Resolución IV.33 no estaba limitando de ninguna manera a los demás reclamos pendientes; y
- 3) que los beneficios ofrecidos a un país deberían ofrecerse a todos los países miembros.<sup>23</sup>

En cuanto al tercer punto, obsérvese que las compañías estaban excluyendo, en su última oferta, a Iraq en represalia por unas medidas gubernamentales calificadas de “expropiación” y que conoceremos más adelante.

Sin embargo, en realidad el frente unido de la OPEP ya estaba roto, y varios países - en primer lugar Irán - estaban decididos a aceptar la última oferta de las compañías. Así observa Rouhani:

“Durante la Séptima Conferencia... cinco países miembros... tomaron la posición de que la oferta revisada de las compañías era el máximo que podría obtenerse de ellas sin recurrir a la coerción, y por su parte, estos países no estaban en favor de medidas de coerción. Los demás miembros se opusieron fuertemente a esta actitud...”<sup>24</sup>

Fue a duras penas como las dos fracciones enfrentadas lograron un “acuerdo”. Este fue en realidad un acuerdo sobre el desacuerdo, resumido en la Resolución VII.49:

“La... Conferencia... tomando nota de las opiniones y las explicaciones expresadas por los representantes de Irán, Kuwait, Libia, Qatar y Arabia Saudita en el sentido de que las últimas ofertas hechas por las compañías con fecha 16 de noviembre de 1964 llenan los requerimientos mínimos en la Resolución VI.47 y en el correspondiente memorándum...;

“habiendo notado debidamente que la Delegación de Iraq había rechazado la oferta de la compañía relativa al arreglo sobre regalía, en razón de que no llenaba los requerimientos mínimos...”

Objetivamente quien tenía la razón era Iraq. Si los cinco países citados afirmaban que la última oferta de las compañías (de hecho una mera repetición de la anterior quinta contra-oferta ya expuesta), llenaba los requerimientos mínimos, ello no pasaba de ser una afirmación diplomática para justificar su intención de aceptarla. Pero como teóricamente necesitaban el apoyo unánime de la OPEP para poder hacerlo, pretendían que el mismo ya estaba implícito en la fijación de los requerimientos mínimos, de manera que “los países interesados tenían derecho por lo tanto a aceptar... las ofertas hechas por las compañías”, por llenar estos requerimientos. Por el contrario, Iraq, Indonesia y Venezuela sostenían que “la oferta de las compañías no llenaba los requerimientos mínimos fijados por la Conferencia y que debiera aprobarse una resolución recomendando el rechazo de la oferta”.

Solamente Iraq iba más a fondo en su crítica al señalar además que “las observaciones no financieras de las ofertas de las compañías constituían un claro menoscabo de la soberanía (de

---

<sup>23</sup> Stocking, *op.cit.*, pp.367/8.

<sup>24</sup> Rouhani, *op.cit.*, p.229.

Iraq) y restringían su libertad de acción en el logro de los más altos objetivos comunes de la Organización”.

Quedaba claro que los cinco países estaban decididos a aceptar la oferta de las compañías con o sin acuerdo de la OPEP, por lo que no quedaba a esta Organización otra alternativa que la de dividirse y desaparecer, o dar el acuerdo requerido, de una u otra manera, salvando las apariencias. Fue esta última salida la que se le dio a la crisis adoptando la Resolución VII.49. Luego de haber concluido que “era necesario que la Organización finalizara su tarea (con respecto a la Resolución IV.33) y que la aceptación o rechazo del arreglo de la regalía se dejara a la elección de tales países”, después de afirmar “todos los Países Miembros debieran estar dispuestos a continuar la lucha por la realización de los objetivos de la OPEP”, la Conferencia resolvió:

“1. *Suprimir de la agenda de la conferencia...* la Resolución IV.33 y remitirse a las opiniones expresadas por Países Miembros sobre el asunto...

2. Sin embargo, los Países Miembros que han aceptado el arreglo sobre regalía declaran en esta oportunidad que, junto con los otros Países Miembros, están preparados para continuar la lucha por alcanzar la posición adoptada con respecto al precio del petróleo crudo como se establece en la Resolución IV.32 con todas sus consecuencias, como lo están para actuar en el interés de aquella.

3. Todos los Países Miembros declaran nuevamente en esta oportunidad su solidaridad para con todos y cada uno, unidos como están en la realización de los objetivos comunes establecidos por la Organización”.

Para evitar el desastre la OPEP, de hecho, canceló la Resolución IV.33 remitiendo el asunto a las manos de cada país individualmente. La táctica de las compañías de dividir a la OPEP, al no negociar formalmente sino con cada país por separado e individualmente, había sido exitosa.

### ***g) Los resultados de las negociaciones sobre la Res. IV.33 (Primera parte)***

Los acuerdos firmados con los países citados no se diferencian sino en detalles y pueden resumirse todos en los puntos siguientes:

1) Las compañías aceptan el principio de cargar la regalía como costo.

2) Los países propietarios permiten a las compañías determinados descuentos sobre los precios cotizados actuales para el cómputo del impuesto sobre la renta del 50%; este descuento era del 8,5% en 1964, del 7,5% en 1965 y del 6,5% en 1966. Después de 1966 podrían disminuirse aún más y hasta eliminarse por completo, siempre y cuando se mejoraran los precios de realización. *Correspondería sólo a las compañías decidir si ello era el caso o no.*

3) Por los cambios en la estructura de la demanda en el mercado mundial, las compañías impusieron otro descuento más, si bien de importancia menor, para los crudos más livianos.

Como se nota, el resultado resumido en el punto (2) estaba muy lejos de las metas que se había propuesto originalmente la OPEP. Sin embargo, *notamos que de allí en adelante la OPEP tenía garantizada una renta por barril mínima algo mayor que la que efectivamente había venido*

*percibiendo en los años anteriores. Y todo ello con los precios en baja. Visto así, el resultado obtenido en estas negociaciones es apreciable y necesita posteriores comentarios.*

En el cuadro 14 resumimos las consecuencias prácticas del acuerdo sobre la renta por barril en el Golfo Pérsico para un crudo típico. En este caso, el aumento logrado llegaba, en 1966, a US\$ 0,0422. En el cuadro 15 tenemos la renta por barril efectivamente percibida por ciertos países de la OPEP desde 1957 - cuando había llegado a su máximo - hasta 1970. Sobre lo que pasó a partir de 1967 volveremos más adelante.

#### CUADRO 14

*Aumento de la renta por barril en el Golfo Pérsico por los acuerdos de 1964 y 1968*

<i>Año</i>	<i>Deducciones convenidas (mercadeo, descuento, gravedad) US céntimos</i>	<i>Renta por barril por los nuevos arreglos US céntimos</i>	<i>Aumento logrado US céntimos</i>
<b>1964</b>	16,72	82,89	2,89
<b>1965</b>	14,92	14,92	3,79
<b>1966</b>	14,45	84,22	4,22
<b>1967</b>	14,45	84,22	4,22
<b>1968</b>	12,66	84,92	4,92
<b>1969</b>	11,28	85,61	5,61
<b>1970</b>	9,90	86,30	6,30
<b>1971</b>	7,49	87,50	7,50
<b>1972</b>	4,43	89,03	9,03
<b>1973</b>	3,12	89,69	9,69
<b>1974</b>	1,81	90,34	10,34
<b>1975</b>	0,50	91,00	11,00

*Fuente:* Rouhani, *op.cit.*, p.242.

*Nota:* Tomamos un barril de petróleo de 34° API, con un precio cotizado de US\$ 1,80 y un costo de producción supuesto de US\$ 0,20. En estas condiciones la renta por barril había sido, antes de 1964, de US\$ 0,80.

A cambio del aumento de la renta por barril garantizado por las compañías, los países propietarios afectados reconocieron:

4) Que el arreglo estaba poniendo fin, para siempre, a la discusión sobre la contabilización de la regalía. Se confirma expresamente que las regalías se habían pagado correctamente en el pasado.

5) Que las compañías habían efectuado las ventas en todos los años anteriores a precios correctos y conforme a todas las previsiones de los contratos de concesión.

Con el último punto los países en cuestión revocaban prácticamente la circular que habían mandado a las compañías luego de la conferencia que fundó la OPEP. Ahora ellos reconocían expresamente como justificada y correcta la baja de los precios cotizados efectuada en agosto de 1960.

## CUADRO 15

*Renta por barril en algunos países de la OPEP, 1957 a 1970*  
(U.S. centavos)

Año	Arabia			Irán	Iraq	Golfo Pérsico			
	Kuwait	Saudita	Saudita			Otros	Total	Libia	Venezuela
1957	79,6	88,2	86,8	86,8	93,1	91,3	85,7	-	103,0
1958	81,7	81,7	89,0	89,0	88,9	92,4	84,8	-	111,6
1959	77,8	75,8	83,6	83,6	82,4	89,1	79,8	-	98,4
1960	76,4	75,0	80,1	80,1	78,6	88,7	77,7	-	89,2
1961	74,4	75,5	75,8	75,8	76,5	87,2	75,8	62,7	92,9
1962	74,8	76,5	74,5	74,5	76,7	83,4	75,9	64,7	97,2
1963	74,3	78,7	79,7	79,7	80,7	79,2	77,9	65,0	98,6
1964	76,9	82,0	81,8	81,8	80,1	58,4	78,4	62,9	95,4
1965	78,9	83,2	82,9	82,9	81,7	57,7	79,5	83,8	95,6
1966	78,4	83,4	83,2	83,2	81,3	81,0	81,1	87,0	95,8
1967	79,3	84,8	82,5	82,5	85,2	81,5	82,6	101,6	102,2
1968	80,5	87,8	83,7	83,7	90,7	84,1	85,0	100,7	101,4
1969	80,8	87,1	80,9	80,9	91,4	87,0	84,3	100,0	103,6
1970	82,9	88,3	80,8	80,8	94,2	88,7	85,8	109,0	109,2

*Fuente:* Petroleum Press Service, septiembre de 1971, p.341.

Es de interés el punto siguiente, pero recordemos antes que en todas estas negociaciones no estaban involucradas sino las compañías del antiguo Cártel.

6) El nuevo arreglo no era válido sino hasta donde no resultara más oneroso para las compañías afectadas que cualquier otro arrendamiento petrolero vigente en el país respectivo.

Con este punto se excluía, por parte del antiguo Cártel, que en el futuro cualquier empresa competidora obtuviera condiciones más ventajosas que las vigentes para sus diversas concesiones. A la inversa, y ésta es la aplicación práctica de este punto que conoceremos más adelante en el caso de Libia, si en un país existían ya tales arrendamientos petroleros, entonces el gobierno respectivo tendría que lograr que éstos también aceptasen el nuevo arreglo negociado sin su participación.

Análogamente a lo convenido en los contratos de concesión, en el nuevo arreglo se convino que:

7) *Toda diferencia que pueda surgir con respecto a éste se sometería a un arbitraje internacional.*

Merecerá, más adelante, un comentario detallado este último punto.

8) Los nuevos arreglos fueron calificados como “suplementarios” a los arreglos principales, los contratos de concesión mismos, “de los cuales aquellos varían solamente ciertas previsiones, *habiéndose previsto tal variación por los términos del arreglo principal*. Se constata expresamente que, aparte de las variaciones convenidas, los términos del arreglo principal siguen plenamente en vigencia”.<sup>25</sup>

Es decir, si la OPEP había planteado el asunto de la regalía como un problema de contabilidad, y no como un reclamo de una participación relativa mayor, entonces observamos aquí cómo las compañías recogen esta argumentación. No se trata, como se afirma expresamente, sino de “correcciones” dentro del cuadro jurídico existente y de más nada, y así quedaba expresamente reafirmado lo sacrosanto de los contratos existentes. Esto es, naturalmente, un punto decisivo.

En Irán, Qatar y Arabia Saudita se llegaron a firmar los acuerdos correspondientes sin más problemas. En el último país hubo además que remediar una pequeña laguna. En el Golfo Pérsico los precios cotizados sirvieron de base para el cálculo de la renta por barril en las ventas efectuadas a las compañías matrices. Esto es, en el caso de todo el petróleo producido por la organización jurídica de compañías “sin fines de lucro” del Consorcio y de la QPC –filial de la IPC, señalada en la tercera parte, tomo I -, las ventas a terceros no se efectuaban sino pasando primero por la casa matriz misma. . No así en el caso de la Aramco - compañía enteramente norteamericana y, por ello, de una constitución jurídica diferente - que vendía directamente a terceros un porcentaje moderado de su producción. Sobre esta parte, hasta 1966, estuvo pagando la renta del suelo a base de los precios realizados. A partir de 1966, y con efecto retroactivo desde 1961, también en estas ventas la renta se iba a computar a base de los precios cotizados.

---

<sup>25</sup> *Ibid.*, p.230.

Kuwait no llegó a firmar un acuerdo con la KOC sino en mayo de 1967, debido a la resistencia de fuerzas nacionalistas en el parlamento, superada solamente luego de unos cambios de forma pero no de substancia del convenio propuesto, y luego de nuevas elecciones bien organizadas que debilitaron decisivamente a las fuerzas nacionalistas.

Durante el período que estamos tratando aquí, hasta 1970, Iraq no llegó a firmar un acuerdo sobre esta materia con la IPC, con la cual estaba en disputa por varias causas que expondremos por separado. Su crítica más importante al acuerdo propuesto, era la de que con éste se revalidaban expresamente los viejos contratos de concesión, cuya validez el gobierno iraquí estaba poniendo en tela de juicio; y de que se estaba revalidando de nuevo el principio de arbitraje internacional en caso de diferencias, en detrimento de la soberanía nacional, la cual exige que estén sometidas a la jurisdicción nacional. Sin embargo, si bien la industria petrolera iraquí siguió trabajando a base del “fifty-fifty” tradicional con la regalía incluida dentro del impuesto sobre la renta de un 50%, estaba claro que en un arreglo futuro las compañías tendrían que pagar, retroactivamente y cuando menos, lo mismo que ya estaban pagando en los países vecinos.

En resumen, si exceptuamos al caso de Iraq, tenemos el resultado, en todo caso notable, de que del Golfo Pérsico no saldría ni un sólo barril de petróleo sin haberse pagado antes una renta de alrededor de US\$ 0,80. Faltaba por establecerse una renta mínima conforme a ésta, algo mayor por ventajas en la situación geográfica, en los demás países petroleros. Ello ya se había realizado en cuanto al petróleo que llegaba al Mediterráneo por oleoducto desde Arabia Saudita y desde Iraq, cobrándose una mayor renta por barril, computada sobre la base de los precios cotizados en los puertos de Banias (Siria), Trípoli y Sidón (Líbano). Ya vimos que Venezuela iba a introducir precios de referencia en 1966. Veamos ahora el caso de Libia.

### ***h) El caso de Libia***

El caso de Libia era distinto al de Irán, Kuwait, Qatar y Arabia Saudita en varios aspectos. En primer lugar, no es un país del Golfo Pérsico por lo que el “fifty-fifty” en Libia se cobraba no a base de los precios cotizados, sino a base de los precios de realización. Por tanto, para pasar a una renta fija por barril, había que introducir previamente los precios de referencia.

De manera general, podemos observar que en el Mediterráneo, en el caso de los oleoductos que llegan desde Iraq y Arabia Saudita, así como de Libia y más tarde de Argelia, los precios cotizados servían como precios de referencia, al igual que sucedía en el Golfo Pérsico, y que no se iban a introducir precios de referencia distintos como se observa en el caso de Venezuela. Esta diferencia se explica con un vistazo sobre el mapa: todo el petróleo exportado desde el Mediterráneo sigue exactamente las mismas vías que el petróleo exportado desde el Golfo Pérsico, el cual pasa a través del Canal de Suez cuando está destinado a Europa Occidental o a América. De allí que no existía, en lo esencial, sino un precio único de realización que guardaba la misma relación con el precio cotizado que en el punto básico, si bien en el Mediterráneo estos precios dependían del nivel de los fletes. Por ello era factible que los precios cotizados sirvieran como precios de referencia al igual que en el Golfo Árabe.

Tenemos pues, como primera diferencia, que el arreglo logrado por la OPEP con respecto a la Resolución IV.33 significaría, en el caso de Libia, que se sustituyeran los precios de



realización por los precios de cotización como base del cómputo de la renta del suelo. Con ello estaban de acuerdo las siete compañías del antiguo Cártel. En el Golfo Árabe ellas mismas eran las únicas afectadas, ya que solamente las viejas e inmensas concesiones dominadas por ellas estaban bajo el régimen del “fifty-fifty” y, por tanto, eran objeto de la Resolución IV.33. Solamente en el Consorcio era donde varias compañías independientes norteamericanas tenían una participación que llegaba en total al 5%, de manera que no tenían otra alternativa sino aceptar las decisiones de sus socios mayores. Y en cuanto a los nuevos arrendamientos petroleros concluidos en el Golfo Pérsico luego de la Segunda Guerra Mundial, casi todos en manos de nuevas compañías, ellos tenían un régimen distinto al del “fifty-fifty” y no quedaban afectados por esta Resolución IV.33.

En Libia la situación era muy distinta. El otorgamiento de concesiones y la exploración no se iniciaron en este país sino en 1955, o sea, en el momento en que la competencia petrolera en el mundo se había agudizado de nuevo por la acción de las compañías estatales o privadas de los países europeos y de Japón, o de las independientes estadounidenses. Todas ellas obtuvieron entonces concesiones en Libia bajo el régimen del “fifty-fifty”, calculado a base de los precios de realización. En varios casos la exploración en Libia resultó sumamente exitosa, incluidos algunos casos de concesiones de compañías recién llegadas. Éstas, que habían iniciado las exportaciones en 1961, iban a contribuir de manera decisiva a la continua caída de los precios en la década de los sesenta. Sin contar con una red de distribución propia estaban obligadas a vender su petróleo en el mercado libre otorgando descuentos fuertes, análogamente a lo que sucedía en el caso venezolano.

He aquí las consecuencias prácticas. En 1964 la Esso estaba traspasando el petróleo libio a sus propias filiales al precio cotizado, y no estaba vendiendo sino una parte mínima a terceros y, naturalmente, con descuentos. De allí que la Esso acusaba frente al Fisco libio un precio de realización medio de US\$ 2,16 por barril, comparado con un precio cotizado medio de US\$ 2,21 a 2,22. Por el contrario la Oasis - grupo formado por la Continental, la Marathon y la Amerada - que para entonces era la segunda productora en Libia después de la Esso, estaba vendiendo el mismo petróleo a un precio de realización medio de US\$ 1,55. Como resultado de esta diferencia de US\$ 0,61 por barril en los precios realizados, que además era debido a otros factores tales como un costo de producción inicial mayor de la Oasis, la renta por barril pagada por esta compañía no era sino de US\$ 0,30; mientras era de US\$ 0,90 en el caso de la Esso.<sup>26</sup>

La aplicación en Libia del arreglo negociado con la OPEP con respecto a la Resolución IV.33 no significaría, para la Esso, sino un aumento de unos pocos centavos de dólar en la renta por barril, mientras que para la Oasis el aumento sería de US\$ 0,30 por barril, por el solo cambio del precio de realización por el precio cotizado como base del cómputo del impuesto adicional del 50%.

Se comprende entonces por qué las compañías recién llegadas, presentes en Libia, no estaban dispuestas a aceptar el nuevo arreglo negociado entre las compañías del antiguo Cártel y la OPEP sin su más mínima participación. Recordemos además que este nuevo arreglo tampoco entraría en vigencia con respecto a las compañías del Cártel mientras en el país existiera otra concesionaria que gozara de condiciones más ventajosas. En las condiciones concretas de Libia,

---

<sup>26</sup> Stocking, *op.cit.*, p.375.

esta cláusula equivalía prácticamente a exhortar al gobierno, por parte de las compañías del antiguo Cártel, a imponer el arreglo negociado a las demás compañías por una u otra vía. Si el gobierno de Libia estaba muy interesado en obtener un aumento tan sustancial en la renta por barril, las compañías del antiguo Cártel estaban también muy interesadas en restringir la libertad de acción de sus competidores tan molestos. Y para toda la OPEP ello representaba un paso importante hacia adelante en la estabilización de la estructura de los precios.

Frente a la negativa de las compañías que no pertenecían al Cártel a aceptar voluntariamente el nuevo arreglo, el gobierno libio pasó, en noviembre de 1965, a promulgar un decreto de reforma parcial de la Ley de Hidrocarburos, con el cual se convirtió en Ley aquel arreglo negociado, exigiendo de todas las concesionarias el consentimiento escrito que se aplicaría a las concesiones ya existentes. En caso contrario, las compañías renuentes no obtendrían más concesiones o arrendamientos petroleros en Libia ni en ningún otro país miembro de la OPEP según la Resolución X.63 adoptada en apoyo del gobierno libio.

Ello no bastaba. Dado que sus contratos de concesión les protegían expresamente contra cambios posteriores de la legislación fiscal o de hidrocarburos, tres de las compañías que entonces estaban produciendo en Libia - Continental, Marathon y Phillips - rehusaron aceptar el nuevo arreglo. Fue entonces que el gobierno pasó a la amenaza de acciones unilaterales, al preparar hacia fines de diciembre una legislación que lo facultaría para suspender las exportaciones de las compañías renuentes, y hasta para expropiarlas si fuera necesario. Como estas compañías no podían contar con la solidaridad de las grandes compañías en el caso de llegarse al enfrentamiento, sino todo lo contrario, se vieron finalmente obligadas a ceder en enero de 1966. De las grandes, solamente la Gulf protestó contra el procedimiento del gobierno libio, pero esa compañía todavía no había ni siquiera iniciado su producción en Libia.

De paso recordemos que si la Esso estaba pagando una renta por barril sustancialmente mayor que la Oasis, ello tenía mucho que ver con el hecho de que la primera era una compañía integrada, mientras que la segunda no. En buena parte la Esso recuperaba la diferencia al evadir el impuesto sobre la renta en Europa occidental, ya que al cargar a sus filiales el petróleo al precio cotizado, sus refinerías estaban operando formalmente con ganancias mínimas e incluso con pérdidas. Para la Esso no importaba tanto si se pagaba en Libia el “impuesto sobre la renta” a base de los precios cotizados o de los de realización, mientras que para su competidora, la Oasis, los efectos resultantes no podían amortiguarse por la manipulación de la contabilidad en otras fases de la industria.

### ***i) Las negociaciones sobre la Res. IV.33 y sus resultados (Segunda parte)***

Como podemos recordar, el arreglo concluido preveía que después de 1966 podrían disminuirse aún más, y hasta eliminarse por completo, los descuentos convenidos siempre y cuando se mejoraran los precios de realización. La OPEP al parecer estimulada por su éxito en Libia, adoptó en abril de 1966 la siguiente Resolución XI.71:

“... considerando el mejoramiento general de las perspectivas de la industria petrolera internacional en cuanto a competencia, situación económica y mercado...”

*“Recomienda:*

“Que cada País Miembro interesado encamine su acción hacia la completa eliminación de la deducción acordada a las compañías petroleras”.

Los países afectados iniciaron de nuevo las negociaciones. Sin embargo, éstas continuaron a lo largo del año 1966/1967 sin el más mínimo progreso ya que las compañías insistieron en el arreglo convenido alegando que los precios de realización, a pesar de todo, no se habían mejorado y que tampoco tenían por qué consentir en otra reducción de los descuentos acordados.

Lo que cambió el curso de las negociaciones fue un acontecimiento cuya enorme importancia en el desarrollo del mercado mundial del petróleo, se iba a revelar plenamente años después: la agresión israelí contra sus vecinos árabes. Como consecuencia más inmediata tenemos que fue cerrado el Canal de Suez, con lo cual el petróleo iraquí y el de Arabia Saudita que llegaban al Mediterráneo por oleoducto, así como el petróleo libio, disfrutaban de una renta diferencial adicional por su situación geográfica, dado que todas las exportaciones desde el Golfo Pérsico hacia Europa occidental o América del Norte tenían que hacerse por vía marítima, a través de la ruta mucho más larga alrededor del continente africano. Los tres países reclamaron por ello un aumento sustancial de los precios cotizados en el Mediterráneo. Libia reclamó un aumento del 36%, lo que rehusaron hacer las compañías. Sin embargo, consintieron en eliminar de inmediato todas las reducciones acordadas por todo el período en que estuviera cerrado el Canal. En el caso de Libia, por ejemplo, ello significa un aumento inmediato de la renta por barril de US\$ 0,085.

Las negociaciones con los países petroleros del Golfo Árabe, con excepción de Iraq, siguieron adelante en un ambiente de contradicciones políticas agudizadas, cuya manifestación más directa en el mercado petrolero mundial era el boicot selectivo intentado por los países petroleros árabes contra los EEUU, Inglaterra y otros países más, por el apoyo político, económico y militar que habían concedido a Israel. Fue entonces cuando se inició en el Medio Oriente una nueva coyuntura política que tendremos oportunidad de analizar detalladamente más adelante. En lo que nos concierne aquí es de observar que ésta, ya en 1967, fue decisiva para que las negociaciones en curso llegaran, en enero de 1968, a un resultado positivo. Este consistía en que los descuentos se reducirían anualmente hasta desaparecer por completo en 1975. Sería entonces cuando los países afectados obtendrían junto con una regalía de un octavo, un “impuesto sobre la renta” del 50%, calculados los dos a base de los precios cotizados, congelados desde 1960, sin descuento alguno (ver ejemplo del cuadro 13).

## ***j) Conclusiones***

Como se sabe, este arreglo convenido en 1968 se volvió obsoleto hacia fines de 1970, cuando se inició una nueva coyuntura, tanto económica como política, en el mercado mundial del petróleo, con lo que se abrió efectivamente una nueva época en la historia del petróleo. Estamos por tanto en capacidad de sacar conclusiones del proceso que acabamos de describir, el cual en lo económico constituye el proceso de formación de una renta absoluta del suelo en el mercado mundial. Si tal proceso todavía escapaba a la atención particular por parte de los países consumidores imperialistas, ello se debía a que la renta absoluta se estaba formando - al igual que un siglo antes en los EEUU - con los precios en baja.

La OPEP desde su fundación estaba enfrentada en primer lugar a los “consumidores”, es decir, al capital en general y no tanto al capital petrolero en particular. Sin embargo, esta lucha que busca imponer a los consumidores una renta absoluta tan alta como fuera posible, había que librarla concretamente contra las compañías. Éstas, defendiendo sus superganancias, estaban impidiendo efectivamente que se formara una renta absoluta mayor. Actuaban así, objetivamente, como los defensores de los intereses de las clases capitalistas de los países consumidores, y a la inversa, se comprende así la solidaridad de los países imperialistas consumidores con sus compañías; las superganancias que las compañías todavía estaban logrando representaban en cierto modo la “compensación” por la función cumplida.

Concretamente, en la práctica, el nivel de la renta absoluta se decidió en las negociaciones con las compañías acerca de la Resolución IV.33. Lo que llama la atención con respecto a estas negociaciones es la actitud de compromiso, sumamente tímida, que la OPEP mantuvo en todo momento. Efectivamente, nunca se llegó a insinuar el carácter táctico de éstas, y aún en los momentos más críticos no se abandona la posición, tan del agrado de las compañías, de que se trataba solamente de la interpretación correcta de la situación contractual existente la cual no se ponía en tela de juicio; la reclamación de la soberanía impositiva estaba completamente ausente de las discusiones. De allí que finalmente, y a pesar de la crisis por la que pasó la OPEP, el resultado obtenido formalmente no se diferenció en nada de otros tantos cambios en las relaciones contractuales que hubo en el pasado, cambios siempre meramente cuantitativos sin afectar la calidad misma de ellas.

La posición de las compañías era la de defender los sacrosantos contratos, defender los derechos adquiridos, que los cambios en las relaciones contractuales no fueran posibles sino sobre la base de aquéllas, en acuerdo común y solamente en la medida en que lo reclamaran las circunstancias cambiantes, siempre conforme al espíritu de los contratos originales.

Es interesante ver cómo un ejecutivo de la SONJ, H. W. Page, interpretó la introducción del “fifty-fifty” en el Medio Oriente en 1950. (Recordemos que la regalía de un octavo había surgido en Pensilvania, en el siglo pasado, como una aproximación gruesa a un “fifty-fifty” y que las compañías petroleras estadounidenses introdujeron el pago de 4 chelines por tonelada en el Medio Oriente como expresión monetaria de una regalía de un octavo):

“Si bien antes de la Guerra en el Medio Oriente no existían precios cotizados, no es difícil estimar el valor máximo del crudo suministrado a Europa en competencia con los crudos de Texas y del Caribe... Es fácil de ver que 4 chelines... más otros pagos a los gobiernos se aproximaban a un promedio del 50% de las ganancias, y a veces representaba incluso más.

“Después de la Guerra, con... el incremento rápido de los precios del crudo, con los impuestos sobre la renta mayores en los Estados Unidos y el Reino Unido..., las compañías que operaban en el Medio Oriente reconocieron que el pago de una regalía fija no resultaba más en la división equitativa originalmente intentada, y que pagos adicionales de regalía no hubieran sido económicamente prácticos ni hubieran sido un método permanente para mantener la equidad entre las partes. La “proliferación rápida” del 50/50 fue el resultado de tal reconocimiento de la necesidad de restablecer la equidad que había sido frustrada por condiciones drásticamente cambiadas, fuera del control de cada parte y no previstas en los momentos cuando se negociaban

los acuerdos”.<sup>27</sup>

Toda esta comedia acerca del “verdadero fifty-fifty” convenía a las compañías para mantener las apariencias de una continuidad contractual ininterrumpida con cambios en uno u otro detalle, pero siempre conforme al contenido esencial de los contratos originales. Se siguió manteniendo la ficción de que las concesiones se estaban rigiendo, desde los primeros días hasta ese momento, por el principio “equitativo” del “fifty-fifty”.

Naturalmente, detrás de esta fachada de continuidad imperturbable, la situación real estaba cambiando sustancialmente. En los EEUU el “fifty-fifty” se había expresado en una regalía de un octavo, y es ésta la que luego se convirtió en “tradicional” y se mantuvo aun cuando distaba mucho de generar el reparto original intentado, como por ejemplo en Texas. La relación de fuerza prevaleciente entre la propiedad y el capital petrolero en los EEUU no pudo obligar a las compañías a recordarse de las lejanas raíces de esta regalía de un octavo, por lo que simplemente se mantuvo. Por el contrario, si las compañías sí recordaron en el Medio Oriente las raíces aún más lejanas de los 4 chelines por tonelada como “fifty-fifty”, mientras que en sus contratos de concesión no se habla sino pura y llanamente de 4 chelines por tonelada, es porque allá la relación de fuerza era muy distinta. Aunque se sigue manteniendo la fachada del “fifty-fifty” después de introducirse la contabilización de la regalía como costo, ésta ya no encubría sino las ruinas de aquel “principio”. Efectivamente, tomado en cuenta el origen histórico de la regalía de un octavo, en el resultado obtenido por los propietarios - una regalía de un octavo más un impuesto sobre la renta del 50% - se evidencia claramente el cambio en la relación de fuerza en favor de los propietarios. Al histórico y tradicional “fifty-fifty” (la regalía de un octavo) los países propietarios lograron añadir otro nuevo “fifty-fifty”, un impuesto sobre la renta del 50%. Y como si todo ello fuera poco, los dos estaban computándose a base de los precios cotizados, de hecho convertidos en precios de referencia fiscal, sustancialmente mayores que los precios de realización.

La decadencia del poderío del imperialismo petrolero ya era evidente. Las apariencias no se salvaron sino a un alto precio que debían pagar esencialmente, no las compañías mismas, sino los consumidores puesto que, al pasar a una renta fija por barril en todas las concesiones que habían estado bajo el régimen del “fifty-fifty”, la renta por barril iba a representar la renta mínima que debían pagar todos los demás arrendatarios, además de que se estaba frenando la caída de los precios y manteniendo un nivel más alto de los mismos. Sin embargo, es en el hecho de que la OPEP consentía en mantener las apariencias de la continuidad de las relaciones contractuales, donde se reflejaba el poder que todavía mantenían en sus manos las compañías. En tanto que para lograr cualquier aumento de la renta del suelo se necesitara formalizar un convenio, las compañías seguirían apropiándose ganancias extraordinarias; y si bien éstas eran cada vez menos importantes comparadas con las que se apropiaban los propietarios petroleros, lo más importante

---

<sup>27</sup> Page, H. W.: *The Economic Journal*, Vol. LXIX, Londres 1959, p.168.

Fijese el lector en las implicaciones de esta cita para el caso venezolano: el “fifty-fifty” adeco de 1948 se presenta así como un ajuste, necesario debido a circunstancias cambiantes, de la regalía de un sexto, de carácter contractual. ¡Pero en este “ajuste” se incorporaron asimismo los impuestos sobre la renta, que ya existían desde 1943, *aparte* e independientemente de esta regalía, introducida en este año y efectivamente concebida - según la exposición de motivos de la nueva Ley de Hidrocarburos - como un “fifty-fifty”! Con ello evidentemente se pretendía, además, dar un carácter contractual a los impuestos sobre la renta.

y decisivo de esta situación consistía en que se estaba limitando la libertad de acción de los países propietarios en la formación de la renta absoluta del suelo. La renta absoluta asumiría un monto muy distinto una vez que la OPEP no tuviera que adoptar resoluciones, a negociar con las compañías sobre aumentos de la renta, sino que decidiera libremente sobre éstos. Es solamente entonces cuando el enorme poderío económico objetivo que representaba el monopolio sobre dos tercios de las reservas probadas mundiales de crudo que controlaba la OPEP, se llega a expresar plenamente en el monto de la renta absoluta.

Si la OPEP todavía no se atrevía a dar este paso decisivo, conquistando la plena soberanía para todos sus países miembros, y si ni siquiera se arriesgó a formular como meta el sometimiento de las concesionarias a las legislaciones fiscales nacionales respectivas, ello se debía a que en su mayoría los países miembros estaban encabezados por gobiernos sumamente conservadores y estrechamente ligados al imperialismo. Sin embargo, es en esta dirección hacia donde estaba marchando la OPEP, a pesar de todo, con fuerza irresistible. El hecho de que se hubiera defendido con éxito la renta por barril que se venía percibiendo, junto con el veloz crecimiento de la producción de los países miembros de la OPEP, hacía de la renta petrolera un factor cada vez más decisivo en las economías nacionales respectivas: un factor cuyo control nacional se estaba haciendo asimismo cada vez más imprescindible.

En realidad, el desarrollo de la lucha por su soberanía impositiva que conocimos en el caso de Venezuela, no se iba a repetir en la misma forma dentro de la OPEP. Al fundarse, su primera preocupación ya no eran las ganancias extraordinarias que todavía percibían las compañías y que podrían convertirse en renta del suelo, sino que se trataba desde el primer momento, ante todo, de los precios, de que la caída de éstos ponía en peligro la existencia misma de todas las ganancias extraordinarias. Por el desarrollo concreto de la lucha entre el capital petrolero y la OPEP, la renta por barril iba a depender de los precios de referencia, los que habían sido anteriormente precios cotizados pero que ahora ya no eran controlados por las compañías, aunque todavía tampoco lo eran por la OPEP, manteniéndose congelados durante toda la década de los años sesenta. Está claro que, en lo económico, dada esta situación resultaba prácticamente lo mismo reclamar la soberanía impositiva por parte de los países propietarios, que reclamar el derecho a fijar libremente los precios de referencia; si bien en lo político lo primero era la vía más radical, con implicaciones más allá de la renta petrolera. En la práctica, la OPEP iba a tomar la segunda vía, reclamando la libertad para los países propietarios de fijar libremente los “precios” de su materia prima exportada.

La posibilidad de esta vía surgió por el proceso de las negociaciones que describimos. En diciembre de 1965, en la Resolución X.64, ya se estaba adquiriendo claridad al respecto:

“La Conferencia... habiendo reconocido la importancia de la aplicación de los precios cotizados a los fines del impuesto en los Países Miembros,

*“Instruye:*

“a la Comisión Económica... para que estudie los efectos de tal aplicación...”

El resultado está resumido en la Resolución XI.72:

“La Conferencia... oído el informe de la Comisión Económica sobre las implicaciones de la adopción de los precios cotizados a los fines del impuesto en los Países Miembros;

“...haciendo suyo el enfoque contenido en el informe mencionado en el sentido de que la adopción de los precios cotizados o de referencia a los fines del impuesto reduciría la capacidad de algunas compañías petroleras para conceder descuentos excesivos sobre petróleos producidos en ciertos Países Miembros;

“considerando que la adopción de los precios cotizados o de referencia a los fines del impuesto tendría el deseable efecto general de afianzar y estabilizar los precios en el mercado internacional;

“*Recomienda:*

“1. Que... los Países Miembros interesados apliquen los precios cotizados o de referencia con el propósito de determinar las obligaciones fiscales de las compañías petroleras que operan en sus territorios; y

“2. Que los Países Miembros no otorguen ningún derecho sobre petróleo ni celebren contratos relacionados con la exploración de nuevas áreas a menos que los pagos de regalía y las obligaciones por concepto de impuesto sobre la renta se calculen sobre la base de los precios cotizados o de referencia, o a menos que la participación que obtenga el Gobierno no sea menos favorable que la obtenida de conformidad con los acuerdos existentes basados en precios cotizados o de referencia...”.

Naturalmente que “los Países Miembros deberían tratar de asegurar que los precios cotizados o de referencia de sus exportaciones de petróleo fuesen consistentes entre sí, sujetos a las diferencias de gravedad, calidad y localización geográfica”.<sup>28</sup>

Se trataba de crear una estructura de renta conforme a la estructura de precios existentes, para estabilizarla primero, la cual luego serviría para promover un aumento uniforme de la renta que forzaría los precios al alza. Esta meta se formuló en la “Declaración sobre política petrolera en los países miembros” que conoceremos íntegramente más adelante:

“Todos los contratos requerirán que la imposición de los ingresos del operador así como los impuestos y cualquiera otros pagos al Estado se basen en precios cotizados o de referencia para hidrocarburos producidos bajo el contrato. *Este precio será determinado por el Gobierno*”.

Es entonces cuando la OPEP habrá efectivamente conquistado su plena libertad de acción para fijar un nivel de la renta absoluta del suelo según su conveniencia y según las condiciones objetivas, por acuerdo común, y sin tropezar más con los lazos contractuales que todavía ataban a los países miembros con las compañías arrendatarias.

Para apreciar el éxito que obtuvo la OPEP en la primera década de su existencia, desde un punto de vista cuantitativo, veamos unas cifras (ver cuadro 16). Como puede observarse, las siete compañías del antiguo Cártel realizaban una ganancia por barril, en *todas* sus actividades en el hemisferio oriental, que disminuyó desde el máximo de US\$ 0,78 en 1957, a un mínimo de US\$ 0,327 en 1970, mientras que la renta por barril subió de US\$ 0,781 a US\$ 0,86. Como estas compañías, por lo general, realizan casi todas sus ganancias en la fase de producción, estas cifras pueden servirnos para estimar, muy aproximadamente, la participación relativa lograda por los países petroleros. El 50:50 en 1957 empieza a deteriorarse, para las compañías, antes de la

---

<sup>28</sup> Resolución XVII.95.

fundación de la OPEP, pero de manera más notable a partir de 1962 en adelante. En 1969/1970, cuando los precios de realización llegaron a su mínimo en el Golfo Pérsico, la participación relativa oscilaba alrededor de un 70:30, lo cual significaba un adelanto respetable con respecto al “fifty-fifty”.

### CUADRO 16

*Ganancias realizadas en el hemisferio oriental por las siete compañías del antiguo Cártel y las rentas por barril pagadas a los países propietarios, 1957 a 1960*

<i>Año</i>	<i>Ganancia por barril (US\$)</i>	<i>Renta por barril (US\$)</i>	<i>Cuota de ganancia (%)</i>
1957	0,780	0,781	18,9
1958	0,603	0,757	15,2
1959	0,584	0,765	14,0
1960	0,565	0,708	14,1
1961	0,543	0,700	13,2
1962	0,531	0,709	13,1
1963	0,563	0,751	14,1
1964	0,432	0,752	11,1
1965	0,418	0,764	11,2
1966	0,411	0,771	11,5
1967	0,368	0,799	10,7
1968	0,395	0,831	11,7
1969	0,354	0,839	11,3
1970	0,327	0,860	11,3

*Fuente:* First National City Bank, Nueva York. Citado por Mikdashi, *op.cit.*, p.139.

*Nota:* Se trata de las ganancias sobre todas las fases de la industria.

Si consideramos las cuotas de ganancia, notamos que éstas, en promedio sobre *todas las fases*, disminuyeron - de 1958 a 1970 - desde el 18,9% al 11,3%. O sea, mientras que las ganancias por barril disminuyeron en un 58%, las cuotas de ganancia no disminuyeron sino en un 40%, lo que indica un aumento correspondiente de la productividad del capital. Este aumento tuvo lugar, ante todo, en la producción misma. Adelman estimó el costo de producción de un barril de petróleo en el Golfo Pérsico, en los primeros años de la década de los sesenta, en 20 centavos de dólar, pero solamente en 10 a 12 centavos de dólar hacia 1969/1970.<sup>29</sup> Sería muy dudoso afirmar que la baja de las ganancias por barril ha afectado realmente las cuotas de ganancia, en la *producción* misma, de las grandes compañías internacionales.

Por ejemplo en 1969, Yamani, Ministro de Petróleo de Arabia Saudita, observó que:

“Sobre sus operaciones de producción la ganancia sobre la inversión puede llegar a ser más del 100% - como en Arabia Saudita, por ejemplo -, pero esto se reduce a un 12 - 15% sobre

<sup>29</sup> Mikdashi, *op.cit.*, p.113.



las operaciones integradas, aguas abajo y aguas arriba”.<sup>30</sup>

Y el Ministro de Fomento de Irán, Amuzegar, estimó que en 1970 en todo el Medio Oriente la cuota de ganancia de las compañías en promedio llegaba cerca del 100% en su fase extractiva; y se llegaba todavía al 55%, en promedio, sobre todas las fases de la industria en esta misma región.

Con todo, las grandes compañías internacionales siguieron realizando superganancias a pesar de su participación relativa reducida; pero lo mismo no es cierto con respecto a las demás compañías recién llegadas, generalmente menos productivas y que cargaban al mismo tiempo con pagos de renta mayores.

De todos modos la existencia de superganancias del lado de las compañías y de una renta relativamente alta del lado de los propietarios - relativamente alta con respecto al costo de producción - indica que aún en 1969/1970, cuando los precios de realización llegaron a su mínimo, éstos representaban todavía un múltiplo del valor del petróleo, en el sentido que expusimos en la tercera parte (tomo I) de nuestro estudio.

---

<sup>30</sup> Citado por Chichique, Bruno: *La crisis petrolera*, Caracas 1974; p.74.

## Capítulo 4. Venezuela y la OPEP

Como vimos cuando analizamos los resultados obtenidos en las negociaciones sobre la Resolución IV.33, la OPEP se dividió en dos fracciones, una que representaba lo que se ha llamado la “línea blanda”, integrada por Irán, Kuwait, Qatar, Arabia Saudita y Libia, y otra que representaba la “línea dura”, integrada por Iraq, Indonesia y Venezuela.

De estos últimos países solamente uno –Iraq - estaba afectado directamente, y es este país el único que hizo una crítica de fondo al arreglo propuesto, más allá de los aspectos meramente cuantitativos, afirmando que:

“... confirmaría la validez legal de los acuerdos principales, restringiría la libertad de acción y la soberanía de los países miembros, fortalecería el procedimiento por arbitraje en el arreglo de diferencias en vez de la sujeción a la jurisdicción nacional, y dificultaría el libre desarrollo de las actividades de la Organización”.<sup>31</sup>

Los otros países - Indonesia y Venezuela - habían superado al “fifty-fifty” por acciones individuales e independientes tomadas años antes. El resultado de las negociaciones, para entonces en curso, no les afectaba sino indirectamente en su posición competitiva como propietarios. La posición “dura” de estos países se reducía, en la práctica, a exhortar a los demás países miembros para que le aplicaran mano dura a las compañías.

La política petrolera de Indonesia siempre ha seguido su curso propio algo aparte y con poca influencia sobre la OPEP. No sucede lo mismo en cuanto a Venezuela. Desde el pacto de caballeros de El Cairo y hasta la Cuarta Conferencia de la OPEP, nuestro país fue una fuerza motriz dentro de esta Organización. En particular, en lo concerniente a la Resolución IV.33, como ya lo demostramos, ésta fue redactada o cuando menos inspirada por Venezuela. Examinemos más de cerca el papel desempeñado por Venezuela dentro de la OPEP.

Las metas que se propuso la OPEP durante los dos primeros años de existencia fueron esencialmente dos: primero, establecer un control de producción internacional y con ello de los precios, mediante la colaboración de los países consumidores, de los países propietarios y de las compañías productoras; segundo, aumentar la participación relativa a un 60:40. Ambas metas ya se habían manifestado en el pacto de caballeros de El Cairo, y ambas habían sido propugnadas activamente por Venezuela. Sin embargo, si bien las dos formaban un conjunto, era la primera la que tenía mayor importancia para Venezuela, de acuerdo con la política petrolera gubernamental de entonces - el “Trato hemisférico”, la CCCCH, etc. - dada la madurez adquirida como país petrolero tanto en el volumen de producción como en la renta por barril. Es de esta meta - el control de producción - que la paternidad correspondió efectivamente al gobierno venezolano de entonces, y es en la persecución de ésta que Venezuela se quedó finalmente aislada dentro de la OPEP, ya que para todos los demás países la estabilización de la renta por barril en relación con una expansión rápida y continua de la producción representaba una solución posible y aceptable. Mientras que la lucha por el aumento de la participación relativa ya estaba en curso en el Medio Oriente independientemente del acontecer venezolano, por ejemplo en Iraq, antes de la Conferencia de El Cairo, inspirada sobre todo por nuevos y más ventajosos arrendamientos

---

<sup>31</sup> Rouhani, *op.cit.*, p.232.

petroleros en esta región que conoceremos más adelante, si bien la forma particular que iba a revestir luego evidentemente se originó y se inspiró en la experiencia venezolana. Empero, en cuanto a la discusión acerca de la contabilización de la regalía, ésta se desarrolló en el seno del gobierno anterior presidido por el Dr. Sanabria, a espaldas y en contra de los propósitos perseguidos en materia impositiva por la alta dirección adeca.

La crisis de la OPEP se originó en el hecho de revelarse como mera ilusión la esperanza de que pudiera contarse con la colaboración voluntaria de los países consumidores más importantes y de las grandes compañías en el control de producción y de los precios. La responsabilidad por esta apreciación errónea de la situación correspondió, ante todo, al gobierno venezolano de entonces, o sea el gobierno de Betancourt con Pérez Alfonzo como Ministro de Minas e Hidrocarburos. Por ello, simultáneamente con la crisis de la OPEP, como observamos en la cuarta parte del presente estudio, se produjo una crisis de la política petrolera venezolana. Frente al fracaso de esta política, el Ministro responsable renunció en diciembre de 1963.

Fue en las negociaciones emprendidas luego de la Cuarta Conferencia cuando se evidenciaron de inmediato como ilusorias las esperanzas mantenidas acerca de una posible reconciliación de los intereses nacionales de los países petroleros con el imperialismo. En cambio, se llegó entonces al enfrentamiento acerca de la Resolución IV.33. La formulación de ésta, al mantener las apariencias de un “fifty-fifty”, quizás podría justificarse como maniobra diplomática mientras que se había contado con la posible colaboración de las compañías; pero una vez que se llegó al enfrentamiento resultaba contraproducente por las causas señaladas. Efectivamente, jamás se llegó a discutir seriamente un aumento de la regalía por encima de un octavo y ni siquiera se logró que se contabilizara este octavo como costo, sin conceder nuevos descuentos que en buena parte neutralizaban sus efectos.

Conviene observar la actitud venezolana frente a las negociaciones sobre la contabilización de la regalía. Acosta Hermoso observa que luego de la Cuarta Conferencia “...Venezuela había abandonado el papel de líder del grupo bajo la errónea concepción de que la cuestión de las regalías sólo atañía directamente a los otros países miembros y de que, por tanto, Venezuela debía permanecer al margen. Esta posición resultó tan absurda que hubo reuniones de Jefes de Delegación, como las celebradas en Beirut, Líbano, en 1962 y 1964, a las cuales Venezuela no asistió oficialmente sino con carácter de observador en momentos en que se estaban decidiendo cuestiones vitales para la Organización”.<sup>32</sup>

Esta “discreción” por parte de Venezuela es tanto más notable si se toma en cuenta que ella había inspirado originalmente a esta Resolución IV.33. El misterio no se explica sino al tomar en cuenta quiénes eran los gobernantes venezolanos de entonces: Betancourt como Presidente y Pérez Alfonzo como Ministro de Minas e Hidrocarburos. Nadie estaba mejor calificado que estos dos personajes para explicar todos los pormenores del “fifty-fifty”, el cómo y el porqué se llegó a esta determinación algo particular del impuesto adicional, y lo que constituía el problema de fondo implicado en la contabilización de la regalía. Empero, tampoco nadie tenía más razones para permanecer discretamente al margen de esta disputa que en Venezuela ya había sido resuelta por el gobierno presidido por Sanabria, y en cuyo origen estaba aquel “convenio secreto” de la alianza entre la alta dirección de AD y el imperialismo petrolero. Esta dirección

---

<sup>32</sup> Acosta H., *op.cit.*, pp.92/3.

siguió respetando sus compromisos. Efectivamente, salta a la vista cómo se hizo referencia a la situación venezolana en cuanto a la contabilización de la regalía como costo, mientras que se evitó cuidadosamente cualquier referencia al punto decisivo: cómo Venezuela había superado el “fifty-fifty”, en uso de sus facultades soberanas en materia de impuestos generales.

Como observamos, en la disputa estaba implícita la distinción entre renta del suelo e impuestos generales. Pero llama la atención el silencio que guardaba la dirección adeca sobre todo el asunto. Quienes escribieron sobre el tema no fueron sino los expertos petroleros copeyanos, como Aníbal R. Martínez y Eduardo Acosta H., quienes asimismo fueron los que participaron en las delegaciones oficiales venezolanas en varias reuniones de la OPEP (el Gobierno Betancourt era un gobierno de coalición, incluyendo a COPEI). Quien más discutió la distinción entre regalía e impuesto sobre la renta, en un gran número de artículos de prensa, fue nuestro camarada Salvador de la Plaza. Fue refiriéndose a éste que Pérez Alfonzo declaró, en una discusión pública en la Universidad Central en 1965, que:

“Una de las diferencias más frecuentes que tengo con... Salvador de la Plaza, es que él sigue siendo muy abogado. A él le desagrada que se diga que el “royalty” o la regalía es impuesto. Lo he dicho muchas veces que lo que nos importa es la suma de todos los ingresos...”<sup>33</sup>

Pérez Alfonzo no hizo, ni en ésta ni en ninguna otra oportunidad, la más mínima referencia a lo que, para los demás países de la OPEP, aun desde un punto de vista meramente cuantitativo, significaba la clasificación de la regalía como “impuesto” acreditable contra el impuesto sobre la renta y mucho menos, naturalmente, hizo referencia a la lucha enconada que venía librando la OPEP precisamente para distinguir la regalía y el impuesto sobre la renta. A él, efectivamente, nunca le había importado sino la “suma” de todos los ingresos, en el sentido de no distinguir renta del suelo e impuestos generales sin salvaguardar la soberanía nacional en su aspecto impositivo, frente a los pagos de carácter contractual. Y era precisamente esta diferencia la que constituía la conquista más importante de la reforma de Medina de 1943. El intento de borrarla con el “fifty-fifty” caracteriza la política petrolera antinacional de Pérez Alfonzo y de Betancourt. Pero cuando tomamos en cuenta la lucha que se estaba desarrollando en todos los demás países petroleros para conquistar los derechos soberanos que el imperialismo petrolero tuvo que reconocer a Venezuela en 1943, podemos apreciar el desparpajo del comentario que hiciera Pérez Alfonzo en 1970, dirigido a desprestigiar la reforma medinista, ya citado en otra parte. Según él, las compañías “... Con gran despliegue de propaganda lograron pasar la ley de 1943, como moneda falsa de la reforma petrolera requerida por la nación. *Mediante el relativo sacrificio de pequeños beneficios concedidos por la industria y otras tantas apariencias de ventajas creadas por la LEY-CONTRATO, que todo sistema jurídico reconoce sin necesidad de aceptación especial, como lo fue el trajinado sometimiento al poder impositivo del Estado*, las compañías obtuvieron el *saneamiento* - según se decía entonces - de su situación en Venezuela”.<sup>34</sup>

Cuando Pérez Alfonzo escribió estas líneas todavía ningún país miembro de la OPEP, con la sola excepción de Venezuela, estaba gozando de estas “ventajas” que “todo sistema jurídico

---

<sup>33</sup> Pérez Alfonzo: La dinámica del petróleo..., *op.cit.*, p.72.

<sup>34</sup> Pérez Alfonzo, Petróleo y dependencia, *op.cit.*, p.72. Subrayado nuestro, mayúsculas en el original.

reconoce sin necesidad de aceptación especial”, mientras que, por el contrario, en todos estos países, con “aceptación especial” expresada en los diferentes contratos de concesión, las compañías no estaban sometidas al poder impositivo del Estado, hecho completamente silenciado por Pérez Alfonzo.

Las diferencias entre el cuadro jurídico dentro del cual operaba la industria petrolera en Venezuela, de un lado, y en el Medio Oriente y África del Norte, del otro, son más fundamentales aún. Para comprenderlas, hay que tener presente que la mayoría de las grandes concesiones de esta región se originaron antes de obtener los países respectivos formalmente la independencia, como lo ha sido el caso de Argelia, Iraq, Kuwait, Qatar, etc., o bien cuando estaban sujetos a condiciones semi-coloniales como en el caso de Irán; o bien finalmente, tenemos los casos de Arabia Saudita y de Libia, formalmente independientes al otorgar sus primeras concesiones, pero que para esa época eran países sumamente débiles y atrasados. Esta situación se refleja en que las concesiones respectivas no solamente no estaban sometidas a las legislaciones fiscales nacionales correspondientes, sino que los contratos de concesión mismos no estaban sujetos a la legislación nacional en general, previéndose - sin excepción alguna - que en caso de diferencias se arreglarían no delante de las Cortes nacionales, sino por un arbitraje, nombrando generalmente cada parte un árbitro, y los dos conjuntamente nombrarían luego un superárbitro.

Todos estos países hasta muy recientemente no disponían de ninguna legislación minera general, de manera que los contratos de concesión mismos, concebidos en términos extremadamente sencillos y generales y asimismo extremadamente favorables al capital petrolero, fueron los que constituyeron toda la base jurídica de la industria. Los arbitrajes se basaban de un lado en estos contratos, y del otro, en los “principios generales del derecho reconocido por las naciones civilizadas”<sup>35</sup>, no jugando en ellos el derecho nacional sino un papel subordinado.

De allí que en el Medio Oriente y en África del Norte, la discusión de los principios jurídicos generales ha desempeñado un papel de importancia en la lucha entre los países propietarios y el imperialismo petrolero. En particular, se ha hecho énfasis, por parte de los países propietarios, en el derecho administrativo francés. Según éste, se diferencian los contratos concluidos entre dos partes privadas, sujetos al derecho privado, y los contratos concluidos entre un particular y el Estado, que en determinados casos - cuando está involucrado el “interés público” - no está sujeto al derecho privado, sino al derecho administrativo. Concretamente, el derecho administrativo francés se desarrolló en relación con las concesiones de servicio público, si bien no se ha quedado limitado a éstas. Como consecuencia práctica, tenemos que un contrato sujeto al derecho administrativo puede ser modificado unilateralmente por parte del Estado, y no solamente por acuerdo mutuo como en el caso de los contratos del derecho privado. Naturalmente que tales modificaciones unilaterales, en absoluto, son arbitrarias, sino sujetas a las limitaciones resumidas precisamente en el mismo derecho administrativo. Modificaciones unilaterales no proceden sino en el caso de imprevisión, del cambio sustancial de las circunstancias generales, cuando el contrato resulta demasiado oneroso para el Estado, o cuando resulta demasiado lucrativo para la parte privada, más allá de lo previsto, etc. Pero a la inversa, al resultar el contrato respectivo demasiado oneroso para la parte privada, es deber del Estado modificarlo en

---

<sup>35</sup> Para esta exposición véase: Cattan, Henry: *The Law of Oil Concession in the Middle East and North Africa*, New York 1967; passim.

favor de ésta.

Está claro el interés por parte de los países propietarios en estos principios jurídicos generales, ya que les daban la posibilidad, aun dentro de la situación de dependencia, obligados a recurrir a arbitrajes internacionales, de aspirar y lograr determinados cambios en las relaciones contractuales existentes. Pero como es la concesión de servicio público la que confiere, dentro del derecho administrativo francés, las más amplias posibilidades para la intervención estatal, no puede extrañarnos que en toda esta región se hubiera propagado la concepción, ya conocida por nosotros, de que una concesión petrolera es una concesión de servicio público. Esta tesis fue sostenida particularmente por Arabia Saudita en un pleito con la Aramco, la cual fue rechazada por la sentencia arbitral.<sup>36</sup> Asimismo en la Resolución IV.32 la OPEP invoca con cierta prudencia “las características de empresas de utilidad pública” de la industria petrolera para justificar la intervención estatal en materia de precios. Asimismo Fouad Rouhani, si bien sin reserva alguna, observa en el párrafo dedicado a la “Intervención Estatal” que:

“Es sobradamente evidente que los Estados que son los propietarios legales de recursos petroleros, como los guardianes del interés público, tienen el deber de reglamentar la industria petrolera, la cual constituye, obviamente, un servicio público, en todas sus fases y desde todos los puntos de vista”.<sup>37</sup>

Ya demostramos en otra parte que las concesiones petroleras, por su contenido económico, no tienen nada que ver con un servicio público ni en nuestro país ni en ningún otro país petrolero. La propagación de esta “tesis” en el Medio Oriente y África del Norte tuvo sólo el carácter de una maniobra táctica, al igual que la propagación de la “teoría” del “valor intrínseco”, destinada a lograr determinados cambios en las relaciones contractuales existentes, sin poner en tela de juicio su carácter contractual. Lo que se quiere con esta “tesis” es eludir el problema de fondo: que las concesiones petroleras deben estar sujetas a la soberanía nacional en todos sus aspectos, tanto a la legislación en general como a la legislación impositiva en particular. Tal reclamación, naturalmente, provocaría un enfrentamiento de mayor gravedad con el imperialismo, para lo cual le faltaba la fuerza necesaria o bien simplemente la voluntad a los diferentes países miembros de la OPEP, con excepción parcial de Iraq; determinado todo ello, desde luego, por las condiciones objetivas, el carácter de clase de los gobiernos respectivos, el nivel nacional e internacional de la lucha de clases, etc.

Comparemos ahora, en su perspectiva histórica, el cuadro legal de la industria en Venezuela con el del Medio Oriente y África del Norte. Las diferencias fundamentales son evidentes. Venezuela al otorgar las primeras concesiones, si bien era un país muy atrasado, era un país independiente como resultado de una cruenta Guerra de Independencia que se llevó a cabo el siglo pasado, y contaba con una legislación general y minera muy desarrollada. Las concesiones petroleras desde el principio estuvieron enteramente sujetas a la legislación nacional. No hubo arbitrajes internacionales en esta materia sino cuando Castro, y ello solamente bajo la presión de buques de guerra que se presentaron delante de nuestras costas. Pero en estos arbitrajes no se trataba sino de la legalidad de la cancelación de los títulos respectivos. Con esta excepción, todos

---

<sup>36</sup> «Sentence arbitrale rendue le 27 Août 1958 dans l’Affaire entre l’Arabie Saoudite et l’Aramco par trois arbitres sous la présidence du Professeur Sauser Hall», en *Revue Critique du Droit International Privé*, 1963, No.2, pp.272-363.

<sup>37</sup> Rouhani, *op.cit.*, p.54.

los demás litigios legales se decidieron conforme a nuestra legislación, ante nuestros propios Tribunales. Por ello en nuestro país el imperialismo petrolero tuvo que actuar siempre por intermedio del gobierno y del poder legislativo. De allí que resultaba muy peligroso perder, aún cuando fuera temporalmente, el control sobre éstos, como ocurrió a partir de 1936 y hasta 1945.

Como vimos, las corrientes nacionalistas en los gobiernos de ese período desarrollaron, sobre la base de nuestra propia legalidad, una política petrolera que podemos resumir en tres puntos:

a) En la legislación minera se reconocía el carácter contractual de los impuestos mineros conforme a nuestra tradición;

b) Sin embargo, se consideraba como insuficiente la renta del suelo que se percibía en comparación con las ganancias extraordinarias que se apropiaban las compañías, por lo que se reclamaba una renegociación de su monto. Para lograrlo se utilizaba como medio de presión la posible anulación de los títulos existentes viciados o de dudosa legalidad, mientras que del otro lado se ofrecían nuevos títulos, de cuarenta años de duración, para todas las concesiones;

c) Se diferenciaba claramente lo que constituían pagos contractuales - los impuestos mineros -, y lo que constituían impuestos generales, sujetos estos últimos en cualquier momento a las decisiones soberanas del Estado. La exención de la legislación fiscal general de la cual gozaban las concesionarias mineras ya había figurado en nuestras leyes mineras del siglo pasado, pero había sido eliminada al principio del siglo veinte, y luego reintroducida por presión de las petroleras. Esta diferenciación se haría ahora definitivamente, lo que, como señalamos, reflejaba también el desarrollo objetivo de la Venezuela semi-feudal hacia un país capitalista. En 1943, en una coyuntura internacional sumamente favorable, la política petrolera en cuestión resultó victoriosa con la gran reforma, la cual estableció un cuadro jurídico burgués moderno para la industria petrolera en nuestro país, de conformidad con su condición de país capitalista soberano.

Sin embargo, en el proceso de la reforma, la oposición adeca desarrolló su propia “doctrina”. Betancourt se inspiró en el arbitraje celebrado en 1932 entre Irán y la BP - para entonces Persia y la APOC - y en los principios del “moderno derecho administrativo”, aparentemente para demostrar que Venezuela tenía derecho de renegociar las condiciones que regían para entonces las concesiones petroleras, argumentación que fue recogida y ampliada por Pérez Alfonzo en su “Voto Salvado” - redactado con la ayuda de Betancourt - en el cual apareció la “tesis” de la industria petrolera como un “servicio público”. Esta última ha constituido, hasta el presente, la “doctrina” adeca en materia petrolera. Vista desde esta perspectiva histórica, en comparación con la situación existente en los países petroleros del Medio Oriente y del África del Norte, es como se evidencia con mayor claridad, el carácter francamente antinacional de la tesis de la industria petrolera como servicio público en nuestro país.

Si en aquellos países se invocaba al “moderno derecho administrativo”, para propagar la “teoría” de la industria petrolera como servicio público, ello se debió a *necesidades* diplomáticas y tácticas para ampliar el margen de maniobra *en contra* de las compañías, *mientras* que se reconocía y no se ponía en tela de juicio, el cuadro legal existente con arbitrajes internacionales basados en los “principios generales de derecho reconocidos por las naciones civilizadas”. Sin embargo, ¿a qué intereses podría corresponder la invocación de estos mismos principios en nuestro país, cuando las concesiones estaban enteramente sometidas a la legislación nacional? En

1943, AD sugirió demagógicamente que, sobre la base de tales principios, no se debían reconocer ningunos derechos adquiridos, contrariamente a lo que sostenía el gobierno de Medina; sin embargo, de lo que se trataba era de confundir, de desviar la atención acerca de los logros fundamentales de la reforma, y en particular del reconocimiento expreso que tuvo que hacer con ella el imperialismo petrolero de la soberanía impositiva nacional. Después se ha mantenido hasta 1973, sobre este particular, la “doctrina” de la industria petrolera como servicio público, como fundamento de la política petrolera adeca, haciendo caso omiso continuamente del hecho de que la industria petrolera está simplemente sujeta a nuestra soberanía nacional en todos sus aspectos. En las condiciones de Venezuela esta “doctrina”, naturalmente, no puede servir a los intereses del Estado para ampliar su margen de maniobra frente a las compañías sino que, por el contrario, ella constituye la expresión de la disposición de unos dirigentes políticos a limitar y a restringir el libre ejercicio de los derechos soberanos del Estado venezolano, protegiendo al capital petrolero. Después de todo, los “principios generales de derecho reconocidos por las naciones civilizadas” son los desarrollados por el imperialismo, y no tiene nada de extraño que prefiera someterse a éstos y no a la legislación soberana nacional.

Ahora bien, de acuerdo con nuestra realidad, una industria o actividad específica constituye un servicio público única y exclusivamente si así lo dice la ley; ahora, lo que ningún gobierno adeco jamás ha propuesto es declarar por ley a la industria petrolera servicio público... Lo que buscaban con esta “teoría” no era sino confundir a la opinión pública, mientras que simultáneamente señalaban al imperialismo petrolero su disposición a contraer compromisos muy precisos.

Pérez Alfonso tiene toda la razón cuando escribe: “La política petrolera de los gobiernos democráticos (quiere decir: de Acción Democrática), responsablemente siempre había tomado en cuenta las *condiciones de negocio* que caracterizan a las relaciones entre Venezuela y la industria petrolera internacional”.<sup>38</sup>

Los gobiernos adecos siempre han negociado todo, incluyendo la soberanía nacional. Así se comprende la actitud oficial venezolana con respecto a las negociaciones en curso acerca de la Resolución IV.33, de no darse por aludido, y de no señalar jamás el carácter táctico de éstas e indicar el camino más apropiado a seguir para superar el punto muerto al que se había llegado: el aumento unilateral, en ejercicio de la soberanía nacional, del impuesto sobre la renta. Por el contrario, al igual que los países más retrógrados con los gobernantes más conservadores, Venezuela maniobraba dentro de la OPEP sobre la base “doctrinaria” del valor “intrínseco” del petróleo y de la concesión petrolera como “concesión de servicio público”.

Sin embargo, la situación objetiva venezolana, su madurez como país petrolero en cuanto al volumen de producción y a la renta por barril, así como su dependencia económica de la alta renta petrolera que venía percibiendo durante largos años y la necesidad de lograr aumentos adicionales, hicieron de Venezuela un promotor y luego una fuerza motriz de la OPEP. Fue esta situación objetiva la que hizo necesario para Venezuela, pugnar en favor de un control internacional de la producción y de los precios, y exhortar a los demás países petroleros a tomar todas las medidas necesarias; asimismo hizo necesario para Venezuela exhortar a los demás países petroleros a luchar en favor de un aumento de la participación relativa al 60%. Y no

---

<sup>38</sup> Pérez Alfonso, *op.cit.*, p.56. Paréntesis nuestro y cursivas en el original.



obstante los deseos subjetivos de los gobernantes venezolanos de aquel entonces, de que todo pasara dentro de la mayor armonía posible entre los intereses imperialistas y los nacionales, todo ello terminó, y tenía que terminar, en el enfrentamiento.

Resulta una ironía de la historia el que siendo Rómulo Betancourt y Juan Pablo Pérez Alfonzo los más fieles servidores que el imperialismo petrolero haya tenido durante las últimas décadas en nuestro país, sean ellos los que hayan contribuido de manera decisiva a la formación de la OPEP, organización que finalmente iba a hacer estremecer el orden económico del mundo imperialista.

## **Capítulo 5. Las ganancias extraordinarias en el transporte. Los Estados de tránsito**

Queremos tratar en este capítulo el problema de la apropiación de las ganancias extraordinarias que surgen en el transporte internacional del petróleo, sea en el transporte por vía marítima, como en el caso de Suez, o sea en el transporte por oleoducto, como en los casos de Iraq, Arabia Saudita y Argelia. Este problema no afecta solamente a los Estados petroleros respectivos, sino asimismo a los llamados Estados de tránsito: Siria, el Líbano, Jordania, Egipto y Túnez.

Por la situación geográfica del Golfo Árabe la vía de transporte más barata, para el petróleo que se exporta hacia Europa Occidental o hacia América del Norte desde los países ribereños, es por oleoducto hasta el Mediterráneo, para seguir luego por tanqueros. Ello resulta aún más barato que dar la vuelta, por vía marítima, por la Península Arábiga pasando luego por el Canal de Suez. A su vez, esta última vía representa todavía un ahorro considerable en comparación con la ruta alrededor del continente africano, por lo menos hasta el cierre del Canal de Suez en 1967. De allí nada más lógico que los planes de las compañías, luego de la Segunda Guerra Mundial, para transportar la mayor parte de la producción hasta el Mediterráneo por oleoducto. Sin embargo, las difíciles condiciones políticas de esta región, debidas en primer lugar a la implantación en 1948 del Estado Israel por el imperialismo, iban a estorbar y finalmente a impedir la ejecución de estos planes.

Durante la postguerra no se llegó a construir sino un solo oleoducto, el llamado TAP-Line (Trans Arabian Pipeline). Éste parte de los campos petroleros de Arabia Saudita, cerca de las orillas del Golfo Pérsico, cruzando el territorio de Arabia Saudita, Jordania y el Líbano, para terminar en el puerto de Sidón. Aparte de este oleoducto existían otros, ya desde 1934, que iban desde los campos petroleros en el norte del Iraq, en la región de Kirkuk, cruzando unos por Siria para terminar en el puerto de Baniyas, mientras que otros cruzan por Siria y Líbano para terminar en el puerto de Trípoli, y finalmente un tercero que pasa por Jordania para llegar hasta el puerto de Haifa, antes de Palestina y hoy de Israel. Dado que los campos de Kirkuk están situados, aproximadamente, a igual distancia del Golfo Pérsico que del Mediterráneo, su producción entera se ha encaminado, desde el principio, por el oleoducto hacia el Mediterráneo.

Con la primera guerra árabe-israelí en 1948, fue paralizado el oleoducto de la IPC que va a Haifa, situación que subsiste hasta hoy.

Pero en las diferentes contiendas bélicas de la región se ha interrumpido regularmente el funcionamiento de todos los demás oleoductos, por lo que las compañías abandonaron todos sus planes de construir otros oleoductos más. Frente al oleoducto, los tanqueros tienen una ventaja evidente, su movilidad. Mas, como ningún país petrolero de esta región tiene una salida directa al Mediterráneo, pero todos tienen acceso directo al Golfo Pérsico, el petróleo no tiene que cruzar por el territorio de ningún otro país con la sola excepción de la producción iraquí de los campos de Kirkuk, lo que ha creado frecuentemente problemas particulares por lo que el gobierno de Bagdad ha considerado varias veces la posibilidad de construir un oleoducto hacia el puerto de Basrah, a pesar del aumento considerable del costo de transporte que ello representaría.

Como se sabe, también sobre el Canal de Suez ha estado presente la amenaza de cierre,

como ocurrió efectivamente en 1956, y desde 1967 hasta 1975, obligando a los tanqueros a emprender el viaje mucho más largo alrededor del continente africano. No cabe duda que esta situación ha acelerado considerablemente el desarrollo de los supertanqueros. Éstos, debido a su tamaño, no pueden pasar por el Canal, pero dada su mayor productividad pueden competir en cuanto al costo con los tanqueros más pequeños, a pesar de la gran diferencia entre las dos vías hacia Europa Occidental o América del Norte. Con ello, al reabrirse el Canal de Suez, éste había perdido mucha de su importancia en el comercio internacional del petróleo.

El monopolio que tiene Egipto con el Canal de Suez sobre la vía marítima más barata desde el Golfo Pérsico hacia Europa Occidental o América del Norte, da lugar, desde luego, a una renta del suelo. Dado que ésta ha sido hasta 1967 la vía usual, la renta cobrada ha constituido económicamente una renta absoluta desde 1959. Naturalmente que no todo el peaje cobrado por Egipto es renta del suelo ya que una parte corresponde a costos y a ganancias sobre el capital invertido.

Para la producción petrolera de Kirkuk surge, por tanto, una ganancia extraordinaria determinada por la diferencia entre el costo del transporte por vía marítima desde el Golfo Árabe al Mediterráneo y el costo del transporte por oleoducto desde Kirkuk al Mediterráneo, incluyéndose en el primer caso el peaje por el uso del Canal. Ahora surge la siguiente pregunta: ¿Dónde se realizan más precisamente estas ganancias extraordinarias? ¿En la producción o en el transporte? A esta interrogante ya respondimos en la primera parte de nuestro estudio en el capítulo 13: en la producción. Sin embargo, esta respuesta depende de que prevalezcan condiciones de competencia, lo que no es nuestro caso. Y efectivamente la IPC en su contabilidad las realizaba formalmente, en parte, en el transporte.

Más precisamente, desde el puerto iraquí de Basrah, en el Golfo Pérsico, hasta el puerto de Banias en Siria hay una distancia, por vía terrestre, de aproximadamente 1.300 km. desde Kirkuk donde empieza el oleoducto, hasta Banias no son sino 880 km. Por ello la IPC, en su contabilidad, colocaba las ganancias extraordinarias en cuestión en el transporte, en una proporción de 880/1.300, y en la producción en la proporción restante de 420/1.300. Esta contabilidad, a pesar de su apariencia superficial de racionalidad es, desde luego, absolutamente arbitraria. Este método tuvo la ventaja práctica, para la IPC, que durante unos años sustrajo así la parte de las ganancias extraordinarias colocadas en el transporte al régimen del “fifty-fifty” prevaleciente en la producción.

Sin embargo, si esta manera de contabilizar las ganancias extraordinarias que surgían de la situación geográfica de la producción era de interés para la IPC, también lo era para Siria. Dado que el oleoducto en cuestión cruzaba el territorio sirio en una longitud de 420 km., Siria sostuvo el punto de vista de que las ganancias colocadas en el transporte se realizaban dentro de su territorio en una proporción de 480/880.

Y dado que para este momento, 1955, en la producción prevalecía el “fifty-fifty”, reclamaba el mismo reparto para sí en el transporte, a lo que la IPC tuvo que acceder. Anteriormente el acuerdo respectivo, firmado en 1955, Siria, Jordania ni el Líbano, no habían cobrado ningún peaje por el paso de los oleoductos.

En 1966, Siria pasó a replantear el problema. Agregó entonces que todas las ganancias extraordinarias diferenciales que se derivaban de la situación geográfica de los campos de Kirkuk

tenían que colocarse formalmente en el transporte, aun aquellas que se habían colocado hasta entonces en la producción, y reclamó su parte del 50% sobre el total, siempre limitándose, naturalmente, a aquella proporción de 480/880. Esta vez se llegó, por esta disputa y otras más relacionadas, hasta a paralizar las actividades del oleoducto en discusión durante tres meses, lo que accidentalmente afectó asimismo los intereses del Estado iraquí, que no estaba implicado directamente en el asunto. Finalmente, en lo que atañe a la parte de la disputa expuesta aquí, Siria se impuso.<sup>39</sup>

El arreglo mismo no tuvo ninguna repercusión sobre la renta percibida por Iraq, ya que todo el aumento consecuente en el costo de transporte tuvo que ser absorbido por la IPC. Sin embargo, está claro que en el problema de la apropiación de las ganancias extraordinarias debidas a una situación geográfica ventajosa de la producción, en combinación con el transporte por oleoducto internacional, no existen solamente contradicciones objetivas entre el capital petrolero y los llamados Estados de tránsito, sino también entre éstos y los países propietarios. Mientras que corresponde al interés de los últimos que las ganancias extraordinarias se realicen íntegramente en la producción, los primeros están interesados en que se realicen formalmente en el transporte.

En Arabia Saudita, la Aramco había procedido de manera análoga con el TAP-Line como la IPC con sus oleoductos. De esta manera todas las ganancias extraordinarias que surgían por la diferencia entre el costo de transporte por oleoducto y por vía marítima, se había sustraído, hasta 1962, al “fifty-fifty”. En marzo de 1963 se llegó a un nuevo arreglo con el gobierno de Arabia Saudita, sometiendo estas ganancias extraordinarias diferenciales a un impuesto del 50%. El gobierno cobró en esta oportunidad adicionalmente, por los años pasados, 100 millones de dólares como impuestos atrasados.

### CUADRO 17

*Pagos de renta a los países de tránsito en 1965*

<i>País</i>	<i>Millones de US\$</i>
Jordania	3
Líbano	9
Siria	28
Túnez (a)	11
Egipto (b)	144

(a) Por el territorio nacional de Túnez pasa un oleoducto proveniente de campos petroleros argelinos. (b) Canal de Suez.

**Fuente:** Sayegh, Kamel S.: *Oil and Arab Regional Development*, New York, 1968; cuadro A-4.

El arreglo al cual se ha llegado con respecto al transporte por oleoducto y las ganancias extraordinarias relacionadas y formalmente adjudicadas a éste, se contabilizan proporcionalmente al kilometraje del oleoducto respectivo en cada país y luego están sujetas en cada caso a un impuesto del 50%. Desde luego que el problema no se ha planteado sino en el caso de oleoductos

<sup>39</sup> Véase Stocking, *op.cit.*, pp.270-299.

internacionales, ya que en los demás casos en el Medio Oriente y África del Norte, de todos modos la regalía y el impuesto sobre la renta se calculan a base de los precios f.o.b. en los puertos de exportación.

Sobre la importancia de estos pagos para los países de tránsito, véase el cuadro 17. Considerándose conjuntamente la producción y el transporte, prácticamente todos los países árabes de importancia están percibiendo rentas del suelo provenientes del negocio petrolero, si bien éstas son significativamente más modestas en el caso de los países de tránsito.

## **Capítulo 6. La renuncia de áreas ociosas de las viejas concesiones. Los nuevos arrendamientos**

Lógicamente, es en los nuevos arrendamientos donde siempre se manifiestan primero los cambios en curso en la correlación de fuerzas entre los países propietarios y el capital petrolero arrendatario, ya que en ellos, la relación puede reflejarse directamente sin limitaciones contractuales pre-establecidas. Es en los nuevos arrendamientos donde se evidencia el nivel de competencia existente en el momento entre las compañías petroleras en la búsqueda de nuevas tierras petrolíferas y las condiciones que para la época se juzgaban aceptables para lograr un acceso a éstas. Impedir la competencia de los capitales petroleros frente a los países propietarios - y no solamente la competencia como productores en el mercado - ha sido un aspecto importante en la política de las grandes compañías petroleras al monopolizar todas las tierras promisoras del Medio Oriente con gigantescas concesiones. De allí que el terminar con este monopolio, obligándolas a renunciar paulatinamente a las tierras que no se habían puesto a producir dando paso a arrendatarios competidores, ha constituido otro paso adelante de importancia en el fortalecimiento de la posición de los países propietarios frente al capital petrolero.

Señalemos de una vez que aparte de las tierras renunciadas por las antiguas concesionarias, los nuevos arrendamientos tuvieron como objeto, sobre todo, las tierras submarinas del Golfo Pérsico. Estas habían escapado a la voracidad del Cártel por falta de interés, por no haber existido entonces la tecnología necesaria para explorarlas y explotaras, pero ahora estaban resultando sumamente promisoras. Conforme al desarrollo tecnológico, los países ribereños estaban extendiendo sus derechos de propiedad más allá de la zona tradicional de tres millas, proceso que se ha podido observar y puede observarse todavía alrededor del mundo entero, y no solamente con respecto a yacimientos petrolíferos, sino con respecto a todas las riquezas naturales inclusive a las aguas ricas en peces etc. Y finalmente, pero de menor importancia en el Medio Oriente, los nuevos arrendamientos tuvieron por objeto nuevas tierras que no habían sido incluidas, por una causa u otra, en las viejas y gigantescas concesiones.

### ***a) La renuncia de áreas ociosas de las viejas concesiones***

En las condiciones políticas del Medio Oriente a las compañías petroleras les había sido posible obtener gigantescas concesiones que cubrían todo el territorio nacional de un país o, cuando menos, una proporción importante de éste. Pero como en los contratos respectivos no estaba incorporado ningún pago de renta relacionado con la superficie concedida, ni incluían en la mayoría de los casos la más mínima referencia a una posible renuncia después de un período determinado de las áreas no explotadas, ni tampoco existía ninguna otra obligación con respecto a estas áreas por parte de las compañías, éstas habían obtenido gratuitamente el monopolio sobre inmensos territorios petrolíferos por sesenta años y más. Solamente en el contrato original de la IPC se estipulaban disposiciones precisas en cuanto a la renuncia de áreas ociosas, pero ellas fueron eliminadas en 1931. Si bien en el contrato de la Aramco se hizo referencia a tal posibilidad, todo se había dejado a la discreción de la compañía.

Desde luego que esta situación tenía que modificarse en la medida en que se estaban haciendo más independientes los países afectados. Ya cuando Irán volvió a otorgar a la APOC

(BP) en 1933 la concesión anulada el año anterior, la superficie de ella se había reducido a un quinto, de 1,3 millones de km<sup>2</sup> a 259 mil. En 1948, Arabia Saudita entró a negociar con la Aramco la renuncia de áreas ociosas, pero a cambio de la extensión de los derechos de la Aramco sobre áreas submarinas. Con todo, el resultado fue modesto: en 1962, sobre la base de este acuerdo, la Aramco había renunciado a poco más del 10% del área concedida - 1,28 millones de km<sup>2</sup> - y a algo menos de un tercio de las áreas sobre las cuales retenía un derecho preferencial, cuya extensión era de 495 mil km<sup>2</sup>. Cuando fue formado en 1954 el Consorcio que se encargó de la antigua concesión de la AIOC (BP), que databa de 1933, se estableció que solamente al expirar ésta, en 1979, tendría que renunciar al 20% de la superficie antes de prorrogarse la concesión, como estaba previsto.

Hacia fines de la década de los años cincuenta los progresos logrados en esta materia todavía eran sumamente modestos cuando se iniciaron negociaciones al respecto entre la IPC y el gobierno iraquí que finalmente terminaron en un enfrentamiento decisivo.

Iraq había sido particularmente afectado por la guerra que se desató como consecuencia de la nacionalización del Canal de Suez en 1957, dado que toda su importante producción de los campos petroleros en el norte del país no tiene otra salida sino por oleoductos que van hacia el Mediterráneo, cruzando Siria y el Líbano, los cuales habían sido destruidos parcialmente, provocando una baja de la producción iraquí y asimismo de la renta petrolera del Estado. Además, en los países vecinos habían otorgado nuevos arrendamientos petroleros en condiciones mejores que las del “fifty-fifty”, lo que según una cláusula existente en el arreglo entre la IPC e Iraq, daba al gobierno la posibilidad de reclamar negociaciones para obtener un aumento correspondiente de la renta convenida. Es en estas condiciones que el gobierno iraquí, hacia fines de 1957, entró a negociar con la IPC reclamando un aumento de la renta por encima del “fifty-fifty” y la ampliación de la capacidad productiva en el sur del país con salida al Golfo Pérsico, así como la renuncia de las áreas ociosas.

Efectivamente, en cuanto al último punto, es de observar que la IPC tenía monopolizado todo el territorio nacional con excepción de una pequeña parte que estaba en manos de la BP, de manera que el gobierno, interesado en un aumento rápido de la producción, estaba imposibilitado para otorgar nuevos arrendamientos.

Estando las negociaciones todavía en curso, en julio de 1958, cayó la monarquía y asumió el poder el General Kasem. Su gobierno reanudó las negociaciones en 1959. En 1960, independientemente de estas negociaciones, el gobierno iraquí aumentó el peaje que se pagaba en el puerto de Basrah de US\$ 0,01 por barril a US\$ 0,11, a fin de obtener los ingresos necesarios para ampliar su capacidad para la exportación. Esta medida encontró, naturalmente, la más decidida oposición por parte de la IPC, en defensa de sus “derechos adquiridos” en materia fiscal. La compañía suspendió todas las exportaciones por este puerto. Sin embargo, el gobierno negó todo derecho a la compañía a protestar contra una medida gubernamental que concernía exclusivamente a la jurisdicción de Iraq como Estado soberano. Le recordó además a la compañía su obligación contractual de exportar una cantidad mínima determinada. La IPC reanudó entonces efectivamente las exportaciones, si bien a un nivel reducido, buscando por esta vía hacer reconsiderar al gobierno la medida tomada.

A ello se añadió que el gobierno introdujo en las negociaciones en curso otra demanda

adicional: una participación gubernamental del 20% en el capital de la IPC. Esta demanda se basaba en el contrato existente, donde se había previsto tal participación siempre y cuando la compañía emitiera públicamente acciones lo que, desde luego, nunca se hizo. Parece que ha sido este punto el que condujo, sobre todo, al fracaso de las negociaciones en 1961. El gobierno pasó entonces a tomar una medida unilateral. Promulgó la famosa Ley 80, en la cual se redujo la superficie concedida en un 99,5%, dejando en manos de la IPC solamente los campos que estaban en producción, cuya área total era un poco mayor de 5 mil km<sup>2</sup>. La IPC reclamó, conforme al contrato de concesión, un arbitraje internacional sobre el asunto, lo que fue rechazado por el gobierno.

El General Kasem encontró la muerte en un golpe de Estado en 1963. Sin embargo, sus sucesores no pudieron llegar, a lo largo de los años sesenta, a un nuevo arreglo con la IPC, manteniéndose en suspenso la disputa. Es por esta situación que Iraq acusó, durante esta década, el menor crecimiento de su producción petrolera entre todos los países miembros de la OPEP, con excepción de Venezuela.

Es después de estos acontecimientos que en todos los demás países del Medio Oriente se llegó, durante los años siguientes, a un arreglo en cuanto a la renuncia de áreas ociosas. La KOC se desprendió, ya en 1962, del 50% de la superficie en concesión; la Aramco, en 1963, renunció a toda el área preferencial que detentaba todavía y a 589 mil km<sup>2</sup> de la superficie en concesión; en Irán el Consorcio se desprendió a su vez, en 1967, del 25% del área; para citar los casos más importantes. Además estas renunciaciones iban acompañadas por acuerdos que regulaban la renuncia paulatina de otras áreas ociosas en el curso de los años siguientes hasta el término del título mismo.

### ***b) Los nuevos arrendamientos***

Los nuevos arrendamientos que estamos tratando aquí surgen en el Golfo Pérsico a partir de 1957, empezándose en Irán con una compañía mixta formada entre la NIOC, la compañía nacional iraní creada después de la nacionalización de la AIOC (BP) en 1951, y la ENI, la compañía nacional italiana. Recordemos que esta compañía, bajo la dirección de Mattei, había participado en el boicot internacional del imperialismo petrolero contra Irán - más precisamente contra la NIOC - luego de la nacionalización con la esperanza, finalmente frustrada, de obtener una participación en el Consorcio internacional que se iba a formar. Ello, desde luego, no pudo menos que estimular los esfuerzos que estaba haciendo esta compañía en competencia con el Cártel para romper su monopolio; y a su vez no es de extrañar que encontrara en la NIOC un socio igualmente interesado. La política petrolera de Irán, luego del fracaso de la nacionalización, consistía en fomentar el más rápido desarrollo de la producción. En esta política no se limitaba a presionar al Consorcio, sino que procedió masivamente a otorgar arrendamientos a nuevas compañías competidoras del antiguo Cártel. La ENI no vino a ser sino la primera en llegar a un acuerdo con la NIOC.

La ENI, en competencia con las grandes compañías, estaba propagando su propia versión del “fifty-fifty”, que consistía en primer lugar en un “fifty-fifty” en el capital mismo - o sea, la participación en el capital en un 50% de la compañía nacional respectiva - y *además* en un “fifty-fifty” en las ganancias con el Estado propietario. Como resultado tenemos que las ganancias



obtenidas se dividían finalmente entre la ENI de un lado, y la compañía nacional y el Estado propietario respectivo del otro, en una proporción del 75:25 en favor de los últimos. Tal acuerdo había sido realizado por la ENI, por primera vez, en Egipto en febrero de 1957; en agosto del mismo año llegó a un acuerdo similar con la NIOC. Veamos más detalladamente sus condiciones.

La compañía conjunta llamada SIRIP (Société Irano-Italienne des Pétales) recibió el derecho exclusivo de explorar y de explotar sobre una superficie de 22.900 km<sup>2</sup>. El período de exploración sería, como máximo, de doce años; el periodo de explotación, contado a partir del momento de iniciarse la producción, sería de 25 años, prorrogables tres veces por cinco años más. Después de cinco años, luego de haberse firmado el convenio respectivo, la SIRIP tendría que renunciar al 25% de la superficie concedida, y a otro 25% cuatro años más tarde. Al terminar los doce años de exploración la superficie concedida se reduciría a los yacimientos petrolíferos descubiertos.

Durante los primeros cuatro años de exploración la SIRIP estaría obligada a gastar US\$ 6 millones y otros US\$ 16 millones durante los años subsiguientes. Todo el capital necesario para tal fin provendría *exclusivamente* de la ENI. Solamente en el caso de un éxito en la exploración, la asociación con la NIOC se haría efectiva al iniciarse la producción, pagando ésta entonces la mitad. O sea, el riesgo de un fracaso en la exploración correría exclusivamente a cargo de la ENI. La NIOC no entraría efectivamente en la asociación sino una vez asegurado el éxito de la empresa.

La SIRIP estaría sujeta al “fifty-fifty”, es decir, al pago de una regalía de un octavo más un impuesto adicional del 50%. En cuanto a los precios, en principio, la SIRIP vendería todo el petróleo a las compañías matrices - un 50% a la ENI y un 50% a la NIOC - al precio cotizado, siendo posible hacer descuentos convenidos con la SIRIP. La ENI tendría que responsabilizarse del mercadeo del petróleo correspondiente a la NIOC, a solicitud de esta última.

La SIRIP estaría obligada a vender a la NIOC, para el mercado interno de Irán, hasta un máximo del 5% de la producción, al precio de costo más US\$ 0,02 por barril.

La SIRIP estaría dirigida, con un derecho de voto igual, por directores nombrados la mitad por la NIOC y la otra por la ENI. Además se convino en establecer un mecanismo para impedir la paralización de la empresa en el caso de una votación paritaria.

Al año siguiente, 1958, se formaron dos compañías conjuntas más, una con la Pan American (Standard Oil of Indiana) y otra con la Sapphire. Estas se diferenciaban de la SIRIP solamente en los siguientes puntos: 1) El “fifty-fifty” consistía simplemente en un impuesto sobre la renta del 50%, sin regalía alguna; 2) se convinieron pagos superficiales, de unos dólares por hectáreas, a partir del 13 años; 3) se convinieron unas primas a pagar al firmarse los convenios respectivos.

Fue siguiendo estas últimas pautas que la NIOC formó otras cinco compañías conjuntas en 1965 - con la Atlantic, la ERAP (francesa), la Tidewater, la Royal Dutch-Shell y la Deutsche Erdöl - cobrando como primas al firmarse los convenios respectivos, en total, US\$ 190 millones.

Fue en 1966 cuando Irán estableció, otra vez, nuevas pautas en los arrendamientos en un contrato concluido entre la NIOC, de un lado, y la compañía francesa ERAP del otro. Según éste, la ERAP financiaría la exploración, lo que sería considerado - solamente en el caso de un éxito -

como un crédito concedido a la NIOC, que debería reembolsarse íntegramente pagando un interés convenido. Un 50% de las reservas encontradas pasarían a manos de la NIOC, para constituir reservas nacionales, mientras que no se explotaría sino el restante 50%. La producción misma se financiaría también por la ERAP, siendo reembolsada luego por la NIOC. Conforme a esta situación, todo el petróleo producido pertenecería en primer término a la NIOC.

La ERAP obtendría entonces el derecho de comprar entre un 35% y un 45% de la producción al precio de costo más el 50% de la diferencia entre el costo y el precio realizado, y ello durante 25 años. Aquel porcentaje dependería de la distancia existente entre los campos petroleros y el mar. Es decir, dejando de lado todos los detalles jurídicos, este arreglo equivalía a una compañía conjunta con un 35% al 45% de capital francés y el resto de la NIOC. La exploración correría, como siempre, a cargo exclusivo de la parte extranjera, en este caso de la ERAP. En caso de éxito se formarían reservas nacionales con el 50% de las reservas probadas, explotándose conjuntamente el resto. La parte francesa estaría sujeta al pago de un impuesto sobre la renta del 50%, computado a base de los precios de realización.

En 1969, la NIOC llegó a otros dos acuerdos más, los cuales tenían las mismas características; el primero con la AREPI (compañía conjunta con intereses austríacos, italianos, españoles, franceses y belgas), y el segundo con la Continental.

Sobre todos estos nuevos arrendamientos caben varias observaciones, la primera de ellas en cuanto al régimen fiscal. Como se nota, la parte extranjera siempre está sujeta al “fifty-fifty”. Sin embargo, éste se diferencia de las viejas concesiones por su estructura interna al no incluir, con una sola excepción, una regalía. Por lo tanto, tampoco estaban afectados por todo el litigio acerca de la contabilización de la regalía como costo, resultando finalmente más ventajoso que el “fifty-fifty” de las viejas concesiones. En los últimos contratos el “fifty-fifty” se basaba de hecho, si bien encubierto por manipulaciones jurídicas, sobre el precio de realización, contrariamente a lo reclamado en varias resoluciones de la OPEP.

La compañía nacional detenta, como mínimo, un 50% del capital, pero solamente a partir del momento en que está asegurada la rentabilidad de la empresa. De allí que la participación relativa mínima es del 75:25, más ventajosa que en las viejas concesiones, si bien ahora una parte de la participación nacional no constituye renta del suelo sino una ganancia empresarial.

Tercero, en todos estos nuevos arrendamientos Irán participa a través de la NIOC en todas las decisiones empresariales, cuando menos en 50%. Desde luego que ello era un paso decisivo hacia adelante. Sin embargo, todavía se quedaba a medio camino: el impuesto sobre la renta del 50% quedaba contractualmente establecido, y todavía se arreglaría toda disputa que surgiera entre el socio extranjero y la NIOC por un arbitraje internacional. Pero con todo, era un progreso considerable que el Estado iraní tuviera la mano metida en las decisiones a tomar en cuanto a los volúmenes a producir; y si en cuanto a los precios era relativamente complaciente frente al socio extranjero - de acuerdo con la política oficial de una rápida expansión de la producción - no hay que perder de vista que la NIOC iría a disponer de cantidades cada vez mayores de crudo, un factor que podría resultar de gran importancia en otra coyuntura del mercado petrolero mundial, al provocarse alzas en los precios establecidos.

No pretendemos aquí presentar una lista completa de los nuevos arrendamientos

concluidos en el Medio Oriente y África del Norte en este período de 1957 hasta 1969.<sup>40</sup> Nos limitaremos al ejemplo presentado de Irán. La mayoría de ellos estaban siguiendo esencialmente las mismas pautas, en particular en cuanto a la participación en el capital, sea por la simple propiedad del gobierno de un porcentaje determinado de las acciones - como en algunos ejemplos durante los primeros años de este período -, o sea por una compañía conjunta con la compañía nacional respectiva. Dicho sea de paso, todos los países miembros de la OPEP han creado tales compañías nacionales, instrumentos indispensables para la política petrolera seguida no solamente con respecto a estos nuevos arrendamientos, sino también con respecto a las viejas concesiones.

También era común a todos ellos, el carácter contractual de todos los pagos involucrados y la cláusula de arbitraje internacional en caso de disputa. Hubo sin embargo una excepción: en el contrato concluido en 1965 entre la Petromin, la compañía nacional de Arabia Saudita, y la Auxirap, filial de la ERAP pero con intereses norteamericanos, *la tasa del impuesto sobre la renta estaba sujeta a la legislación correspondiente; y asimismo, en casos de disputa, los arbitrajes previstos tenían carácter nacional, sin injerencia extranjera*. Otros dos contratos con estas mismas características se concluyeron entre la Petromin y la AGIP, filial de la ENI, así como la Sinclair, en 1967.

Si consideramos el desarrollo de las condiciones de los nuevos arrendamientos en el área de la OPEP, hasta fines de 1969, es innegable tanto el adelanto en el aspecto cuantitativo (el aumento de la participación relativa) como el adelanto en el aspecto cualitativo, el control progresivo que estaban tomando los propietarios sobre las decisiones empresariales a través de una participación en el capital arrendatario.

Sin embargo, también es innegable la timidez de todos los países miembros, aun en cuanto a estos nuevos arrendamientos, de someterlos plenamente a la soberanía nacional. *Venezuela, ya desde 1943, era la única excepción, donde además todos los arrendamientos estaban sometidos enteramente a la legislación nacional*. Fuera de Venezuela, solamente los tres arrendamientos citados en Arabia Saudita, se encontraban en una situación comparable.

---

<sup>40</sup> Véase para ello: Cattan, Henry: *The Evolution of Oil Concessions in the Middle East and North Africa*. New York, 1967; passim. Y también: Schurr, Sam H. & Homan, Paul T.: *Middle Eastern Oil and Western World*, New York, 1971, pp.127 y ss.

## Capítulo 7. Declaración sobre política petrolera en los países miembros (Res. XVI.90)

En 1968, la OPEP adoptó la Resolución XVI.90, titulada “Declaración sobre política petrolera en los Países Miembros”, en la cual está prácticamente resumido hacia dónde estaba encaminada la política de la Organización hacia fines de la década de los sesenta, antes de iniciarse la nueva coyuntura, y que eran conclusiones derivadas de las experiencias pasadas. La citaremos extensamente, si bien interrumpida por nuestros comentarios.

“La Conferencia,...

“*Teniendo presente...* que el derecho inalienable de todos los países a ejercer una soberanía permanente sobre sus recursos naturales, en el interés de su desarrollo nacional, es un principio de derecho público universalmente reconocido y ha sido reafirmado repetidamente por la Asamblea General de las Naciones Unidas...

*Considerando* también que, con el fin de asegurar el ejercicio de una soberanía permanente sobre los recursos de hidrocarburos, es esencial que su explotación debería dirigirse a asegurar el mayor beneficio posible para los Países Miembros;

*Considerando además* que ese objetivo puede ser mejor alcanzado si los Países Miembros están en posición de encargarse por sí mismos directamente de la explotación de sus recursos de hidrocarburos, de tal forma que puedan ejercer su libertad de decisión en la utilización de los recursos de hidrocarburos, bajo las condiciones más favorables.

*Tomando en cuenta* el hecho de que el capital extranjero público o privado que invierta en el futuro a solicitud de los Países Miembros, puede jugar un papel importante en la medida en que suplemente los esfuerzos realizados por los Países Miembros en la explotación de sus recursos de hidrocarburos, bajo la premisa de que exista supervisión gubernamental sobre la actividad del capital extranjero para asegurar que sea usado en el interés del desarrollo nacional y que sus ganancias no excedan de niveles razonables;...

*Recomienda* que los siguientes principios sirvan de base para la política petrolera en los Países Miembros”.

Como base jurídica de los principios que servirían de orientación para la política petrolera, se hace mención de la doctrina de la “soberanía permanente sobre los recursos naturales”, “un principio de derecho público universalmente reconocido” que concretamente significa la posibilidad y el derecho de los Estados respectivos de reclamar la revisión de los contratos existentes, que tuvieran por objeto la explotación de los recursos naturales, siempre y cuando así lo justifiquen las “circunstancias cambiantes”. Esto ya lo discutimos anteriormente y volveremos a discutirlo más adelante.

Lo que se reclama es el *control* sobre las actividades de la industria, siendo de importancia menor si las operaciones mismas se llevan a cabo por el capital extranjero o por el nacional. Todo ello puede comprenderse perfectamente ya que de lo que se trata, en primer lugar, es de las ganancias extraordinarias petroleras, cuya apropiación total y el control sobre su monto, están reclamando los países propietarios, mientras que las ganancias empresariales mismas no desempeñan en este negocio sino un papel muy secundario. Ello, desde luego, no es así sino

desde un punto de vista estrictamente económico, limitado además a la relación propietario/capital arrendatario. Políticamente, está claro que la presencia o no del capital extranjero en el negocio tiene importantísimas implicaciones.

El primer principio enunciado en la resolución es el siguiente:

*“Modalidad de desarrollo*

1. Los Gobiernos de los Países Miembros se esforzarán, en la medida de lo posible, por explorar y desarrollar sus recursos de hidrocarburos directamente. El capital, los especialistas, y la promoción de los canales de mercadeo requeridos para ese desarrollo directo pueden ser complementados cuando sea necesario con fuentes alternativas sobre una base comercial.

2. Sin embargo, cuando el Gobierno de un País Miembro no sea capaz de desarrollar sus recursos de hidrocarburos directamente, puede celebrar contratos de varios tipos según los defina su legislación, pero sujetos a los presentes principios, con operadores del exterior por una remuneración razonable tomando en cuenta el grado de riesgo envuelto. Bajo un arreglo de tal naturaleza, el Gobierno tratará de retener la mayor medida posible de participación y de control sobre todos los aspectos de las operaciones.

3. En cualquier caso, los términos y condiciones de tales contratos estarán abiertos a la revisión durante intervalos pre-determinados, según lo justifiquen los cambios en la situación. Dichos cambios en la situación deberían dar lugar a la revisión de los acuerdos de concesiones existentes”.

Ya expusimos en otra parte la importancia de la duración de un arrendamiento para la apropiación de las ganancias extraordinarias por parte del propietario. A éste le favorece una duración corta, a fin de renovarlo o de revisarlo frecuentemente. Ello le permite la apropiación más completa de las ganancias extraordinarias, al tomarse en cuenta cada vez “los cambios en la situación”, lo que quiere decir, las nuevas ganancias extraordinarias que pueden haber surgido o que pueden crearse. Nótese que en la última frase del párrafo 3 se articula una pretensión muy lógica: que las mejoras obtenidas en los nuevos arrendamientos “deberían” extenderse también hasta las concesiones existentes. En el mismo sentido va el principio siguiente:

*“Participación.* Cuando no exista una previsión para la participación gubernamental en la propiedad de las compañías titulares de concesiones bajo cualquiera de los actuales contratos petroleros, el Gobierno puede adquirir una participación razonable sobre la base del principio de los cambios en la situación.

“Si tal previsión existe actualmente pero es eludida por los operadores respectivos, la tasa prevista servirá de base mínima para la participación que se adquiera”.

Lo que se observa como una característica de los nuevos arrendamientos es la participación gubernamental, o de la compañía nacional respectiva en el capital; esto es lo que en ese momento se proponía lograr la OPEP con respecto a las concesionarias existentes, y lo que se iba a convertir en el objetivo de las próximas negociaciones que se emprenderían con las grandes compañías internacionales. Todo indicaba entonces que ellas serían duras. La renuencia de estas compañías a aceptar tal participación era evidente. En los nuevos arrendamientos de este tipo no figuraba sino una sola de las grandes, la Shell, mientras que las demás compañías integrantes del antiguo Cártel se habían abstenido de participar en ellos.

En cuanto al porcentaje de participación que se exigiría se da un índice en el último párrafo. Allí se hace referencia a la cláusula mencionada en el contrato de concesión de la IPC (la misma que figuraba también, por ejemplo, en el contrato de la Aramco), donde se había previsto que los gobiernos en cuestión podrían adquirir un 20% de las acciones que pudieran emitirse públicamente, lo que sin embargo nunca se hizo. Pero está claro que si Iraq y Arabia Saudita exigían entonces como mínimo tal porcentaje, los demás harían otro tanto.

El próximo principio enunciado se refiere a las áreas ociosas de las viejas concesiones:

*“Renuncia.* Se introducirá un programa progresivo y más acelerado de renuncia de áreas de los contratos vigentes. En cualquier caso, el Gobierno participará en la escogencia de las áreas que se renuncien, incluyendo aquellos casos en los que la renuncia ya estaba prevista pero se había dejado a la discreción del operador”.

Se trata aquí de un paso más en la misma dirección ya analizada, de reservar para los propietarios el monopolio sobre todas las tierras que no se explotan o se explotan deficientemente por los arrendatarios.

El próximo principio no necesita mayor explicación:

*“Precios cotizados o precios de referencia.*

“Todos los contratos requerirán que la imposición de los ingresos del operador, así como los impuestos y cualquiera otros pagos al Estado, se basen en precios cotizados o de referencia para los hidrocarburos producidos bajo el contrato. *Este precio será determinado por el Gobierno* y se moverá en tal forma que prevenga cualquier deterioro en su relación con los precios de los bienes manufacturados que se comercian internacionalmente. Sin embargo, tal precio, sujeto a las diferencias de gravedad, calidad y localización geográfica, será consistente con los niveles de precios cotizados o de referencia que generalmente prevalecen para los hidrocarburos en otros países de la OPEP y aceptados por ellos como base para el pago de impuestos”.

Si bien aquí se exigía que los precios cotizados o de referencia tuvieran que ser determinados por los gobiernos, lo que equivale prácticamente a que éstos determinaran unilateralmente la renta por barril, tal reivindicación hay que verla junto con los dos principios enunciados a continuación:

*“Garantía limitada de estabilidad fiscal.*

“El Gobierno puede, a su discreción, dar a los operadores una garantía de estabilidad fiscal por un período razonable de tiempo”.

*“Cláusula de renegociación.*

1. A pesar de cualquier garantía de estabilidad fiscal que haya sido concedida al operador, éste no tendrá el derecho de obtener ganancias netas excesivamente altas después de los impuestos. Las previsiones financieras de los contratos que actualmente resultan en ganancias netas excesivamente altas serán abiertas a la renegociación.

2. Cuando se decida el inicio de tal renegociación, el Gobierno tomará debida cuenta del grado de riesgo financiero a cargo del operador y del nivel general de ganancias netas en el resto de la industria cuando prevalezcan condiciones similares.

3. En el caso de que el operador decline negociar o de que las negociaciones no resulten en ningún acuerdo dentro de un período razonable de tiempo, el Gobierno hará su propia estimación del monto por el cual las ganancias netas del operador después de los impuestos, son excesivas, y esa cantidad será pagada entonces por el operador al Gobierno.

4. En el presente contexto, “ganancias netas excesivamente altas” significan los beneficios netos que después de los impuestos sean significativamente excesivos, durante cualquier período de doce meses, en relación con el nivel de ganancias netas cuya expectativa razonable hubiera sido suficiente para inducir al operador a correr el riesgo empresarial necesario.

5. Al evaluar las “ganancias netas excesivamente altas” de los nuevos operadores, debería darse consideración a su posición general de competitividad frente a los operadores ya establecidos”.

Lo que se está reclamando con toda claridad es la apropiación total de toda la ganancia extraordinaria, limitándose las ganancias de las compañías a una mera ganancia empresarial media. Además, el monto mismo de las ganancias extraordinarias podría incrementarse, por el control que se ejercería sobre los precios cotizados o de referencia, mediante una renta absoluta incrementada. Sin embargo, esta posición radical de los países propietarios - aún en esta declaración política de 1968 - sigue siendo mediatizada por la base doctrinaria aceptada frente a las relaciones contractuales existentes. Todavía se reconocía la necesidad o la posibilidad de “garantías de estabilidad fiscal”, si bien éstas ya se reclaman como “limitadas”; y de lo que se trata siempre para alcanzar las metas definidas, es de “renegociaciones”, si bien está presente la amenaza de medidas unilaterales. De hecho, los arrendamientos petroleros con el capital extranjero se siguen concibiendo dentro de “los principios de derecho público universalmente reconocidos”, sin referirse jamás a que “universalmente”, es decir, en todos los países capitalistas desarrollados, este derecho no es sino una parte de todo un sistema jurídico y que, desde luego, aún un contrato de derecho público está sujeto a la legislación general del país respectivo.

Esta actitud cautelosa se nota particularmente en el principio enunciado más adelante en esta resolución:

*“Arreglos de disputas.*

“Cuando no se establezca lo contrario en el sistema legal de un País Miembro todas las disputas que surjan entre el Gobierno y los operadores caerán exclusivamente dentro de la jurisdicción de las Cortes nacionales competentes o de las Cortes regionales especializadas, según y cuando éstos se establezcan”.

Lo que llama la atención, es la ausencia de la exigencia de que los arrendamientos estén *generalmente* sujetos a la jurisdicción nacional respectiva, aun cuando hasta entonces se establecía, generalmente, todo lo contrario.

Finalmente, veamos un último principio de importancia enunciado en esta resolución:

*“Conservación.*

“Se requerirá a los operadores conducir sus operaciones de acuerdo con las mejores prácticas de conservación, *tomando en cuenta los intereses del país a largo plazo.* Para este fin, el Gobierno formulará instrucciones escritas detallando las reglas de conservación que deberían

seguir todos los operadores dentro de su territorio”.

Siguiendo la tradición ya establecida en este negocio, los países propietarios recurrirán al control de producción en nombre de la “conservación”.

A pesar de las limitaciones de la OPEP ya señaladas, está claro que en un período de sólo diez años de existencia había contribuido de manera significativa a cambiar profundamente las relaciones entre el capital petrolero internacional y los países propietarios, lo que se reflejaba claramente en la resolución citada. Materialmente, tal cambio se evidencia en la estabilización y luego en el aumento paulatino de la renta por barril, mientras que la ganancia por barril y la cuota de ganancia - aun cuando en menor medida - estaban en baja. De un lado, la competencia entre los capitales petroleros continuaba agudizándose mientras que, del otro lado, se estaba fortaleciendo continuamente el poderío de los países propietarios.

Fue durante estos diez años que el capital petrolero, hasta entonces la fuerza predominante en el mercado petrolero mundial, pasó al segundo plano, mientras que se impusieron como nueva fuerza predominante los países propietarios. Ello todavía no se notaba a primera vista.

Como resultado de los dos movimientos, la renta por barril en alza paulatina y la ganancia por barril en baja, así como el rápido desarrollo de la productividad en este período, los precios comerciales siguieron un trayecto descendente. La existencia de la OPEP todavía no había repercutido, en cuanto a los precios, sino en frenar la caída de éstos, pero no en provocar nuevas alzas. Y formalmente la organización había guardado las apariencias de respeto a lo contractualmente establecido. Evidentemente había fracasado en sus propósitos originales: restablecer el nivel de los precios que prevalecían antes de agosto de 1960 y de institucionalizar un control de producción internacional. Parecía que las leyes capitalistas de la competencia se habían impuesto en contra del Cártel de los propietarios.

Es esta última apreciación de la situación la que prevalecía, por lo general, hacia fines de la década de los años sesenta en los países consumidores. Cuán equivocados estaban lo iban a revelar, de manera espectacular, los próximos años.



## Capítulo 8. La nueva coyuntura

En total podemos decir que la OPEP, durante los primeros diez años de existencia, dentro de las condiciones económicas del mercado mundial del petróleo en recesión, había librado una lucha defensiva con éxito notable, si bien había fracasado rotundamente en el primer intento de pasar a la ofensiva después de la Cuarta Conferencia y cuando apenas contaba con dos años de existencia.

Ya a partir de 1968, con la declaración sobre política petrolera de los países miembros, se inicia el segundo intento de emprender una ofensiva. Esta no sólo tenía una base mucho más sólida por la experiencia adquirida en una multitud de enfrentamientos y negociaciones con las compañías petroleras, sino que iba a encontrar dos condiciones ventajosísimas, de manera que esta vez los éxitos que se obtuvieran dentro de pocos años iban a sobrepasar, con creces, las metas más optimistas que se había trazado la Organización.

En primer lugar, en el mercado mundial del petróleo se iba a pasar, a partir de 1970, de la recesión al mayor auge desde 1948. Este se originó en la crisis energética estadounidense. Como veremos detalladamente, como consecuencia de esta nueva coyuntura económica el poderío monopolista de la OPEP, ya de por sí considerable con más de la mitad de la producción mundial de petróleo extraída de sus yacimientos, se vio multiplicado y potenciado. En segundo lugar, tenemos las condiciones políticas. La situación política mundial, en general, se caracterizaba por la decadencia del imperialismo yanqui con su máxima expresión, en lo económico, en la crisis del dólar, y en lo militar, en la derrota sufrida en la guerra de Indochina. Además, en el Medio Oriente, centro mundial de la producción petrolera, la tercera guerra árabe-israelí iba a provocar el rápido aumento del nivel de las luchas políticas y sociales en todo el mundo árabe, así como una agudización de la lucha entre las dos superpotencias por la supremacía en esta región.

Como consecuencia tenemos que la nueva coyuntura económica sumamente favorable para la OPEP iba a combinarse simultáneamente con una nueva coyuntura política, con la radicalización de las posiciones nacionalistas de sus miembros árabes, aun de los regímenes más conservadores, así como de Irán, afectado asimismo por las contiendas en la región como país ribereño del Golfo Árabe. Estos son los factores fundamentales que posibilitaron y causaron el avance espectacular de la OPEP en los años siguientes.

### *a) La crisis energética estadounidense*

Según se desprende del cuadro 18, como consecuencia de los acontecimientos del año 1959 tenemos que se iban a mantener los altos precios del petróleo dentro de los EEUU, mientras que los otros países capitalistas desarrollados, como Alemania Occidental, iban a gozar, durante una década, de petróleo importado cada vez más barato. Mientras que en 1959 todavía un barril de petróleo importado por Alemania Occidental costaba US\$ 0,10 más que el precio promedio de un barril de petróleo en boca de pozo dentro de EEUU, tenemos que en 1970, por el contrario, era Alemania Occidental la que gozaba de una ventaja de US\$ 0,99 por barril. Esta no es sino la diferencia promedio. En la Costa Este de los EEUU, en 1970, las licencias de importación se

vendían a US\$ 1,45 por barril.<sup>41</sup> En total se puede estimar que hacia 1970 los consumidores estadounidenses pagaban un exceso de precio del 50% más que el precio del barril de petróleo crudo pagado por los consumidores de Europa Occidental y de Japón.

### CUADRO 18

*Precio promedio de importaciones de petróleo crudo en Alemania Occidental y precio promedio cotizado en los Estados Unidos*

<i>Año</i>	<i>Alemania Occidental c.i.f. US\$/b</i>	<i>Estados Unidos boca de pozo US\$/b</i>
1959	3,00	2,90
1960	2,80	2,88
1961	2,54	2,89
1962	2,42	2,90
1963	2,34	2,89
1964	2,25	2,88
1965	2,09	2,86
1966	2,00	2,88
1967	2,17	2,91
1968	2,21	2,94
1969	2,25	3,09
1970	2,19	3,18
1971	3,04	3,39
1972	3,06	3,40
1973	4,22	3,86

*Fuente:* PODE, 1970 y 1973.

Ahora como el costo de la energía, determinado en lo esencial por el costo del petróleo, representa generalmente un 15% a un 20% del costo de producción de los productos manufacturados, y más aún en determinadas ramas de la producción como la petroquímica, los países europeos y Japón disponían en el mercado mundial, como competidores de los EEUU, de una ventaja no del todo despreciable, que venía a añadirse al desarrollo ya más rápido de la productividad general en aquellos países. Como consecuencia de esta situación en los EEUU se agudizaron, hacia fines de la década de los años sesenta, las contradicciones entre el capital petrolero y el capital no petrolero.

Estas contradicciones eran particularmente nítidas en la Costa Este de los EEUU. Los Estados respectivos son solamente Estados consumidores, con escasa o simplemente con ninguna producción propia. Hacia fines de la década esos Estados ya no consumían petróleo estadounidense, sino en una pequeña proporción, importando la mayor parte. Sin embargo, era el primer petróleo el que seguía determinando el precio. Concretamente, los industriales de la región se encontraban con la situación de que la mayor parte del petróleo crudo que consumían no costaba sino cerca de US\$ 2,50 por barril al llegar a la costa, pero costaba US\$ 4,00 una vez que ingresaba en el territorio nacional. Por añadidura, la ganancia extraordinaria que se realizaba al

<sup>41</sup> Chevalier, Jean Marie: *Le nouvel enjeu pétrolier*, Francia 1973, p.91.

importar el petróleo ni siquiera se la apropiaba el Estado mediante aranceles, sino las compañías petroleras, o sea, más precisamente los refinadores, por el sistema imperante de las cuotas. Ello les valió en total y en 1969, una ganancia extraordinaria de US\$ 600 millones. Se comprende que los industriales de la Costa Este estaban cada vez menos dispuestos a pagar tales precios, que prácticamente significaban un gigantesco subsidio para la industria petrolera a costa de su propia competitividad, tanto en el mercado mundial como frente a productos importados.

Como primera manifestación evidente de la agudización de las contradicciones entre el capital petrolero y el capital no petrolero en los EEUU, tenemos que en 1969 la partida de agotamiento porcentual del 27,5 %, tasa que estaba vigente desde 1926 - ¡desde hacía 43 años! - y defendida por la industria petrolera como algo sacrosanto, fue bajada por el legislador al 22%, lo que significaba unos centenares de millones de dólares de impuestos adicionales para esta industria. Y es en este mismo año cuando, a petición del gobierno, la llamada comisión Shultz elaboró las siguientes proposiciones para la política futura de importaciones:

Primero, la eliminación del sistema de cuotas y la sustitución de éste por aranceles. Por esta vía, las ganancias extraordinarias que surgieran con las importaciones se las apropiaría, en el futuro, el Estado y no las compañías.

Segundo, expuesta así la producción interna a la competencia del mercado mundial, si bien con una ventaja determinada por el monto de los aranceles, se pensaba lograr una baja de los precios.

Concretamente se proponía un sistema de aranceles diferenciales, empezándose con un arancel de US\$ 1,45 por barril proveniente del Hemisferio Oriental, es decir, principalmente del Medio Oriente, África del Norte y Nigeria; y un arancel de US\$ 1,25 por barril proveniente de América Latina, es decir, Venezuela ante todo. Esta diferencia se justificaba a base de una mayor seguridad del petróleo proveniente de esta última fuente, dado que ya desde hacía años se hablaba de la posibilidad de un boicot petrolero árabe. De la misma manera se justificaba que se eliminara cualquier traba a la entrada de petróleo canadiense. Y la introducción de estas tarifas implicaría la baja de los precios de determinados crudos del país hasta en unos 30 centavos/barriles; pero se pensaba, además, reducir estos aranceles en los próximos años - manteniéndose las diferencias indicadas - hasta llegar a un arancel de US\$ 0,87 por barril para el crudo del Medio Oriente, con una baja correspondiente del nivel de los precios internos, estimado en total en US\$ 0,80. El ahorro resultante para los consumidores estadounidenses se estimaba, hasta el año 1980, en unos 2,5 a 4 mil millones de dólares anuales. Con todo se preveía que en 1975 se irían a importar solamente 4,7 millones de b/d de petróleo y productos, y 8 millones en 1980. En este último año, según el informe, el petróleo proveniente del Hemisferio Oriental todavía no representaría más del 10% de la demanda interna, un nivel considerado como aceptable desde el punto de vista de la seguridad nacional.<sup>42</sup>

A través de este informe de la comisión Shultz se manifestaba claramente el deseo de los consumidores estadounidenses - más precisamente del capital no petrolero - de tener asimismo acceso más libre al petróleo más barato del mercado mundial así como de provocar una baja de los precios internos, de manera que se mantendría limitada la diferencia entre los niveles de los precios del petróleo en el mercado mundial y en el mercado interno. Y todo ello sería posible,

---

<sup>42</sup> Para el informe Shultz véase: Vallenilla, *op.cit.*; pp.354-364; y el *Petroleum Press Service*, enero y mayo de 1970.

según el informe, manteniéndose un alto grado de autoabastecimiento de acuerdo con los requisitos de la seguridad nacional. Sin embargo, como lo iban a demostrar contundentemente los hechos, el informe estaba completamente equivocado, en primer lugar, en cuanto a la situación en la cual se encontraba todo el sector energético del país y en particular la producción de hidrocarburos. Por simple extrapolación lineal se proyectaba el crecimiento de la producción de las últimas décadas hacia el futuro, cuando en realidad todo el sector energético se estaba acercando, y rápidamente, a una crisis.

Apenas publicado el informe Shultz, la práctica ya demostraba lo erróneo del análisis, en cuanto a la situación interna, en la cual se basaban sus conclusiones. Por ello, el entonces Presidente de los EEUU, Nixon, lo archivó, nombrando una nueva comisión - la comisión Lincoln - a fin de reexaminar todo el problema. Los resultados de ésta, así como de todo un conjunto de otros estudios realizados sobre la situación por diferentes organismos oficiales o privados, iban a revelar una realidad totalmente distinta. La crisis energética ya estaba en marcha manifestándose primero, y en estos mismos momentos, en las dificultades en el abastecimiento de gas natural. En los EEUU el gas natural sólo estaba proveyendo entonces el 33% del total de la energía consumida.

A partir de 1970, en varios lugares de los EEUU, las compañías del gas ya no aceptaban nuevos clientes, y en el invierno del mismo año ni siquiera podían mantener el abastecimiento a los clientes ya conectados a los gasoductos existentes, haciéndose necesarias reducciones en el abastecimiento corriente. Las compañías del gas alegaban que con el nivel de los precios del gas natural existente - los cuales estaban sujetos al control gubernamental, por haber sido declaradas las compañías del gas como servicio público - resultaba simplemente imposible cubrir la demanda. Lo cierto es que las reservas probadas del gas natural estaban en declinación desde 1969 y la producción desde 1971, como se desprende del siguiente cuadro.

### CUADRO 19

*EEUU: Reservas probadas y producción de gas natural, 1969 a 1974*

<i>Año</i>	<i>Reservas probadas (10<sup>6</sup> m<sup>3</sup>)</i>	<i>Producción anual (10<sup>6</sup> m<sup>3</sup>)</i>	<i>Reservas probadas. Producción anual</i>
<b>1969</b>	8.013.711	586.105	13,7
<b>1970</b>	7.504.005	626.797	12,0
<b>1971</b>	7.634.150	649.847	11,7
<b>1972</b>	7.686.791	648.374	11,9
<b>1973</b>	7.003.077	647.157	10,8
<b>1974</b>	7.075.000	633.266	11,2

*Fuentes:* PODE, 1973 y 1974.

Pero como lo revelaba el informe Lincoln, suponiendo precios constantes, esta tendencia iba a continuar en el futuro, de manera que hacia 1985 no se podría esperar sino una producción nacional en un 30% *menor* a la de 1970.

Aún si se subieran los precios en los años siguientes, en todo caso seguiría la escasez. Con

ello, un tercio del incremento anual de la demanda de energía, que hasta ese momento se estaba satisfaciendo con el gas natural, tendría que volcarse sobre las fuentes alternas. Pero veamos en qué situación se encontraban éstas. La producción de carbón que proveía el 18% del consumo nacional de energía se encontraba asimismo estancado, y ello por dos causas. Primero, por la legislación de aire limpio promulgada en los EEUU durante la década de los sesenta - una legislación que correspondía a una necesidad objetiva por el consumo creciente de energía - donde se prohibía el uso de carbón de alto contenido de azufre, y su desulfuración resultaba demasiado costosa frente a la competencia del combustible pesado derivado del petróleo cuya desulfuración, si fuese necesaria, resultaría mucho menos costosa. Segundo, luego de unos graves accidentes en años recientes con las minas de carbón, que habían costado la vida de decenas de obreros, el gobierno había promulgado una legislación de seguridad más severa, por lo que hubo que cerrar varias minas.

En cuanto a la energía nuclear, cuya entrada en el mercado se había esperado para principios de esta década, se había revelado mucho más difícil de manejar técnicamente de lo previsto, de manera que no contribuía sino con menos de un 1% al consumo nacional, y para 1985 se preveía que todavía no llegaría al 10%.

De la situación descrita se desprende que en el futuro inmediato todo el aumento de la demanda de energía, estimado entonces en un 4,2% al año, no podría satisfacerse sino por los hidrocarburos líquidos, de producción nacional o importados, que ya estaban proveyendo el 44% de toda la energía consumida en el país. En lo que concierne a la producción interna de EEUU, ésta venía en declinación desde 1970 (ver cuadro 20); y la comisión Lincoln preveía que con los precios de entonces, a duras penas podría mantenerse este nivel hasta 1985, a pesar del flujo de petróleo que para entonces provendría de Alaska.

Fíjese el lector cómo a partir de la segunda mitad de la década de los sesenta se comenzó a acelerar, en los EEUU, la demanda de hidrocarburos líquidos, sobre todo de petróleo y derivados, aparte de la gasolina natural, el condensado y el gas licuado producidos a base del gas natural. Este fenómeno se debía a que, como ya señalamos, la legislación estadounidense sobre el aire limpio produjo el efecto de que se sustituyera el carbón sulfuroso por el combustible pesado de bajo contenido sulfúrico por sus condiciones naturales, o bien desulfurado por un proceso adicional de refinación, acelerándose el crecimiento de la demanda de este derivado del petróleo; asimismo, las instalaciones suplementarias que, por la misma causa, se hicieron necesarias para todos los vehículos automotores a fin de desintoxicar los gases de escape, tuvieron como efecto un consumo mayor de gasolina. O sea, a fin de limpiar el aire, se necesitaba más energía limpia, y ello coincidía en los EEUU precisamente con una crisis en la producción de las dos fuentes apropiadas: el petróleo y el gas natural. Pero es necesario que señalemos otra causa más: el cambio estructural de todo el proceso de producción capitalista. Se ha observado que desde la Primera Guerra Mundial hasta 1966, el consumo de energía en los EEUU crecía siempre a una tasa inferior a la del producto social bruto, mientras que desde 1966 hasta ahora se observa el fenómeno contrario. Ello se ha atribuido principalmente a tres causas: primero, al rápido crecimiento de la industria petroquímica; segundo, que no se ha mejorado adicionalmente la eficiencia en el uso del calor; y tercero, el uso cada vez más extendido de la energía en forma de

electricidad, cuya producción implica pérdidas particularmente altas.<sup>43</sup>

## CUADRO 20

*EEUU: Oferta y demanda de hidrocarburos líquidos, 1959 a 1974*

<b>Año</b>	Producción (10 <sup>6</sup> b/d.)	Crecimiento interanual %	Demanda (10 <sup>6</sup> b/d.)	Crecimiento interanual %	Déficit (10 <sup>6</sup> b/d.)	Déficit demanda %	Crecimiento interanual %
<b>1959</b>	7.933	-	9.451	-	1.518	-	16,1
<b>1960</b>	7.965	0,4	9.661	2,2	1.696	11,7	17,6
<b>1961</b>	8.174	2,6	9.806	1,5	1.632	- 3,8	16,6
<b>1962</b>	8.354	2,2	10.235	4,4	1.881	15,3	18,4
<b>1963</b>	8.641	3,4	10.551	3,1	1.910	1,5	18,1
<b>1964</b>	8.811	2,0	10.859	2,9	2.048	7,2	18,9
<b>1965</b>	9.014	2,3	11.304	4,1	2.290	11,8	20,3
<b>1966</b>	9.579	6,3	11.831	4,7	2.252	- 1,7	19,0
<b>1967</b>	10.234	6,8	12.273	3,7	2.039	- 9,5	16,6
<b>1968</b>	10.601	3,6	13.050	6,3	2.449	20,1	18,8
<b>1969</b>	10.828	2,1	14.137	8,3	3.309	35,1	23,4
<b>1970</b>	11.312	4,5	14.716	4,1	3.404	2,9	23,1
<b>1971</b>	11.124	- 1,7	15.133	2,8	4.009	17,8	26,5
<b>1972</b>	11.111	- 0,1	16.354	8,1	5.243	30,8	32,1
<b>1973</b>	10.925	- 1,7	17.254	5,5	6.329	20,7	36,7
<b>1974</b>	10.453	- 4,3	16.629	- 3,6	6.176	- 2,4	37,1

*Fuentes:* PODE, varios años.

Como puede observarse en el mismo cuadro, la producción de hidrocarburos líquidos respondía primero al aumento de la demanda; pero luego, a partir de 1970, ya no responde más a la demanda y, por el contrario, empieza a declinar. ¿Qué estaba pasando?

Examinemos más de cerca la situación en la producción del hidrocarburo líquido decisivo, y en el cual se concentra nuestro interés: el petróleo. Como se puede observar en el cuadro 21, mientras que la producción aumentaba continuamente hasta 1971, las reservas probadas venían en descenso desde 1961. No es sino en 1970 cuando aumentaron excepcionalmente de manera considerable. En este caso se trataba del petróleo encontrado en Alaska, en el North Slope, el cual debía transportarse a los EEUU por un larguísimo oleoducto que cruzara todo el Estado hasta el puerto de Valdez, para continuarse luego el transporte por barco. Se estimaba entonces que el petróleo de Alaska llegaría a los centros de consumo estadounidenses a partir de 1972. Sin embargo, diferentes litigios legales iban a retardar la construcción del oleoducto, de manera que la fecha prevista ahora era la de 1977; ello, aparte de que se presentaron numerosos problemas técnicos, debido a las extremas condiciones climáticas de la región que no solamente contribuyeron a dificultar su construcción, sino que además causaron una multiplicación de su ya elevado costo.

<sup>43</sup> PPS, noviembre de 1972.

## CUADRO 21

*EEUU: Reservas probadas y producción de petróleo crudo, 1959 a 1974*

<i>Año</i>	Reservas probadas (10 <sup>6</sup> b/d.)	Producción (10 <sup>6</sup> b/d.)	Crecimiento anual de la producción (%)	Reservas probadas producción anual
<b>1959</b>	31.719	7.055	-	12,3
<b>1960</b>	31.613	7.036	- 0,3	12,3
<b>1961</b>	31.758	7.184	2,1	12,1
<b>1962</b>	31.389	7.311	1,8	11,7
<b>1963</b>	30.970	7.542	3,2	11,3
<b>1964</b>	30.991	7.614	1,0	11,1
<b>1965</b>	31.352	7.804	2,5	11,0
<b>1966</b>	31.452	8.295	6,3	10,4
<b>1967</b>	31.377	8.812	6,2	9,8
<b>1968</b>	30.707	9.095	3,2	9,2
<b>1969</b>	29.632	9.238	1,6	8,8
<b>1970</b>	39.001	9.637	4,3	11,1
<b>1971</b>	38.063	9.462	- 1,8	11,0
<b>1972</b>	36.339	9.441	- 0,1	10,5
<b>1973</b>	35.300	9.187	- 2,7	10,5
<b>1974</b>	35.299	8.373	- 8,9	11,6

*Fuente:* PODE, varios años.

Está claro que este retardo en la construcción del oleoducto de Alaska, cuya capacidad final prevista es de dos millones de barriles diarios, a su vez estaba agudizando la crisis energética estadounidense. Sin embargo, tampoco hay que sobreestimar este factor. Con todo, aun con las reservas probadas de Alaska, a partir de 1970 sigue de manera acentuada el descenso de las reservas probadas, de manera que, como ya observamos, la producción de Alaska no tendrá otro efecto sino el de contrarrestar la baja de la producción que se venía produciendo.

La razón del estancamiento de la producción de petróleo y del gas en los EEUU parece estar asociada al hecho de que con los recursos naturales disponibles y en las condiciones económicas existentes, incluido el régimen absurdo de propiedad privada sobre los yacimientos, los EEUU estaban efectivamente llegando al límite de su capacidad de producción con un nivel de alrededor de 9 millones de b/d.

Es de observar que desde la Segunda Guerra Mundial no se ha descubierto ningún nuevo campo gigantesco de petróleo en EEUU, con la sola excepción del descubrimiento en Alaska, a pesar del continuo esfuerzo exploratorio. No se puede excluir, categóricamente, que se puedan descubrir sorpresivamente nuevos campos gigantescos dentro de los EEUU; sin embargo, tomando en cuenta la experiencia de las décadas pasadas, los conocimientos cada vez más completos que se han adquirido del territorio nacional, ello resulta altamente improbable. Según los estudios realizados, todo lo que puede esperarse es mantener el volumen de producción actual.

Si esta es la situación, uno tiene que preguntarse realmente, ¿cómo es posible que haya sorprendido a todo el mundo? Por una razón muy sencilla: es que hasta fines de la década de los sesenta, y ya desde 1949, el problema económico y político que estaba enfrentando la industria petrolera de los EEUU, era la posibilidad de llegar a una sobreproducción y de contar con la existencia de altas capacidades ociosas. Como recordaremos (cuadro 11, segunda parte), el nivel de los precios en los EEUU se duplicó entre 1945 y 1948. Luego, con la recesión económica de 1949 y las altas capacidades de producción desarrolladas dentro y fuera de los EEUU, dichos precios resultaban demasiado altos, pero fueron mantenidos por los monopolios usando el mecanismo señalado del control de producción. Como resultado, existieron durante mucho tiempo capacidades ociosas, alrededor del 30 al 35% del total; y no es sino hacia fines de la década de los sesenta que éstas empiezan a desaparecer rápidamente. En 1969, la capacidad ociosa ya no llegaba sino al 19%; y en 1972, en Texas se estaba llegando a producir al 100% de la capacidad existente, por primera vez desde 1948. Fue en 1972 cuando los EEUU se quedaron finalmente sin sobrecapacidades algunas. De la amenaza de sobreproducción se había pasado, prácticamente sin transición, a una aguda escasez.

Está claro que si en 1949 el precio promedio de US\$ 2,54 por barril resultaba sumamente alto para una producción existente de cinco millones de barriles diarios, ello no quiere decir que en 1969 el precio promedio de US\$ 3,09 no resultase bastante bajo para una producción de más de nueve millones de barriles diarios. Un aumento continuo de la producción ya no era posible sino a base de precios sustancialmente mayores. Este era el momento en que la comisión Shultz, actuando conforme a los intereses de los consumidores, y basándose en las capacidades ociosas que existían y que habían existido por más de dos décadas, estaba reclamando una baja de los precios.

Lo abrupto del cambio no es sino una expresión del caos de la producción capitalista, aun en su fase monopolista, pretendidamente “organizada”. Mientras que los productores estadounidenses se preocupaban por sus capacidades ociosas, no se preocupaban por una posible escasez futura, la cual, por lo demás, sería bienvenida por el alza de los precios que causaría. Los consumidores de su lado, se contentaban con señalar las capacidades ociosas de producción existentes como índice evidente de la existencia de precios monopolistas. Y, naturalmente, la política petrolera gubernamental no podía ser otra sino el reflejo de estos intereses contradictorios. Generalmente hablando, puede decirse que desde 1949 hasta 1969 los gobiernos estadounidenses favorecían al capital petrolero. Las capacidades ociosas existentes, que de hecho no eran sino el mero resultado de las prácticas monopolistas de la industria, se catalogaron por parte del gobierno como “estratégicas”, indispensables para la “seguridad nacional” etc., cuando en realidad no existía ninguna política sistemática al respecto; y asimismo como ellas habían surgido por la estructura interna de la industria petrolera basada en las leyes capitalistas que la rigen, asimismo estaban desapareciendo, sorprendiendo al gobierno de turno, el cual estaba además a punto de dar paso a los intereses de los consumidores, al capital no petrolero.

He aquí lo que es la crisis energética estadounidense: con los recursos naturales existentes, a pesar del desarrollo continuo de la productividad del capital frente a la siempre creciente demanda de energía, hacia fines de la década de los años sesenta se estaba planteando la necesidad o bien de pasar a utilizar fuentes de menor productividad natural - con lo cual el capitalismo estadounidense iba a experimentar una baja considerable de la productividad general



en un sector tan fundamental como el energético - o bien procedería a hacer importaciones masivas. Examinemos más detalladamente esta alternativa.

Passar a utilizar fuentes alternas significaba, en primer lugar, volver al uso generalizado del carbón del cual los EEUU disponen de inmensas reservas, así como de los esquistos y de las arenas bituminosas. El petróleo producido a base de estos tres materiales, si se cumple con los requisitos ya indispensables de protección al medio ambiente, implica necesariamente un aumento sustancial de los precios. En 1970, las estimaciones oscilaban generalmente entre 4 y 5 dólares por barril como precio necesario a fin de posibilitar la explotación económica de las nuevas fuentes ya señaladas. Estos precios se comenzaron a revisar permanentemente hacia arriba, y a principios de 1973, ya se estaba hablando de un precio de 10 dólares.<sup>44</sup> Estas revisiones no se hacían simplemente por el proceso inflacionario entonces en curso en los EEUU, sino que ellas reflejaban un aumento de los costos estimados. Los múltiples problemas de orden técnico involucrados y todavía no resueltos iban a revelarse cada vez más onerosos en la medida en que adelantaban las investigaciones, de la misma manera como estaba ocurriendo en la práctica con el petróleo de Alaska. O sea, si los EEUU querían mantener un alto grado de autoabastecimiento con respecto a los hidrocarburos, ello suponía, cuando menos, una duplicación del nivel de los precios ya existentes. El informe Shultz estaba equivocado por completo al suponer que sería posible bajar el nivel interno de los precios y mantener un alto grado de autoabastecimiento. Más aún: para un futuro próximo simplemente era imposible mantener el grado de autosuficiencia del pasado.

Las fuentes alternas señaladas, precisamente por su baja productividad, iban a hacer necesaria la inversión de inmensas cantidades de capital, de centenares de miles de millones de dólares durante la próxima década para que la producción pudiera llegar a un nivel significativo.

Mientras tanto, para los años próximos simplemente no existía otra alternativa sino la de aumentar masivamente las importaciones, tal como efectivamente ocurrió según se desprende del cuadro 20. En el cuadro 22, tenemos el consumo así como las importaciones de petróleo y productos desde 1963 a 1973. Como se observa, el porcentaje de las importaciones en relación con el consumo sube vertiginosamente a partir de 1970; desde un 19,7% en este último año aumentó al 34,1 % en 1973. Para este último año el nivel de las importaciones ya estaba cercano al nivel que la comisión Shultz había previsto para 1980. Todas las predicciones desde 1970, de la comisión Lincoln y otras, coincidían en que se superaría el nivel del 50% en 1980, importándose entonces 12 millones de b/d, la mayor parte de la cual tendría que provenir del Hemisferio Oriental.

Señalemos de paso que ni siquiera las importaciones de hidrocarburos, aun suponiéndolos disponibles en cantidades ilimitadas en el mercado mundial y sin tomar en cuenta los precios, todo lo cual consideraremos de seguidas, podían salvar a los EEUU de una crisis energética.

Efectivamente, toda la red de distribución estadounidense se había desarrollado lógicamente de conformidad con la distribución geográfica de su propia producción así como de las limitadas importaciones. Para el vertiginoso aumento de las importaciones que estaba en curso no existían las facilidades necesarias, la capacidad de almacenamiento, ni la red de distribución,

---

<sup>44</sup> Rifai, Taki: *Les prix du pétrole*, Paris 1974, p. 346. Actualmente, en 1976, se está hablando de US\$ 20,00 a US\$ 25,00.

como por ejemplo, oleoductos hacia el interior del país. Construir todo ello no sería posible con la misma velocidad con que estaban creciendo las importaciones. En 1970, la crisis en el abastecimiento de gas repercutió de inmediato en una crisis del combustible residual, derivado del petróleo, teniendo como consecuencia que se produjeran apagones de electricidad en diferentes partes del país por falta de combustible en las centrales generadoras. En el verano de 1972 la escasez se extendió a la gasolina: en todo el país se pudieron observar bombas cerradas por falta de gasolina.

## CUADRO 22

*EEUU: Consumo e importaciones de petróleo, 1963 a 1973*

Año	Consumo (1.000 b/d.)	I m p o r t a c i o n e s			Importaciones/ Consumo (%)
		Crudo (1.000 b/d.)	Productos (1.000 b/d.)	Total (1.000 b/d.)	
<b>1963</b>	10.650	1.126	789	1.915	18,1
<b>1964</b>	10.859	1.195	862	2.057	18,9
<b>1965</b>	11.300	1.235	1.045	2.280	20,2
<b>1966</b>	11.850	1.221	1.154	2.375	20,0
<b>1967</b>	12.280	1.055	1.175	2.230	18,2
<b>1968</b>	13.085	1.286	1.323	2.609	19,9
<b>1969</b>	13.815	1.404	1.525	2.929	21,2
<b>1970</b>	14.350	1.310	1.523	2.833	19,7
<b>1971</b>	14.845	1.679	1.850	3.529	23,8
<b>1972</b>	15.990	2.216	2.092	4.308	26,9
<b>1973</b>	16.815	3.242	2.489	5.731	34,1

*Fuentes:* PODE, 1971 y 1973; PPS, septiembre de 1974.

### ***b) La crisis energética estadounidense y el mercado mundial del petróleo***

Veamos ahora el impacto que produjo sobre el mercado mundial el hecho de que los EEUU, que con apenas un 6% de la población mundial consumen un tercio de la energía, se volcaran con todo el incremento de su demanda energética hacia aquel mercado para satisfacerla. Como las diferentes causas - ya señaladas - que concurrieron el aumento acelerado del consumo de energía en los EEUU son asimismo válidas para los demás países capitalistas desarrollados, en el mercado petrolero mundial el rapidísimo aumento de la demanda estadounidense se combinó con la demanda también algo acelerada de Europa Occidental y de Japón. En cuanto a las reservas probadas existentes en el mundo equivalían a 32 años de producción al nivel de 1970, de manera que desde este punto de vista, con la continuidad de las exploraciones, etc., y a pesar del aumento anual de la demanda, no habría escasez hasta fines del siglo. Sin embargo, el ritmo de crecimiento de la demanda iba a sobrepasar, para el futuro previsible, al ritmo de crecimiento de las capacidades de producción, de manera que ya en 1970, *antes* de iniciarse las conocidas y espectaculares acciones de Libia, Argelia, etc., y de la OPEP en general, el Departamento de Estado estadounidense predijo que para 1980 los precios en el Golfo Árabe llegarían a un nivel

de US\$ 4,50; de conformidad con el nivel que se esperaba entonces para los EEUU.<sup>45</sup> *Es decir, lo que estaba en curso, por el mismo desarrollo capitalista de la producción petrolera en los EEUU y en el mundo, así como de la demanda, era la reunificación del mercado petrolero mundial con el estadounidense, con los precios determinados de nuevo por la ahora aún más cara producción de este país. Las importaciones masivas estadounidenses provocarían una subida de los precios en el mercado mundial al nivel correspondiente a los EEUU; la crisis energética estadounidense iba a traducirse, por tanto, en una crisis energética mundial.*

En realidad, mientras estuvo en curso la pugna entre el capital petrolero y el no petrolero en los EEUU por el desnivel de los precios del petróleo fuera y dentro del país, era claro que las circunstancias objetivas apuntaban hacia un solo modo de resolver el todo: con un nivel único y mayor de los precios en el mundo entero. Además, se iba a hacer necesaria la intervención gubernamental a fin de limitar este aumento. Está claro que el libre juego de la oferta y la demanda en un renglón de importancia tan fundamental como el petróleo provocaría, en caso de escasez, precios exorbitantes, en perjuicio a la cuota general de ganancia de la clase capitalista así como de los salarios reales de los trabajadores y con las más graves consecuencias sobre toda la economía. Como en el pasado, durante la Segunda Guerra Mundial y durante la guerra de Corea, los EEUU procederían a congelar los precios si fuese necesario, lo que se produjo efectivamente a principios de 1973. Sin embargo, si en el pasado ello bastaba para congelar asimismo el nivel de los precios en el mercado mundial, a través de las compañías estadounidenses internacionales, colaborando con ello también la Shell, la BP y la CFP, ahora la situación era distinta. La multitud de nuevas compañías productoras, y entre ellas las compañías nacionales de los países de la OPEP, así como la multitud de los compradores, involucraba el peligro de que la competencia de los últimos provocara alzas mayores de los precios, lo que entonces repercutiría inevitablemente sobre los EEUU a través de las importaciones. Es de allí que en 1970 el gobierno estadounidense entró en contacto con los gobiernos de Europa Occidental y de Japón proponiéndoles seguir una política energética común,<sup>46</sup> pero estos países no respondieron positivamente. Con los hechos que iban a ocurrir hacia fines del año en el mercado petrolero mundial, sospechaban que se trataba de maquinaciones del imperialismo yanqui a fin de privar a sus competidores del petróleo barato del cual estaban usufructuando. Es de observar que estas sospechas tampoco carecían de fundamento: los EEUU estaban proponiendo una acción común a fin de limitar el costo de la energía, y más precisamente del petróleo, a un nivel que correspondía a sus intereses, pero no estaban sugiriendo ninguna acción a fin de mantener el bajo nivel de los precios vigentes entonces en el mercado petrolero mundial, el cual convenía perfectamente a los intereses de Europa Occidental y de Japón.

Los EEUU *no* tenían la alternativa de consumir petróleo caro de su propia producción, o bien importar petróleo barato, como parecía posible a primera vista dada la situación existente, y como había sido efectivamente la alternativa en el pasado. Por el contrario, se trataba ahora necesariamente de consumir, primero, una producción propia cada vez más cara y, segundo, importar petróleo cuyo precio se adaptaría, cuando menos - como consecuencia de los mecanismos de la competencia capitalista misma -, a las condiciones internas del mercado estadounidense. Hasta allí, todo ello estaba muy conforme con los intereses del capital petrolero

---

<sup>45</sup> Akins, James E.: *The Oil Crisis: This Time the Wolf is Here*, en: *Foreign Affairs*, Vol.51. N° 3, abril 1973; p.464.

<sup>46</sup> *Ibid.*, pp.486-487.

estadounidense y en general con los de todo el capital del sector energético, sobre todo porque la nueva coyuntura favorable se estaba iniciando precisamente en el momento que se encontraba acosado por los consumidores, es decir, el capital no energético. En lo que concierne a la pugna entre estas dos partes, todavía sería de gran importancia el grado de autoabastecimiento energético que se mantendría; un grado mayor generaría necesariamente precios más altos de la energía favoreciendo, por tanto, al capital energético.

Sin embargo, en esta cuestión hay que considerar dos factores más: primero, la problemática militar de los EEUU como superpotencia y, segundo, la existencia de la OPEP. En cuanto al primer factor, es de observar que por la situación objetiva de la producción petrolera en todo el Hemisferio Occidental, más de la mitad de las importaciones que se estaban previendo ahora - en el caso de no tomarse antes medidas tajantes por parte del gobierno - para la década de los años ochenta, necesariamente tendrían que provenir del Hemisferio Oriental, básicamente del Golfo Árabe. ¿Era ésta una perspectiva aceptable militarmente para la primera potencia imperialista del mundo occidental? Y no se trataba solamente de los problemas existentes en la región por la ocupación israelí de territorios árabes, sino por la proximidad y las actividades en esta región de la primera potencia del mundo oriental, la Unión Soviética. Evidentemente, ya por estas consideraciones de orden militar los EEUU tenían que perseguir un alto grado de autoabastecimiento energético.

En cuanto al segundo factor - la OPEP - los EEUU se encontraban frente a un problema realmente complicado. Un bajo grado de autoabastecimiento energético implicaría fortalecer el poderío monopolista de la OPEP, capacitándola para empujar la renta absoluta hasta su máximo, determinándose por las fuentes alternas de energía; mientras que un alto grado de autoabastecimiento implicaría que se movilizaran estas fuentes alternas, necesitándose, por lo tanto, un nivel correspondiente de los precios dentro de los EEUU, con lo cual los EEUU, dada la competencia interimperialista, tendrían que convertirse en un aliado objetivo de la OPEP en el mercado mundial, a fin de mantener allí el mismo nivel de precios alcanzando internamente. Pero un mayor grado de autoabastecimiento traería la necesidad de inmensos volúmenes de capital, un problema tan serio aun para la misma economía estadounidense, que constituía el punto más importante en la cooperación propuesta ya desde 1970 a Europa Occidental y a Japón, en el sentido de unir esfuerzos a fin de desarrollar nuevas fuentes de energía. En fin de cuenta, los EEUU estaban necesariamente interesados en mantener un alto grado de autoabastecimiento, de manera que en la pugna interna salió ganando el capital energético, si bien no por su propia fuerza.

Hacia fines de 1973 el gobierno estadounidense proclamó el llamado “Proyecto Independencia”, según el cual los EEUU se volverían autosuficientes en materia petrolera, hacia fines de esta década, para volver luego incluso a exportar. Sin embargo, desde el primer momento, los expertos independientes del gobierno, consideraron como totalmente irrealista este “Proyecto”, interpretándolo más bien como un ideal para los EEUU. Hoy día ya ni el mismo gobierno estadounidense lo ha mencionado más. En el presente está claro que los EEUU, con todos los esfuerzos que realicen en un futuro previsible, ni siquiera podrán lograr un grado de autoabastecimiento como aquel que tenían en 1970. Los problemas científicos, técnicos y económicos para movilizar fuentes alternas de energía, con el correr del tiempo iban a revelarse cada vez más graves.

Es de sospechar que todo ello lo sabía el gobierno estadounidense ya en 1973. Pues si consideramos la fecha en la que fue anunciado públicamente tal “Proyecto”, surge la interrogante de si éste no estaba destinado más bien a fines propagandísticos para intimidar a la OPEP, para frenar sus acciones, ya que era ella la que iba a revelarse como la fuerza decisiva en toda esta contienda.

### ***c) La crisis energética mundial y la OPEP: la crisis petrolera***

Dos fueron las causas por las cuales la crisis energética mundial finalmente iba a expresarse como crisis petrolera. La una, porque a corto plazo todo el incremento de la demanda de energía necesariamente tendría que satisfacerse con petróleo; y la otra, porque este petróleo se encontraba precisamente en manos de la nueva fuerza que había surgido en este renglón de la producción energética y que finalmente iba a revelarse como decisiva: los países propietarios.

Sin embargo, está claro que la OPEP nada tuvo que ver con el origen de la crisis, si bien luego iba a participar activamente en su desenvolvimiento. En la discusión política acerca de la contienda entre el capital petrolero y no petrolero que se desarrolló en los EEUU durante el año 1969/1970, la OPEP estuvo prácticamente ausente hasta en las argumentaciones de parte y parte. Ella no surge en la discusión como factor de peso que debía tomarse en cuenta sino a partir de los acontecimientos, que analizaremos detalladamente más adelante, que se iban a suceder en la segunda mitad del año 1970. Hasta ese momento, en todas las argumentaciones de las diferentes fracciones del capital, la OPEP se consideraba como un factor de importancia muy secundario. Este hecho realmente curioso amerita algunas explicaciones.

Los observadores burgueses de la OPEP, los expertos de los países consumidores desarrollados, consideraban todos, sin excepción alguna, que la OPEP era una organización que en los primeros diez años de existencia había comprobado su incapacidad y su ineficiencia al fracasar en su objetivo fundamental declarado: restablecer el nivel de los precios prevalecientes antes de su fundación. Y el único entre ellos que se tomó la molestia de entrar más en detalles, el profesor estadounidense Morris A. Adelman, llegó a la conclusión de que la OPEP no tenía una base teórica que sustentase sus pretensiones, ya que según la teoría ricardiana de la renta - la única reconocida por los economistas burgueses - los propietarios de los recursos naturales no pueden, como tales, influir sobre los precios. La única renta del suelo reconocida por la teoría burguesa es la renta diferencial, mientras que la existencia o la posibilidad de una renta absoluta es rechazada como aberración marxista. Desde luego que existe una base objetiva para ello: desde hace más de un siglo el capital había resultado victorioso, tanto nacional como internacionalmente, en su lucha contra la renta absoluta agropecuaria o minera, reduciéndola a niveles relativamente insignificantes. Naturalmente que estos juicios negativos sobre la OPEP tenían una gran influencia sobre sí misma y sus países miembros, donde asimismo puede observarse que el éxito de la OPEP en la década de los años sesenta se subestimaba considerablemente.

Debido a esta incapacidad de los países capitalistas desarrollados para apreciar correctamente a la OPEP y a su arrogancia como viejas fuerzas prepotentes, los EEUU así como los demás países imperialistas pensaban, al comenzar la crisis, manejarla como a cualquiera otra ocurrida anteriormente. Si los precios debían subir sería poco a poco, y en el peor de los casos,

hasta el nivel de la producción interna estadounidense. Estaban bien equivocados. No sin reacciones históricas, bien pronto tuvieron que enterarse hasta qué punto había llegado la decadencia de su poderío imperialista.

La causa inmediata de la fundación de la OPEP había sido, precisamente, la separación de los EEUU del mercado mundial de petróleo. Su reincorporación había sido, por muchos años, la meta máxima de la Organización. Este acontecimiento se estaba anunciando ahora por el capital mismo, sin intervención alguna por parte de la OPEP. Ciertamente era una buena noticia, pero no tan buena como para contentarse y no hacer nada mientras tanto. Si el Departamento de Estado de los EEUU preveía ya un precio por barril de US\$ 4,50 en el Golfo Pérsico para fines de la década, ¿por qué esperar tanto? Mientras que en los EEUU estaba en discusión qué grado de autoabastecimiento podría o tendría que mantenerse sin que resultaran precios demasiado exorbitantes, la OPEP pasó a imponerlos de una vez. Además, ¿por qué no aprovecharse de esa coyuntura tan favorable para imponer una renta absoluta de unos cuantos dólares por barril? Las fuentes alternas de energía daban, fácilmente, este margen. Quizás bajaría algo la demanda del petróleo de la OPEP, pero las rentas por barril y las rentas totales de todos los países miembros se verían multiplicadas...; un negocio redondo.

Veamos finalmente cifras ilustrativas sobre el poderío monopolista de la OPEP. En el Cuadro 23 tenemos el desarrollo del consumo mundial de energía desde 1929 hasta 1971. Los combustibles sólidos - el carbón principalmente - contribuían en 1929 con un 79,8% del total. Su importancia disminuye paulatinamente, pero en todo caso en 1971 todavía mantuvieron un 33,7%. Con los combustibles líquidos - el petróleo principalmente - el desarrollo es a la inversa, subiendo su importancia del 14,9% al 42% en el mismo período. El petróleo desplazó al carbón como primera fuente de energía durante la década de los años sesenta. Y junto con la producción petrolera se desarrolló la del gas, la cual subió del 4,4% en 1929 al 21,4% en 1971.

### CUADRO 23

#### *Consumo de energía en el mundo por fuentes, 1929 a 1971*

<i>Año</i>	Combustible sólidos %	Combustibles líquidos %	Gas %	Hidroeléctrica y electricidad nuclear %	Total (=100%) (10 <sup>6</sup> t.m. equivalentes en carbón)
<b>1929</b>	79,8	14,9	4,4	0,8	1.713
<b>1937</b>	74,5	18,0	6,3	1,2	1.826
<b>1949</b>	64,0	24,1	10,3	1,6	2.315
<b>1959</b>	53,2	30,6	14,2	2,0	3.966
<b>1969</b>	36,8	40,7	20,2	2,3	6.414
<b>1971</b>	33,7	42,6	21,4	2,4	7.089

*Fuente:* PODE, 1961 y 1973.

En el cuadro 1 vimos que los EEUU, todavía en 1940, estaban produciendo el 62,9% de la producción petrolera mundial, porcentaje que había disminuido para el año 1973 al 16,5%. Durante el mismo período los países que hoy integran la OPEP aumentaron su participación del 11,1% al 55,7%. El poderío monopolista de la OPEP crecía continuamente por el mismo desarrollo de la economía capitalista mundial. Este incremento había sido considerable incluso durante la primera década de la existencia de la Organización: en 1960, los EEUU producían

todavía un tercio del total mundial, mientras que apenas llegaba a algo más de un quinto en 1970; la OPEP, en el mismo período, aumentó su participación del 41,5% al 51 %. En 1973, la producción petrolera en los países de la OPEP representaba un tercio de la producción mundial de energía, exportada casi en su totalidad. Y la importancia de la OPEP hubiera continuado en aumento si suponemos condiciones económicas y políticas constantes, en forma análoga a las del pasado, ya que tres cuartas partes de las reservas probadas del mundo se encontraban dentro de sus territorios nacionales.

La parte que representa la producción estadounidense en el total es, desde luego, de importancia particular. Mientras los EEUU contribuían con una mitad a un cuarto de la producción mundial, como sucedía entre 1950 y 1967, sus capacidades ociosas representaban una producción potencial de alrededor del 10% de la producción mundial total. Es con esta capacidad ociosa que los EEUU pudieron superar dos emergencias anteriores en el mercado mundial, en 1956 y 1967, cuando la nacionalización del Canal de Suez y durante la tercera guerra árabe-israelí.

Pero precisemos el papel que estas capacidades ociosas jugaron en las dos emergencias señaladas. No se trataba de sustituir la producción árabe, porque a ésta se le hubiera limitado por razones políticas. Fue solamente en 1967 cuando hubo un intento de boicot selectivo, pero sin muchas consecuencias prácticas. De lo que se trataba, en primer lugar, era de contrarrestar los efectos que el cierre del Canal de Suez estaba produciendo sobre el mercado de los tanqueros al multiplicarse la demanda para estos medios de transporte. Para la misma cantidad de petróleo exportado hacia Europa Occidental, a través del Canal de Suez, se necesita más del doble de tonelaje de tanqueros al tomarse la ruta alrededor del continente africano. Es decir, se trataba en los dos casos de una emergencia en el transporte, no en la producción. Ahora bien, para esta última hay un remedio: aumentar la producción en las regiones productoras que están ubicadas más favorablemente con respecto a los centros de consumo, a fin de reducir la demanda de los medios de transporte, a lo que induce la misma alza de los fletes. Sin embargo, ello presupone que en tales regiones existan capacidades ociosas, como era el caso de los EEUU y Venezuela tanto en 1956 como en 1967. Con todo, durante los pocos meses en que estuvo cerrado el Canal de Suez en 1956/1957, el índice de los fletes para viajes sencillos, el que refleja mejor la situación momentánea del mercado de los tanqueros, subió a un nivel algo superior al 300% de la tarifa básica. Por lo corto de la crisis, los efectos se limitaron entonces a un alza en los precios del petróleo en los EEUU de US\$ 0,25 por barril.

En junio de 1967 el Canal de Suez quedó cerrado, lo que se mantuvo por siete años y medio. Sin embargo, el efecto inmediato esta vez fue sumamente moderado, y ello debido a que en el momento de su cierre el mercado de los tanqueros estaba en depresión, acusando altas capacidades ociosas (ver cuadro 24). Luego de pocos meses de adaptación, el mercado del transporte marítimo volvió a la normalidad. Empero, el cierre del Canal iba a revelarse finalmente como una bomba de tiempo. El incremento anual de la demanda de petróleo del Medio Oriente, el cual en sus exportaciones hacia occidente, aparte de los oleoductos iraquíes y de Arabia Saudita, se venía transportando hasta entonces precisamente por el Canal de Suez, iba a traducirse ahora en un incremento acelerado de la demanda de tanqueros petroleros. Como se desprende del cuadro 25, por diferentes causas objetivas y en primer lugar por las grandísimas reservas probadas existentes en esta región, fue precisamente a partir de 1967 que el aumento de la producción en el Medio

Oriente empieza a superar el promedio de la OPEP; o sea que fue la producción más distante de los mercados de consumo la que contribuyó cada vez más a satisfacer el incremento de la demanda. Si bien los supertanqueros que entonces empezaban a entrar en el mercado no estaban diseñados para transportar el petróleo a través del Canal de Suez, sí estaba proyectado que lo pudieran utilizar cuando regresaran descargados. Es por todas estas razones que al resultar la demanda de los medios de transporte mucho mayor de lo esperado, el mercado de los tanqueros se desequilibró paulatinamente durante los tres años siguientes al cierre del Canal de Suez, o sea, durante los mismos años en que desaparecieron rápidamente las capacidades ociosas de producción en los EEUU y en todo el hemisferio occidental, para manifestarse finalmente en 1970.

#### CUADRO 24

*Variación de los fletes de tanqueros en relación a la tarifa básica, 1966 a 1973, para viajes sencillos*

Año	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
1967	56	45	39	30	35	114	173	171	156	115	110	102
1968	94	93	82	89	114	112	112	81	83	81	101	99
1969	86	68	74	55	59	59	69	71	80	106 <sup>a</sup>	134	139
1970	115	120	130	132	129	176	213	214	252	289	285	218
1971	202	163	147	112	101	77	64	77	62	69	80	94
1972	84	68	56	54	56	69	72	76	97	98	114	128
1973	135	148	161	147	168	267	270	300	357	400	247	172

*Fuentes:* PODE, varios años.

(a) En octubre de 1969 se sustituyó el índice "Intascale" por el nuevo índice "Worldscale". Este último es algo superior, alrededor de 10 puntos, al índice. "Intascale".

Este cambio en el mercado de los medios de transporte se manifestó de manera bastante repentina. Todavía cuando el 30 de mayo de 1969 el TAP-Line se interrumpió por el sabotaje que se le hizo en el territorio sirio ocupado por los israelíes, el cual quedó interrumpido durante 110 días porque Israel no concedió sino tardíamente permiso a la Aramco para repararlo, e incluso cuando por esta causa se sustrajeron 500 mil b/d de una zona geográficamente muy favorable para los mercados, aún así no se produjo ninguna reacción de los fletes. No es sino hacia fines de ese año que se observa una tensión en el mercado de los tanqueros. Cuando un año después, el 3 de mayo de 1970, se interrumpió por segunda vez el TAP-Line por un accidente ocurrido dentro del territorio sirio, los fletes empezaron a subir a saltos. La interrupción duró hasta el 30 de enero de 1971, por haberle negado el gobierno sirio a la Aramco el permiso para repararlo. Apenas cuatro días después de cerrado el TAP-Line, Libia, que entonces mantenía una disputa con las compañías, ordenó reducciones a su producción, que en septiembre del mismo año llegaron a 800 mil b/d. Para septiembre de 1970 la oferta en el Mediterráneo se había reducido en 1,3 millones de b/ d, lo que bastaba en las condiciones dadas, para que en octubre el índice de los fletes para



viajes sencillos subiera a 289, un nivel del todo comparable con el alcanzado cuando la crisis de Suez de 1956/1957 (cuadro 24).

## CUADRO 25

*Incremento porcentual anual de la producción en la OPEP  
y en el Medio Oriente, 1961 a 1973*

<i>Año</i>	<i>OPEP (1)</i>	<i>Medio Oriente (2)</i>	<i>Diferencia (2) – (1)</i>
<b>1961</b>	7,7	2,2	- 5,5
<b>1962</b>	12,2	9,7	- 2,5
<b>1963</b>	9,6	3,0	- 6,6
<b>1964</b>	12,8	11,6	- 1,2
<b>1965</b>	10,4	9,8	- 0,6
<b>1966</b>	10,0	11,7	+1,7
<b>1967</b>	6,6	7,4	+0,8
<b>1968</b>	11,4	12,3	+0,9
<b>1969</b>	11,3	12,0	+0,7
<b>1970</b>	12,0	11,3	- 0,7
<b>1971</b>	8,2	17,4	+9,2
<b>1972</b>	6,9	12,3	+5,4
<b>1973</b>	14,4	14,8	+0,4

*Fuente:* PODE, varios años.

Este fue el primer auge de la nueva coyuntura. El rápido aumento de la demanda de petróleo de los últimos tres años, junto con el agotamiento de las capacidades ociosas estadounidenses, fortalecieron la posición de todos los países petroleros. Dado que el Canal de Suez estaba cerrado desde 1967, y concentrándose al mismo tiempo cada vez más el aumento de la producción de la OPEP en el Medio Oriente, este rápido aumento de la demanda iba a tener su primera y más violenta manifestación no en los precios del petróleo, sino en el de los fletes. De allí que cualquier país petrolero situado al oeste de Suez, así como Indonesia en el Lejano Oriente, se encontrara en una situación extremadamente ventajosa, estando en capacidad cada uno de ellos de provocar una crisis aún mayor en el transporte internacional del petróleo que la de la crisis de Suez en 1956/1957. Por las condiciones concretas existentes, tanto en materia petrolera como por las circunstancias políticas, es en el Mediterráneo, particularmente en Libia, donde iba a iniciarse el “first round” que terminó, a principios del año entrante, con la primera victoria espectacular de la OPEP.

En 1970, la crisis energética estadounidense todavía no jugaba, en cierto modo, sino un papel pasivo. El hecho decisivo radicó en que ya los EEUU no disponían en todo el Hemisferio Occidental de las capacidades ociosas necesarias a fin de suplir los 1,3 millones de b/d necesarios para contrarrestar la crisis de los fletes. No es sino a partir de este año que esa crisis energética iba a repercutir activamente sobre el mercado mundial del petróleo, al aumentar EEUU sus importaciones a saltos. Sin embargo, los años 1971 y 1972 fueron años tranquilos en el mercado mundial del petróleo, en cuanto a los aspectos discutidos aquí, y ello porque el aumento de la

demanda de petróleo fue excepcionalmente bajo, de manera que la producción de la OPEP no subió sino en un 8,2% y en un 6,9% en cada uno de los años. No obstante, se estaban operando cambios estructurales significativos: desde la fundación de la OPEP hasta 1970, la producción petrolera del Medio Oriente representaba, con gran constancia, un 60% de la producción total de la OPEP en su composición actual. Ya para 1972 su aporte había subido al 68% porque la demanda tuvo que satisfacerse cada vez más con suministros más distantes. En 1973, iba a producirse un fenómeno nunca visto en muchas décadas: *en este año coincidieron los auges en los ciclos económicos de todos los países capitalistas de importancia, produciéndose un aumento espectacular en la demanda de petróleo*. La producción de la OPEP aumentó en un 14,4%, alcanzando el nivel máximo de toda su existencia, y ello a pesar del boicot selectivo árabe durante los últimos dos meses y medio del año. Esta vez la crisis no se limitó al transporte, sino que abarcó la producción misma. El índice de los fletes para viajes sencillos superó a principios de octubre el 400%. Ello fue un record de todos los tiempos. Los precios de realización del petróleo, aún en el Golfo Pérsico, acusaron alzas asimismo desconocidas en la historia del petróleo de las últimas décadas.

Ya en abril de 1973 un consejero en materia petrolera del Presidente de los EEUU, James E. Akins, quien fue nombrado luego Embajador en Arabia Saudita, escribió en un artículo con el título significativo de “La crisis petrolera - esta vez el lobo sí llegó”, las líneas siguientes:

“Ahora eso ha cambiado. En este momento los Estados Unidos no tienen capacidades ociosas... La producción de *cualquiera* de los siete países - Arabia Saudita, Irán, Iraq, la Federación de Emiratos Árabes, Kuwait, Libia o Venezuela - es mayor que todas las capacidades ociosas en su conjunto del resto del mundo. En otras palabras, la pérdida de la producción de uno cualquiera de estos países podría causar temporalmente una escasez significativa de petróleo en el mundo; la pérdida de cualesquiera dos podría causar una crisis y muy probablemente un pánico entre los consumidores”.<sup>47</sup>

La OPEP se encontró prácticamente en una posición invulnerable. Y por si todo ello fuera poco, simultáneamente con la culminación de la nueva coyuntura económica culminó asimismo la nueva coyuntura política, la cual resumiremos en el próximo capítulo. Este era el momento propicio para el “Second Round”. Esta vez la victoria de la OPEP iba a ser total. Con unos plumazos se liberó de las relaciones contractuales de características coloniales que todavía la ataban a las compañías; y una vez libre para determinar la renta por barril, según su propia apreciación de la situación económica y conforme a sus intereses de propietaria, la OPEP presentó a los países consumidores una cuenta que les causaría sofocaciones.

#### ***d) El caso de Argelia***

Para comprender el desarrollo concreto de la primera gran victoria de la OPEP en 1970/1971 tenemos que volver por un momento hacia atrás, hacia los primeros años de la década de los sesenta, y examinar el caso de Argelia. En este país la producción se inició apenas en 1958, siendo todavía Argelia colonia francesa pero con la guerra de independencia ya en pleno ascenso. Las concesiones petroleras otorgadas a las diferentes compañías petroleras francesas estatales y privadas se rigieron simplemente por la legislación francesa. En particular, figuraba allí una

---

<sup>47</sup> *Ibid.*, pp.468-469. Subrayado en el original. Traducción nuestra.

partida de agotamiento porcentual del 27,5%.

En 1962 Argelia conquistó su independencia pero no sin que Francia, con el poderío económico y militar que todavía representaba, intentara salvar sus intereses petroleros. Durante el último año de su dominación modificó la legislación petrolera para limitar las posibilidades de la intervención estatal, y en particular sustrajo a las concesionarias de la soberanía impositiva del nuevo Estado. Esta legislación se le impuso a Argelia en las negociaciones de Évian, que precedieron a la independencia, como válida para las concesiones existentes en ese momento. Solamente con respecto a nuevos arrendamientos petroleros, Argelia estaría libre de legislar como bien le conviniera a sus intereses.

No es de extrañar que ya en 1963 se produjera el primer choque. El Estado argelino era propietario de un 11 % del capital de la Compañía francesa, la SN-REPAL (Société Nationale de Recherche et d'Exploitation des Pétroles en Algérie), mayoritariamente de propiedad estatal francesa, lo que Argelia juzgaba como insuficiente. Esta compañía, para entonces la segunda productora en el país, proyectaba en 1963 construir un tercer oleoducto a fin de transportar su producción del Sahara hasta la costa. Si bien el Código impuesto por los franceses le garantizaba a la SN-REPAL el derecho del transporte como inherente a la concesión, el Estado argelino no quiso conceder el permiso para la construcción del oleoducto sin su propia participación mayoritaria; y frente a la actitud negativa de la compañía, Argelia optó finalmente en favor de un oleoducto nacional y estatal en un 100%. Fue este acontecimiento el que dio lugar al nacimiento de la compañía petrolera argelina, la SONATRACH (Société Nationale pour la Recherche, la Production, le Transport, la Transformation et la Commercialisation des Hydrocarbures).

Apenas un año después de conquistar Argelia la independencia, ya era claro que los franceses no podrían mantener los privilegios que habían intentado salvaguardar con los acuerdos de Évian. Antes de que la situación existente llegase a producir nuevos y más serios enfrentamientos, el gobierno francés entró en negociaciones con el gobierno argelino, a fin de definir un nuevo cuadro jurídico, necesariamente más favorable para Argelia. Antes de resumir el acuerdo concluido a mediados de 1965, es necesario que examinemos la cuestión de los precios del crudo argelino.

En 1958, al iniciarse las exportaciones, el precio cotizado del petróleo argelino de 40° API y más, FOB puerto de Bougie, fue fijado por la SN-REPAL en US\$ 2,90 por barril, conforme a los precios cotizados vigentes en el Golfo Árabe, tomándose en cuenta las diferencias de calidad y de la situación geográfica. Paralelamente al desarrollo de los precios en el Golfo Árabe el precio cotizado del crudo argelino bajó, en 1960, a US\$ 2,65. Hacia fines de 1963 las compañías francesas volvieron a bajar los precios cotizados de los crudos argelinos, en el caso del petróleo que tomamos como referencia, a US\$ 2,35. Esta baja, única en el mundo, merece más explicaciones.

Los antecedentes de esta baja los encontramos en otro país, en Libia. Al iniciarse las exportaciones en 1961, la Esso determinó como precio cotizado del petróleo libio de 40° API y más, FOB puerto de Brega, US\$ 2,23 por barril. En la determinación de este precio cotizado hay que señalar dos particularidades: primero, con respecto al tipo de flete usado, y segundo, con respecto a las diferencias de calidad existentes entre los crudos libios y los del Golfo Pérsico.

Es claro que el tipo de flete influye de manera decisiva en el monto de las ganancias

extraordinarias diferenciales que se derivan de la situación geográfica, y asimismo en la determinación de los precios cotizados. Para fijarlos las compañías siempre se han apoyado, desde luego, en el desarrollo del costo del transporte a largo plazo, y no en el índice diario o semanal de los fletes para viajes sencillos. El desarrollo de la productividad en el transporte ha sido bastante rápido y continuo lo que se refleja, por ejemplo, en la diferencia entre los precios cotizados del “Arabian Light”, de 36° API, FOB Ras Tanura, en el Golfo Árabe, y FOB Sidón, en el Mediterráneo oriental, adonde llega este mismo petróleo por oleoducto. En 1948/1949, la diferencia era de US\$ 0,72 por barril, bajando luego paulatinamente hasta US\$ 0,37 en 1960. Esta diferencia se mantuvo luego por una década, ya que los precios cotizados se congelaron por la intervención de la OPEP.

Concretamente, el precio cotizado en Ras Tanura llegó en agosto de 1960 a US\$ 1,84; mientras que en Sidón estaba a US\$ 2,21. El tipo de flete generalmente usado entonces por las compañías era SCALE III - 32,5%. Pero en 1961, la Esso estimó que ya no era más adecuado este tipo de flete en las condiciones de entonces, y pasó a usar en el caso de Libia el tipo SCALE - 50%. De esta manera resultaba, lógicamente, un precio cotizado menor para el crudo libio; más precisamente, el petróleo libio que la Esso cotizaba a US\$ 2,23 se hubiera cotizado, a base de SCALE III - 32,5%, a US\$ 2,32; una diferencia de US\$ 0,09.

Con respecto a las diferencias de calidad hay que destacar en primer lugar que mientras los crudos del Medio Oriente acusan generalmente un alto contenido de azufre, los crudos africanos de Libia, Argelia y Nigeria, por el contrario, acusan un bajo contenido de azufre. Los crudos venezolanos se encuentran en un punto intermedio. Dado que el azufre es la primera causa de corrosión de las instalaciones de refinación, se ha estimado que por cada 1% de contenido de azufre de un barril de petróleo se causa un costo adicional de 4 a 5 centavos de dólar. Sin embargo, la Esso juzgaba que en las condiciones de entonces, con la relativa abundancia de esos crudos en el mercado, tal ventaja no podría realizarse y no la tomó en cuenta.

En Argelia, tres años antes, las compañías francesas habían determinado los precios cotizados a base del tipo de flete SCALE - 32,5%, y tomado en cuenta el bajo contenido de azufre. Sin embargo, hacia fines de 1963 se alinearon con Libia al bajarlos en unos 30 centavos de dólar por barril. Y, dicho sea de paso, asimismo iban a alinearse los precios cotizados de Nigeria al introducirlos en 1967.

En 1963 en Argelia los precios cotizados no tenían ninguna significación práctica inmediata para el país, ya que el “fifty-fifty” se basaba, de todos modos, en los precios de realización. Empero, con las negociaciones entonces en curso entre la OPEP y las compañías, ya quedó claro que sí terminarían por servir como base para su “fifty-fifty”. Se trataba de una medida “preventiva” de las compañías, en un país susceptible de convertirse un día en miembro de la OPEP, o que en todo caso se orientaría en materia fiscal por el ejemplo de ella.

Volvamos ahora a las negociaciones que se celebraban entre Francia y Argelia. Éstas terminaron en julio de 1965 con el acuerdo de Argel, el cual abarcaba todas las relaciones económicas existentes entre los dos países y fue el primer tratado internacional en materia petrolera. Con éste, al ceder en diferentes puntos, Francia esperaba lograr una mayor seguridad, con un trato preferencial para sus intereses petroleros. A la Sonatrach se le concedió una participación del 50% en la SN-REPAL. Además, se convino en constituir una Asociación

Cooperativa (Ascoop) entre las compañías estatales argelinas y francesas Sonatrach y Erap, con un 50% cada una, para la exploración y la explotación de 180.000 km<sup>2</sup>, adelantando la parte francesa el 60% de los gastos de exploración que correspondían a la Sonatrach, y con una duración de 15 años luego de iniciada la producción. Y finalmente conforme a lo exigido por Argelia, el gas se nacionalizaría por completo, con derecho la Sonatrach a comprarlo en boca de pozo al precio de costo.

Como se nota, el joven Estado se lanzaba de inmediato, con el empuje de la liberación nacional que acababa de lograr, en la vía de la producción misma. En materia fiscal se convino como precio de referencia fiscal US\$ 2,08 por barril de petróleo, que era cotizado a US\$ 2,35. Para 1965 se sustituiría el 50:50 por un 53:47 en favor del Estado propietario, llegándose a un 55:45 en 1969. Análogamente a lo que acababa de lograr la OPEP en el Golfo Pérsico, se pasaría a una renta fija por barril, sin perjuicio de la baja todavía continua de los precios de realización, la que se incrementaría asimismo poco a poco al ritmo en que se cargaría dentro de la OPEP la regalía como costo. Desde luego, se eliminó la partida de agotamiento porcentual.

Según lo previsto, las cláusulas fiscales del acuerdo podrían ser nuevamente objeto de negociaciones a partir de 1969. Es de observar que con estos términos y con el control sobre las tres cuartas partes de la producción argelina, los franceses se habían reservado todavía privilegios apreciables. Todas las demás compañías extranjeras habrían de cumplir, por el contrario, plenamente el régimen fiscal de la OPEP basado en el precio cotizado de US\$ 2,35 y no de US\$ 2,08.

Si bien Argelia todavía no era miembro de la OPEP, está claro que todo éxito de esta Organización repercutía inmediatamente en el país. Tampoco había escapado al gobierno la maniobra cumplida por las compañías con respecto a los precios cotizados, con la consecuencia de que había surgido una disparidad con los precios cotizados en el Mediterráneo Oriental de los petróleo sauditas e iraquíes, lo que trajo aparejado las repercusiones correspondientes sobre la renta por barril percibida por el Estado argelino. Para ese entonces Argelia no se encontraba en posición para impedirla; pero al presentarse la primera oportunidad naturalmente que restauraría el antiguo nivel de los precios cotizados. Esta oportunidad se presentó, en 1969, precisamente al realizarse las negociaciones sobre los términos fiscales de las compañías francesas.

La Sonatrach iba a experimentar, en los años siguientes a 1965, un rápido y exitoso crecimiento de sus diversas actividades. En 1967, durante la tercera guerra árabe-israelí, Argelia incautó los bienes de todas las compañías anglo-sajonas, como respuesta al apoyo brindado al imperialismo israelí por parte de las potencias respectivas, y se aprovechó de esta oportunidad para tomar el control sobre ellas. La Getty, en 1968, aceptó finalmente la participación mayoritaria de un 51 % de la Sonatrach; a otro arreglo se llegó con la El Paso Co. Las demás compañías, entre ellas la Socony Mobil y la Shell, fueron nacionalizadas por completo en 1970.

Al iniciarse las conversaciones entre los gobiernos argelino y francés con respecto a los términos fiscales que regirían en el futuro para las compañías francesas, el gobierno argelino les previno del carácter provisional de los precios de referencia existentes. Es de observar que la importancia de los privilegios acordados a los franceses en 1965 se había incrementado considerablemente mientras tanto. Con el cierre del Canal de Suez en 1967 había surgido una extraordinaria ganancia diferencial adicional, de la cual se estaban apropiando íntegramente las

compañías francesas. Asimismo, con el nuevo acuerdo concertado entre la OPEP y las compañías, hacia fines de este mismo año, sobre los descuentos admitidos en relación con la contabilización de la regalía como costo, dentro de la OPEP estaba de nuevo en aumento la renta por barril. Y para enfatizar sus reclamos, en marzo de 1969, la Sonatrach impuso de nuevo a las dos compañías estadounidenses bajo su control, el precio cotizado de US\$ 2,65 que regía antes de 1963, y le pidió a todas las compañías francesas hacer otro tanto. Para ellas esto no tenía ningún efecto práctico inmediato. Pero es claro que así como éstas en 1963, al bajar el precio cotizado, habían preparado el terreno de las negociaciones que se avecinaban, ahora, al subirlo, era el gobierno el que estaba preparando el terreno.

Argelia exigió, en las negociaciones que siguieron, que también para las compañías francesas rigieran en el futuro los precios cotizados como precios de referencia fiscal; aparte de que al lado del “impuesto sobre la renta” del 55% exigió ahora una regalía de un octavo, contabilizado como costo. Dicho de otra manera, Argelia quería alinearse en su régimen fiscal y en sus precios cotizados con la OPEP. Al parecer, con un impuesto sobre la renta en un 5% mayor pensaba recuperar las ganancias extraordinarias que se habían escapado durante los años pasados, como veremos más detalladamente en el caso de Libia. La OPEP, de la cual Argelia se hizo miembro en julio de 1969, le expresó de inmediato su solidaridad, “*Considerando que Argelia busca principalmente, a través de esta acción, asegurar un trato justo a las ventajas de las cuales gozan los crudos argelinos debido a su calidad y a su proximidad geográfica a los mercados...*”<sup>48</sup>.

Sin embargo, en 1969, el mercado mundial del petróleo todavía estaba en depresión y nadie entre los expertos en la materia preveía un cambio tan abrupto en la coyuntura, por lo que los franceses llegaron hasta proponer, por el contrario, una baja de los precios de referencia fiscal en unos 4 centavos por barril... Y todavía en junio de 1970, cuando ya hubo índices evidentes de la nueva coyuntura económica en curso, los franceses no ofrecían sino un aumento paulatino del precio de referencia fiscal del crudo indicado hasta US\$ 2,31 para 1975. Luego Francia suspendió las negociaciones en curso, desinteresada en llegar rápidamente a un acuerdo.

El gobierno francés no solamente estaba equivocado en cuanto al alcance de la coyuntura económica en curso, sino también con respecto al desarrollo político de toda la región y de Argelia en particular, la cual no admitía que pudieran conservarse todavía privilegios de origen colonial. Argelia ya no estaba sola. Desde el 27 de enero de 1970 existía el pacto de una política petrolera común con Libia, país que entonces estaba a punto de entrar en negociaciones relacionadas con estos mismos problemas de los precios cotizados. Esta alianza se extendió, en mayo del mismo año, a Iraq, país que estaba en disputa con las compañías petroleras desde hacía una década y que tenía asimismo reclamos pendientes en relación con el cierre del Canal de Suez y de su importante producción evacuada por el Mediterráneo oriental. Es a partir del mes de mayo, con la interrupción del TAP-Line en Siria, que el caso de Argelia empieza a formar parte de un enfrentamiento espectacular, cada vez más generalizado entre los países propietarios y las compañías petroleras.

Luego de suspenderse las negociaciones, en julio de 1970, Argelia pasó a imponer unilateralmente todos sus reclamos fiscales citados anteriormente, lo que, naturalmente, provocó

---

<sup>48</sup> Resolución XIX.105.

vehementes protestas del gobierno francés insistiendo en las cláusulas de arbitraje existentes... Las negociaciones se reiniciaron, pero luego de algunos vaivenes fracasaron nuevamente. El gobierno argelino, el 24 de febrero de 1971, anunció la nacionalización completa de todas las inversiones extranjeras en el gas y en el transporte, además del 51% del capital invertido en la producción de petróleo, ofreciendo una indemnización adecuada. En cuanto al régimen fiscal, éste iba a ser el de la OPEP.

Esta medida se tomó en el momento en que ya había pasado el primer auge en el mercado mundial del petróleo dentro de la nueva coyuntura, lo que permitió a Francia responder con las medidas “tradicionales”: boicot, embargo, medidas jurídicas internacionales, etc. Todo ello no sin éxito, pues a pesar de no haber durado sino alrededor de seis meses, la producción argelina bajó ese año en un 23,7%. Pero con todo, no se lograron sino indemnizaciones algo mayores. Argelia había tomado, exitosamente, una participación mayoritaria en todo el capital petrolero del país. En total ahora estaba controlando directamente, con su compañía petrolera estatal nacional, unas tres cuartas partes de la producción.

### *e) El caso de Libia*

Ya expusimos los criterios según los cuales la Esso había determinado los precios cotizados en Libia en 1961. Si bien Libia no se hizo miembro de la OPEP sino en 1962 y si bien los precios cotizados entonces no tenían ninguna significación práctica para el país, conforme a la política de la OPEP de mantenerlos congelados, el gobierno protestó ya que representaban una baja relativa con respecto a la estructura de los precios cotizados existentes dentro de los territorios nacionales de la OPEP. Sin embargo, las protestas oficiales quedaron sin consecuencias, aunque sí se obtuvo un éxito en otro asunto que simultáneamente estaba pendiente. Se trata de que en 1961 Libia promulgó una nueva ley petrolera a la que la Esso se adaptó voluntariamente como primera compañía que era, análogamente a lo que iba a hacer cuatro años más tarde (ver cap.3 h), obligando así a todas las demás compañías a hacer otro tanto. La primera diferencia entre esta nueva ley y la anterior, bajo la cual se habían otorgado todas las concesiones existentes, es que se eliminó la partida de agotamiento porcentual que era del 25%.

En 1965, cuando los precios cotizados se convirtieron en precios de referencia fiscal, el gobierno libio los reconoció expresamente como correctamente determinados. Sin embargo, ya en 1967 surgieron nuevas diferencias: con el cierre del Canal de Suez, Libia reclamaba un aumento sustancial de los precios cotizados como reflejo de su situación geográfica ahora aún más ventajosa. Todo lo que obtuvo entonces fue que las compañías suspendieran todos los descuentos sobre los precios cotizados existentes. Como a fines de ese mismo año se convino entre la OPEP y las compañías que estos descuentos se reducirían paulatinamente, la ventaja concedida a los petróleos mediterráneos de Libia, Iraq y Arabia Saudita también se redujo. Tres eran las causas que se venían acumulando para que, en septiembre de 1969, el gobierno libio quisiera abrir nuevas negociaciones sobre un aumento de los precios cotizados: las diferencias de calidad del crudo libio con respecto a los del Medio Oriente, el tipo de flete aplicado, y el cierre del Canal de Suez.

En las tres causas Libia gozaba, desde septiembre de 1967, del apoyo oficial de la OPEP, la que en su Resolución XIII.80 hablaba de “la base injustificable sobre la cual se han calculado

desde un principio los precios cotizados de Libia, y también la reclamación justa de Libia por un aumento por separado en los precios cotizados f.o.b. en puertos libios en vista de los actuales fletes de tanqueros...”. Y como el último argumento se aplicaba también a la producción iraquí evacuada por el Mediterráneo, en dicha resolución se apoyaban también los reclamos correspondientes de Iraq.

El golpe de Estado del 1° de septiembre de 1969, que puso fin a la monarquía en Libia, postergó estas negociaciones por unos meses. Y cuando ellas se iniciaron el 29 de enero de 1970, tuvieron lugar dentro de otro cuadro político. El nuevo régimen se distinguía radicalmente del anterior en lo que se refiere a la posición adoptada respecto al conflicto árabe-israelí, lo que se manifestó primero en la eliminación de las bases militares inglesas y estadounidenses de Tobruk y de Wheelus, respectivamente, lo que iba a repercutir finalmente en la manera misma como se iban a conducir las negociaciones en curso con las compañías, anglosajonas en su gran mayoría.

Las negociaciones no tuvieron nada de espectacular sino hasta principios del mes de mayo, cuando se interrumpió el TAP-Line en Siria. Dicho sea de paso la negativa de Siria de conceder a la Aramco permiso para repararlo, estaba asimismo relacionado con el cierre del Canal de Suez. Siria reclamaba pagos mayores por el derecho de tránsito ya que las ganancias extraordinarias diferenciales se habían incrementado ahora. No es sino al ser arreglado favorablemente este reclamo que Siria permitió a la Aramco, en enero de 1971, reparar el TAP-Line.

Como consecuencia inmediata de la interrupción del TAP-Line, los fletes empezaron a subir rápidamente. Unos días después Libia ordenó, primero a la Occidental y luego también a las demás compañías, hacer reducciones en la producción, las que en total llegaron en septiembre a unos 800 mil b/d. Los fletes subieron a saltos.

Observamos que las reducciones ordenadas, aparte del caso de la Occidental, se basaban en la legislación conservacionista existente. Esta había sido elaborada en el seno de la OPEP a base de los precedentes de Canadá y de los EEUU, y había sido promulgada como ley, todavía durante la monarquía, en enero de 1969. Con ella no se hizo sino poner freno al aumento espectacular y desmesurado de la producción, que en menos de diez años había llegado a un record de 3,7 millones de b/d, un aumento que reflejaba las altísimas ganancias que estaban realizando las compañías en Libia. Las reducciones se mantuvieron aún después de haberse arreglado el conflicto existente, y en este sentido no tenía nada que ver con él. Antes de iniciarse las negociaciones, en diciembre de 1969, Libia había solicitado y obtenido el apoyo de la OPEP para la implementación de las medidas conservacionistas.<sup>49</sup>

Posiblemente también el momento y en todo caso el método de la ejecución práctica de la legislación existente estaban bien calculados en función de las negociaciones en curso. En cuanto al método, es de señalar que el gobierno impuso estas reducciones unilateralmente, en pleno ejercicio de su soberanía, sin consultar o negociar previamente con las compañías. Este procedimiento significaba un cambio importante en el cuadro legal y real dentro del cual había venido operando la industria petrolera en Libia hasta entonces.

El caso de la Occidental merece un comentario aparte. Esta compañía independiente se

---

<sup>49</sup> Resolución XIX.110.



había convertido en sólo tres años en el segundo productor del país. Sin producción significativa en ninguna otra parte fuera de los EEUU, se encontraba por lo tanto en una situación particularmente vulnerable. Luego del golpe de Estado libio de 1969, se supo que había adquirido sus concesiones mediante procedimientos fraudulentos y con soborno, lo que las hacía susceptibles de anulación. Su producción diaria, que estaba por encima de 800 mil b/d, fue rebajada paulatinamente hasta 440 mil b/d en septiembre, mientras que sobre la base de la legislación conservacionista se le permitió, luego de celebrarse el arreglo que expondremos en seguida, producir 700 mil b/d. No es de extrañar que esta compañía fuera la primera en capitular.

Anotemos de una vez que lo que reclamaba el nuevo régimen libio en lo económico no se diferenciaba en nada de lo que ya había reclamado el régimen anterior, y también estaba absolutamente conforme con el cuadro definido por la OPEP. De hecho, con respecto a toda esta crisis del petróleo mediterráneo, se trataba solamente de ajustarlo a las condiciones vigentes en el Golfo Pérsico, tomándose en cuenta las diferencias en la situación geográfica y en la calidad de los crudos respectivos. Sin embargo, la manera como se condujeron estas “negociaciones”, acompañadas durante los últimos meses por violentas declaraciones oficiales contra el imperialismo petrolero y el imperialismo yanqui, acusando sobre todo a este último por el apoyo brindado a Israel, equivalía prácticamente a un dictado. De allí que al ceder las compañías a los reclamos libios, ello equivalía a una verdadera capitulación, una derrota política que afectaba no sólo la relación de fuerza entre el capital petrolero y el Estado propietario en Libia, sino que incidía en toda la OPEP.

Desde luego que, como relata Akins, “una compañía mayor” - seguramente la Esso - propuso al Departamento de Estado estadounidense responder al gobierno libio de la manera tradicional con un embargo total. Sin embargo, la proposición fue rechazada. Libia disponía en ese momento de reservas de divisas suficientes para seguir importando, al ritmo de entonces, durante cuatro años más sin vender un sólo barril de petróleo y ello sin hablar de que Libia no estaba actuando sola. Por el contrario, el efecto de retirarse del mercado una oferta de más de 3 millones de b/d con una situación geográfica tan favorable, en momentos en que el mercado de los tanqueros se encontraba en un desequilibrio agudo, produciría inmediatamente un efecto desastroso en primer lugar para Europa Occidental que consumía el 95% de esa producción, lo cual significaría que vería multiplicado el costo de su abastecimiento por el solo efecto de los fletes. En estas condiciones, como observa Akins, los países de Europa Occidental se hubieran arreglado con Libia aun en contra de la voluntad expresa de los EEUU. No estaban dispuestos a pagar la cuenta de la defensa de los intereses del capital petrolero yanqui en Libia.

La Occidental Petroleum capituló el 4 de septiembre, con el arreglo que sigue a continuación:

1) Aumento del precio del crudo libio de 40° API, FOB Brega, en unos US\$ 0,30; colocándose en US\$ 2,53 a partir del 1° de septiembre de 1970, más un aumento anual de 2 centavos el 1° de enero de los años 1971 a 1975;

2) Por cada °API por encima de 40° API, el precio sería mayor en 2 centavos, mientras que por cada °API por debajo de 40° API el precio se reduciría en 1,5 centavos; nótese que este arreglo fue una innovación en el mercado mundial, donde el precio había permanecido hasta entonces constante a partir de 40° API hacia arriba, mientras que hacia abajo se deducían 2

centavos por cada grado API;

3) El aumento acordado tendría además efecto retroactivo desde el 1° de enero de 1965;

4) Como contrapartida, la Occidental obtuvo permiso para aumentar de nuevo su producción a 700 mil b/d, producción máxima permisible según la legislación conservacionista.

Con respecto a los pagos retroactivos - a los que en el caso de la Occidental se añadieron otros más, los cuales no tienen interés general para nosotros - el gobierno de Libia dejó a la Occidental la alternativa de pagarlos de una vez dentro de un período determinado, o *bien aceptar una tasa del impuesto sobre la renta mayor, de 58% en vez del 50%, por toda la duración de la concesión*. La Occidental optó en favor de la última posibilidad también para liquidar los otros pagos señalados, de manera que de allí en adelante pagaría un impuesto sobre la renta del 58%.

Con esta justificación algo particular una compañía estadounidense aceptaba abandonar el sacrosanto 50%. Las otras compañías que se alinearon “voluntariamente” con la Occidental hicieron otro tanto. De allí en adelante, la Oasis pagaría el 54%; la Esso, la BP-Hunt, la Texaco-Chevron y la Libyan American pagarían el 55%; y la Mobil-Gelsenberg el 55,5%. Algunas compañías menores prefirieron pagar de contado por tratarse en estos casos de sumas insignificantes; y la Phillips prefirió renunciar simplemente a su concesión puesto que apenas producía 3.500 b/d.

Al anunciar las grandes compañías internacionales por su lado un aumento de 30 centavos en los precios cotizados libios, con vigencia retroactiva a partir del 1° de septiembre, simultáneamente anunciaron un aumento de 20 centavos para los crudos sauditas e iraquíes en el Mediterráneo oriental, así como de 25 centavos para los crudos nigerianos. El aumento de 30 centavos de los crudos libios se descomponía evidentemente de la manera siguiente: un aumento de 9 centavos resultaba de suponer el Canal de Suez abierto, y de aplicarse para la determinación de los precios cotizados el tipo de flete de SCALE - 32,5% y no el de SCALE - 50%; y 21 centavos constituían una prima por el cierre del Canal de Suez. Notemos que Libia no pudo imponer entonces la prima que reclamaba por la diferencia de calidad y el bajo contenido de azufre de sus crudos.

#### ***f) Del arreglo de Libia a la XXI Conferencia de Caracas***

Como observamos, con el arreglo de Libia y su extensión a los crudos iraquíes y sauditas en el Mediterráneo oriental así como a los crudos nigerianos, lo mismo que había sucedido anteriormente en el caso de Argelia, no se trataba sino de un ajuste, de eliminar disparidades existentes en los precios cotizados tal como la OPEP lo había venido reclamando desde hacía años, y que habían sido el resultado a su vez de disparidades en los tipos de flete usados en su determinación, así como del cierre temporal, pero prolongado, del Canal de Suez. Se trataba en lo esencial - ya que siguieron subsistiendo disparidades menores tanto por diferencias de calidad como por la situación geográfica - de los últimos pasos en el perfeccionamiento de la estructura de renta que la OPEP venía exigiendo desde su fundación como fundamento de la estructura de los precios, y que luego podría servir para hacer aumentos uniformes de la renta, empujando asimismo los precios hacia arriba.

Dentro de este cuadro hay que señalar un detalle más: en octubre de 1970 hubo un acuerdo entre la IPC e Iraq - único país que todavía no contabilizaba la regalía como costo - para pagar en adelante en compensación de ello, con el debido apoyo de la OPEP,<sup>50</sup> por cada barril exportado desde los campos petroleros del sur unos 7 centavos extra, y unos 6 centavos en el norte. Simultáneamente se anunció un aumento extraordinario de la producción, que pondría fin a la política discriminatoria que se aplicó durante toda la década anterior, y respondiendo a los reclamos del gobierno también apoyados por la OPEP.<sup>51</sup> Sin embargo, quedó pendiente todavía la disputa con respecto a la Ley 80 de 1961, así como un arreglo por el pago retroactivo en compensación por la contabilización de la regalía como costo en el pasado.

A este arreglo no le siguió ninguna tregua. Prácticamente sin receso alguno se siguió adelante hacia el aumento general de las rentas por barril. Y ello se comprende si tomamos en cuenta las condiciones concretas que permitieron estas grandes victorias para la OPEP en el Mediterráneo. Aparte del factor propiamente político que trataremos *in extenso* más adelante, lo que había posibilitado imponer estos importantes ajustes por el factor transporte había sido, precisamente, la crisis existente en el mercado de los tanqueros. Recordemos en lo que se fundamentaba ella: de un lado, en el cierre del Canal de Suez, y del otro, en el aumento inusitado de la demanda de petróleo durante los últimos tres años. Pero en última instancia lo que hizo imposible contrarrestar la crisis de los fletes en 1970 e intentar un embargo contra Libia, fue la desaparición de las capacidades ociosas tanto en los EEUU como en todo el Hemisferio Occidental.

Es decir, la crisis de los fletes no fue sino la primera manifestación, el prelude, de la crisis energética estadounidense. El hecho de que se manifestara primero como tal, era la consecuencia del cierre del Canal de Suez. En el fondo, lo que estaba pasando era un cambio completo en la coyuntura del mercado petrolero. En los EEUU, ya desde 1967, se observaba un aumento en los precios de los productos: la gasolina, el kerosén, y el fuel liviano, al cual siguió en marzo de 1969, un aumento general de los precios del crudo de 10 a 20 centavos de dólar. Este fue el primer aumento en escala nacional que se producía desde hacía 12 años. Otro aumento de 25 centavos se operó el 11 de noviembre de 1970.

Durante este último año, los precios de los productos empezaron a subir también en Europa Occidental, índice inconfundible de un aumento próximo de los precios de realización de los crudos, y finalmente de los de cotización.

En este año jugó un papel particular el combustible residual, cuya demanda subió espectacularmente, por las causas ya señaladas, dentro y fuera de los EEUU. El precio promedio cotizado del “fuel pesado” dentro de los EEUU era de US\$ 1,76 en 1969, el cual llegó a US\$ 2,55 en 1970.<sup>52</sup> Como los EEUU intentaron satisfacer su demanda excedente en el mercado mundial, la reacción en él fue aún más violenta. Durante el año de 1970 el precio del fuel pesado subió, en Rotterdam - principal mercado europeo - de US\$ 1,53 por barril a US\$ 3,82.<sup>53</sup> Como la crisis energética se manifestaba en un aumento mayor de la demanda del combustible pesado, por ser el sustituto más inmediato de otras fuentes de energía como el carbón o el gas, resultó de allí un

---

<sup>50</sup> Resolución XX.116.

<sup>51</sup> Resolución XX.115.

<sup>52</sup> PODE, 1970, p.188

<sup>53</sup> Rouhani, *op.cit.*, p.7.

cambio en los valores relativos de los petróleos crudos de calidades diferentes. Durante las últimas décadas había sido el porcentaje de gasolina extraíble el factor principal en la determinación de las diferencias en los precios de crudos de calidades distintas; de allí resultaban precios mayores para los crudos más livianos. Estos, por el contrario, generaban un porcentaje más reducido de combustibles pesados, entonces relativamente abundantes, por lo cual realizaban precios menores. Debido al cambio de la situación en el mercado, los crudos más pesados iban a ser ahora los primeros en subir de precio.

El 14 de noviembre de 1970 las compañías petroleras subieron el precio cotizado del “Iranian Heavy” de 31° API, así como del crudo de Kuwait de la misma calidad, en 9 centavos/barriles. *Este fue el primer aumento de los precios cotizados en el Golfo Árabe desde 1957.* Al parecer esta acción fue el resultado de presiones por parte *del gobierno iraní*, el cual además, frente al aumento general de los precios de realización, *demandó y obtuvo sin mayores dificultades un aumento en la tasa del impuesto sobre la renta del 50% al 55%.* Esta tasa se hizo inmediatamente extensiva a Kuwait y se estaba anunciando asimismo para Arabia Saudita. Estaban desapareciendo, sin hacer mucho bombo por ello, los últimos vestigios del “fifty-fifty”, o sea, la ilusión de un reparto “justo” entre la propiedad y el capital petrolero. Además, Irán aclaró la necesidad de un aumento general de los precios cotizados, para lo que se esperaba la próxima Conferencia de la OPEP.<sup>54</sup>

Está claro que si los países de la OPEP habían defendido exitosamente sus rentas por barril mientras estaban bajando los precios de realización, no tardarían en aumentarlas al subir dichos precios. El hecho de que las compañías no resistieran mucho - sobre lo que volveremos más adelante - fue debido no solamente a que durante tal coyuntura la OPEP necesariamente tenía que experimentar un incremento considerable de su poderío, sino a que también permitía un aumento simultáneo tanto de la renta por barril como del nivel de las ganancias de las compañías, a costa de los consumidores.

En el Golfo Pérsico se había iniciado un aumento general del nivel de la renta por barril así como de los precios en toda la OPEP. Se comprende entonces la euforia que prevaleció al reunirse el 9 de diciembre la XXI Conferencia de la OPEP en Caracas. Mientras ella se desarrollaba, Venezuela aumentó la tasa del impuesto sobre la renta para las petroleras del 52% al 60%. Se había producido la coyuntura que la Organización había venido esperando por algo más de una década.

El resultado más importante de esta Conferencia se resumió en la Resolución XXI.120: En ésta se enumeran primero los acontecimientos más importantes de los últimos seis meses: el éxito de Libia; el aumento en los precios cotizados del petróleo de Arabia Saudita y de Iraq que fuese despachado desde los terminales del Mediterráneo oriental; el éxito de Irán y Kuwait; las negociaciones en curso de Argelia con Francia; y finalmente se hace eco de la queja venezolana de que los aumentos de los precios del petróleo y de los productos no se refleja todavía en los precios de exportación de algunas compañías. Luego sigue:

“De conformidad con *los principios* establecidos en la Resolución XVI.90, *que disponen la revisión de los convenios existentes cuando lo justifique el cambio de las circunstancias*, y el que *los precios de referencia*, destinados a determinar el gravamen fiscal aplicable a las

---

<sup>54</sup> *Ibid.*, p.10.

compañías concesionarias, *deben ser fijados por los gobiernos de los países miembros;*

*“Habida cuenta de los informes presentados por el Secretariado concernientes a la necesidad de eliminar inmediatamente las disparidades existentes y de aumentar los precios cotizados o de referencia establecidos en todos los países miembros;*

*“Considerando el mejoramiento general de las perspectivas económicas y del mercado para la industria petrolera internacional, así como en su posición competitiva con otras fuentes de energía;*

*“Resuelve que todos los países miembros adopten los siguientes objetivos:*

*“1) Fijar el 55 por ciento como tasa mínima de gravamen fiscal a la renta de las compañías petroleras...*

*“2) Eliminar las disparidades existentes en los precios cotizados o de referencia para fines fiscales de los petróleos crudos de los Países Miembros, con base en el precio cotizado más alto aplicable en éstos, tomando en consideración las diferencias de gravedad y de ubicación geográfica y de cualquier aumento pertinente en el nivel de ese precio en los años futuros;*

*“3) Establecer en todos los Países Miembros un aumento general uniforme en los precios cotizados o de referencia para fines fiscales...*

*“5) Eliminar totalmente, a partir del primero de enero de 1971, los descuentos concedidos a las compañías petroleras.*

*“A este fin, todos los Países Miembros iniciarán negociaciones con las compañías petroleras correspondientes con miras a la realización de los citados objetivos y, reconociendo la similitud de ubicación geográfica y de otras condiciones en Abu Dhabi, Irán, Kuwait, Qatar y Arabia Saudita, se constituirá un comité integrado por los representantes de Irán y Arabia Saudita para negociar en nombre de Abu Dhabi, Irán, Kuwait, Qatar y Arabia Saudita con los representantes de las compañías petroleras que operan en dichos países miembros.*

*“El comité iniciará negociaciones en Teherán con las compañías petroleras correspondientes dentro de un lapso de 31 días a partir de la fecha en que concluya la presente conferencia e informará a todos los países miembros por mediación del Secretario General acerca de los resultados de las negociaciones dentro de un término no mayor de 7 días.*

*“Dentro de los 15 días siguientes a la entrega del informe del Comité a los Países Miembros, se convocará una reunión extraordinaria de la conferencia, con objeto de evaluar los resultados de las negociaciones del Comité y de cada país miembro en particular. *En caso de que fallen las negociaciones para el logro de estos objetivos, la conferencia dictará y pondrá en ejecución un procedimiento que permita cumplir y alcanzar las metas señaladas en esta resolución, mediante una acción conjunta y simultánea de todos los países miembros”.**

La OPEP estaba decidida a aprovecharse de la situación de auge en el mercado mundial del petróleo. Ya segura de su éxito, para las futuras negociaciones definió un calendario bastante apretado amenazando, en forma apenas velada, con un boicot en caso de no cumplirse.

Las negociaciones empezaban primero entre las compañías y los países miembros ribereños del Golfo Pérsico. Ello era lógico tanto por la importancia de esta región en la

producción petrolera como por su significación particular en las estructuras de renta y de los precios, ya que es en el Golfo Pérsico donde se determina la renta absoluta.

### ***g) Los acuerdos de Teherán y Trípoli***

El 12 de enero el comité de la OPEP, compuesto por el ministro de hacienda iraní y los ministros de petróleo de Arabia Saudita e Iraq, se reunió con una delegación de las compañías internacionales mayores que ya unos diez días antes se habían reunido con el gobierno de Libia. Esta delegación no buscaba sino informarse, puesto que carecía de poderes para negociar. Las informaciones que obtuvieron la convencieron de que esta vez el enfrentamiento iba a ser serio, y con una correlación de fuerzas muy distinta a la que prevaleció durante la década pasada. No se trataba más de insistir en negociaciones individuales, con cada país por separado, sino que ahora los papeles se invirtieron: eran las compañías las que insistían en negociaciones con todos los países de la OPEP en su conjunto.

En los países consumidores, empezando por los EEUU, se estaba adquiriendo poco a poco conciencia sobre lo que podría significar este Cártel de los propietarios. Para enfrentarlo de la manera más eficaz posible, los EEUU eximieron oficialmente a las compañías estadounidenses de la legislación anti-trust a fin de que unieran sus fuerzas, y el gobierno mandó al subsecretario del Departamento de Estado, John Irwin II, a visitar Irán, Arabia Saudita y Kuwait para informar a los gobiernos respectivos oficialmente de la posición del gobierno estadounidense en esta materia. Mas, valiéndose como foro del Comité de Petróleo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, organización que reúne a todos los países capitalistas desarrollados de importancia, los EEUU se reunieron en un frente común con Gran Bretaña, los Países Bajos, Alemania Occidental, Italia, Suecia, Japón y hasta con Francia, a fin de respaldar diplomáticamente a las compañías en sus negociaciones. En total estaban reunidas, en estas negociaciones, 23 compañías de las cuales quince eran estadounidenses, faltando dos de importancia: la ENI y la Elf-ERAP, las compañías estatales de Italia y Francia respectivamente.

Por primera vez las compañías petroleras se dignaron tratar oficialmente con la OPEP como tal, gozando ahora del apoyo diplomático masivo de los países consumidores al proceder así. De allí que también políticamente el enfrentamiento en curso adquirió ahora las características que correspondían plenamente a su contenido económico: un enfrentamiento entre los países consumidores, el capital en general representado concretamente en las negociaciones por el capital petrolero de un lado, y los países propietarios del otro. Mas, como ya dijimos, las compañías insistieron en negociar con la OPEP en su conjunto y no por separado con los países miembros del Golfo Pérsico de un lado, y del otro con los demás países miembros. Ellas, que hasta entonces habían seguido la política de “divide y vencerás”, temían ahora que eso se les aplicara a ellas mismas. Pero la OPEP insistió en el procedimiento previsto por la Resolución XXI.120. Las negociaciones se iniciaron finalmente el 28 de enero, para suspenderse, sin resultados ni acuerdos a la vista, el 2 de febrero.

Sin embargo, la OPEP siguió firmemente el horario trazado por ella, al reunirse el 3 de febrero en una Conferencia Extraordinaria, también en Teherán. En ésta, sin la menor vacilación, reiteró su decisión de lograr las metas definidas en la conferencia anterior dentro del horario determinado para entonces, si bien se expresó ahora en términos aún más desprovistos de

cualquier disfraz diplomático. El 4 de febrero adoptó la Resolución XXII.131:

“La Conferencia, habiendo escuchado el informe del Comité Ministerial de los tres miembros en representación de los países miembros ribereños del Golfo, sobre el resultado de sus negociaciones con los representantes de las compañías petroleras en relación con la ejecución de la Resolución XXI.120, habiendo escuchado asimismo los informes de los jefes de las Delegaciones de Argelia, Libia y Venezuela sobre las acciones tomadas por sus respectivos gobiernos para el cumplimiento de los objetivos de dicha resolución...

“*Resuelve:*

“Que cada país miembro que exporta petróleo desde los terminales del Golfo adopte el 15 de febrero las medidas legales y/o legislativas pertinentes para el cumplimiento de los objetivos comprendidos en la Resolución XXI.120. En caso de que cualquier compañía interesada dejara de cumplir con estas medidas legales y/o legislativas dentro de los siete días siguientes a la fecha en que se adopten en todos los países interesados, los países miembros Abu Dhabi, Argelia, Irán, Iraq, Kuwait, Libia, Qatar, Arabia Saudita y Venezuela, dictarán disposiciones pertinentes al respecto, *incluso el total embargo sobre los despachos de petróleo crudo y productos* de dicha compañía.

“En caso de que las compañías petroleras establecidas en los países miembros interesados expresen su deseo de cumplir los requisitos mínimos acordados por los seis países miembros ribereños del Golfo para el cumplimiento de los objetivos de la Resolución XXI.120 antes de vencer el plazo límite arriba establecido, los países miembros interesados se abstendrán de recurrir a las medidas legales y/o legislativas arriba referidas, y con respecto a Argelia y Libia, las medidas legales y/o legislativas necesarias para el cumplimiento de los objetivos comprendidos en la Resolución XXI.120 aplicables a su caso, serán tomadas a la mejor conveniencia de sus respectivos gobiernos. En caso de que cualquier compañía petrolera dejara de cumplir, dentro de los siete días siguientes a la fecha de su adopción, con los mismos requisitos mínimos acordados por los países miembros ribereños del Golfo, añadiéndoles una bonificación que refleje la ventaja razonablemente justificada de la corta distancia del transporte de sus exportaciones de petróleo crudo, los países miembros Abu Dhabi, Argelia, Irán, Iraq, Kuwait, Libia, Qatar, Arabia Saudita y Venezuela tomarán las medidas apropiadas, *incluso el total embargo sobre los despachos de petróleo crudo y productos* petroleros de dicha compañía”.

Las compañías petroleras presentes en las negociaciones de Teherán tenían la alternativa, o bien de ceder a los reclamos formulados por los países ribereños del Golfo Árabe antes del 15 de febrero, o bien esperar a que se les impusiera estos mismos reclamos el día 15 por acción unilateral y soberana. Es en estas condiciones que las compañías prefirieron, el 14 de febrero, firmar el llamado acuerdo de Teherán. He aquí un resumen de su contenido:

1) Un aumento inmediato y general a partir del 15 de febrero, de los precios cotizados en el Golfo Pérsico de 0,35 \$/b, además de otros aumentos más de 5 centavos/barriles el 1° de junio de 1971 y el 1° de enero de 1973, 1974 y 1975;

2) un aumento porcentual anual, del 2,5%, el 1° de junio de 1971 y el 1° de enero de 1973, 1974 y 1975, justificado oficialmente en compensación del proceso inflacionario del dólar;

3) la eliminación inmediata de todos los descuentos acordados hasta entonces sobre los

precios cotizados;

4) una tasa del impuesto sobre la renta del 55%, pagadera aparte de la regalía que se contabilizaba como costo; y finalmente

5) se eliminaron asimismo las disparidades existentes entre los precios cotizados en el Golfo, consistentes en unos centavos de dólar por barril, ya fuese por diferencias de calidad o por diferencias en la ubicación de los puertos de exportación.

Del otro lado, los países miembros ribereños del Golfo acordaron por su parte:

1) la estabilidad de los precios cotizados convenidos hasta el 15 de febrero de 1975;

2) no buscar un mejoramiento de los términos fiscales convenidos durante todo este período, aun cuando en otra región del mundo un país petrolero obtuviere condiciones más ventajosas;

3) que la ventaja geográfica de los petróleos mediterráneos se podría evaluar, como máximo, a 21 centavos/barril;

4) la garantía de que “durante el período de este acuerdo los Estados del Golfo no emprenderán ninguna acción en el Golfo, en apoyo a cualquier miembro de la OPEP que pueda pedir algún aumento en la participación gubernamental, por encima de los términos ahora convenidos, o algún otro aumento de la participación gubernamental o en cualquier otra materia no cubierta por la Resolución XXI.120”.<sup>55</sup>

Las compañías obtuvieron la garantía de que este acuerdo efectivamente les traería cinco años de estabilidad fiscal. Sin embargo, los diferentes puntos citados necesitan de más explicaciones. Cuatro eran entonces los países miembros de la OPEP que no formaban parte del acuerdo de Teherán: Argelia, Libia, Indonesia y Venezuela. Los dos últimos países, como señalaremos más adelante, estaban jugando un papel aparte. Luego del acuerdo de Teherán no faltaba negociar sino un acuerdo de Trípoli (Libia), principalmente con Argelia y Libia, aunque también concernía a Iraq y Arabia Saudita en cuanto a su parte de producción petrolera exportada por el Mediterráneo oriental. Es contra este acuerdo de Trípoli, todavía no negociado por ellas, y contra sus posibles repercusiones que las compañías firmantes del acuerdo de Teherán querían protegerse.

En la relación de fuerza prevaleciente entre los países propietarios, de un lado, y el capital petrolero y los consumidores, del otro, hay que señalar una diferencia de importancia entre la región del Golfo Pérsico y la del Mediterráneo que se originaba en dos factores. El primero es que mientras los países del Golfo Pérsico, con la sola excepción de Iraq, eran todos regímenes muy conservadores con estructuras políticas feudales, los del Mediterráneo eran Repúblicas, que en los casos de Argelia y Libia, se encontraban dentro de un proceso de alta politización y movilización de las masas, ocurrida precisamente en torno a la cuestión petrolera; Segundo, mientras que en todos los países ribereños del Golfo Pérsico, sin excepción alguna, prevalecían mayoritariamente los intereses de las compañías integrantes del antiguo Cártel, en la región mediterránea, por el contrario, esos intereses eran minoritarios. De allí que en esta región, particularmente en Libia y Argelia, la relación de fuerza era más favorable para los Estados

---

<sup>55</sup> *Ibid.*, p.16.



propietarios. Y lo que querían impedir las compañías del antiguo Cártel, era que los resultados que se obtuvieran por estos últimos pudieran considerarse posiblemente como precedentes, que luego se irían a aplicar a ellas también en el Golfo Pérsico; más o menos de manera análoga como había sucedido el año anterior dentro de Libia, cuando una compañía independiente como la Occidental había capitulado, lo que no les dejó otra alternativa sino aceptar los mismos términos de esa capitulación.

Ya señalamos otra diferencia entre estas dos regiones: el papel particular, como punto de base, que desempeña el Golfo Pérsico en las estructuras de renta y de los precios del petróleo en el mercado mundial. En el acuerdo de Trípoli estuvo presente un elemento que en el Golfo Pérsico no tenía sino una importancia muy secundaria: el transporte. ¿Qué significación tenía el hecho de que en el acuerdo de Teherán se incluyese una estimación de la ventaja geográfica de Argelia y Libia, evaluada en 21 centavos/barril como máximo? Pues bien, en la Resolución XXII.131, todos los países miembros ribereños del Golfo al igual que Venezuela se comprometieron a tomar acciones de solidaridad, inclusive un embargo total, en apoyo de Argelia y Libia, pero solamente en la medida que se tratara de lograr las *mismas* condiciones prevalecientes en el Golfo, además de “una bonificación que refleje la ventaja razonablemente justificada en la corta distancia del transporte de sus exportaciones de petróleo”. De lo que se trataba entonces en el acuerdo de Teherán, era de limitar esta ventaja a 21 centavos/barril, y más allá de ese límite Argelia y Libia no podrían contar con la solidaridad de los demás países miembros. Desde luego que esta limitación constituyó una victoria para las compañías, manifestándose en ella también las rivalidades políticas existentes entre los dos grupos de países de las dos regiones involucradas, lo que explica también por qué Libia y Argelia insistieron en celebrar negociaciones propias y separadas.

Una semana después de firmado el acuerdo de Teherán se reunieron los representantes de Libia, Argelia, Iraq y Arabia Saudita y convinieron en que fuera Libia la que condujera las negociaciones en representación de todas. Estas terminaron en abril con el llamado acuerdo de Trípoli con vigencia a partir del 20 de marzo de 1971. He aquí un resumen:

1) El precio cotizado de base del crudo de referencia de 40° API sería de US\$ 3,07 a partir del 20 de marzo y hasta el 30 de junio de 1971;

2) este precio de base incluía una prima de 10 centavos/barril por el bajo contenido de azufre de los crudos libios, de menos de 0,5%. Esta prima se aumentaría en unos 2 centavos/barril el 1° de enero de los años de 1972 a 1975;

3) el precio de base sería aumentado el mismo 20 de marzo de 1971 en 5 centavos/barril y otra vez en la misma cuantía el 1° de enero de los años de 1973 a 1975;

4) el precio cotizado se aumentaría en un 2,5%, en las mismas fechas, en compensación por la inflación;

5) al precio cotizado de base se añadiría una prima de 12 centavos/barril en tanto permaneciera cerrado el Canal de Suez;

6) desde el 20 de marzo hasta el 30 de junio se añadiría al precio cotizado de base una prima temporal por el costo de transporte de 13 centavos/barril; luego, trimestralmente, y a base del índice de los fletes “AFRA Grandes II”, esta prima se determinaría multiplicando por 0,58

centavos cada por ciento en el que éste sobrepasara al “Worldscale” 72;

7) se convino una tasa del impuesto sobre la renta del 55%; en cuanto a los aumentos en la tasa del impuesto sobre la renta del año anterior, convenidos con Libia en compensación de pagos atrasados se les eliminaría de nuevo estipulando la liquidación inmediata de ellos; y finalmente,

8) con el acuerdo quedarían liquidados todos los reclamos y disputas de los años anteriores y asimismo se garantizarían cinco años de estabilidad de los precios cotizados y de todos los términos fiscales en general.

El acuerdo de Trípoli era algo más complicado que el de Teherán, por incluir el problema de costo de transporte así como las diferencias de calidad de los crudos con respecto al contenido de azufre. Anotemos de paso que esas dos innovaciones ya se habían promulgado unas semanas antes en Venezuela. En el primer caso, se trata de que en el pasado en los precios cotizados no se reflejaba sino el desarrollo a largo plazo de los fletes, de manera que eran las compañías las que se apropiaban íntegramente las ganancias extraordinarias que resultaban de un auge temporal en el mercado de los tanqueros para toda la producción de una ubicación geográfica favorable. Ahora se haría una evaluación cada tres meses. Desde luego que entonces una baja de los fletes afectaría asimismo negativamente los ingresos por barril del país propietario. Pero en todo caso, como se puede observar, a este riesgo se le estaba poniendo un límite, dado aquí por “Worldscale” 72.

En el segundo caso, la prima es por el bajo contenido de azufre. No se trataba simplemente del costo de refinación menor del crudo correspondiente, sino del costo adicional que resultaría de la desulfuración eventualmente necesaria para los crudos de alto contenido de azufre. Y en este punto estaba ocurriendo un cambio en el mercado. En los EEUU y Japón la contaminación del aire ya había adquirido tanta gravedad, que por ley ya no se permitía más el uso de combustible de alto contenido de azufre. Como los crudos correspondientes en estos mercados escaseaban cada vez más, se hizo necesaria la desulfuración de otros crudos. Como consecuencia, se valorizaron los crudos de bajo contenido de azufre, realizándose con éstos una prima adicional. Sin embargo, la situación en Europa occidental era distinta. Todavía, y precisamente por la abundancia relativa de los crudos africanos de bajo contenido de azufre, los productores de éstos no estaban realizando tal prima. Fue el consumo de los crudos africanos lo que impidió que la contaminación del aire en los centros industriales de Europa occidental no tuviera la misma gravedad que se observaba en los EEUU y Japón, y por eso mismo no se hizo necesaria la misma legislación rigurosa al respecto. Libia y Argelia juzgaban que sí tenían una posición de monopolio suficientemente fuerte sobre los crudos de bajo contenido de azufre como para imponer el pago de una prima por ello, sobre todo porque los EEUU estaban surgiendo como un competidor en el mercado europeo, dispuestos a pagar tal prima de acuerdo con la realidad de su propio mercado. Desde luego que esta innovación se impondría también, tarde o temprano, en el Golfo Pérsico. Pero todavía en el acuerdo de Teherán no se había introducido.

A fin de completar el panorama, nos falta todavía mencionar dos países: Indonesia y Venezuela. El primero simplemente se abstuvo de participar en todas estas actividades de la OPEP. Por ejemplo, en la Resolución XXII.131 se enumeran nueve de los diez países miembros de la OPEP que se comprometen, de ser necesario, a seguir adelante hasta con un embargo total

en contra de las compañías renuentes. El país que falta es Indonesia. Este país se limitó al simple ajuste de sus precios al nivel previamente determinado por los acuerdos citados.

Con respecto al caso de Venezuela que trataremos detalladamente en la última parte de nuestro estudio, es de observar que este primer auge que estaba viviendo el mercado mundial del petróleo no solamente fue aprovechado para subir la tasa del impuesto sobre la renta, sino para romper de nuevo todos los lazos de tipo contractual que desde 1967 venían comprometiendo nuestra soberanía impositiva. En las condiciones concretas dadas, ésta se expresó ahora que Venezuela pasó a determinar los precios de referencia de los crudos unilateralmente, por decreto ejecutivo dictado en ejercicio pleno de su soberanía y sin negociaciones previas con las compañías petroleras. Venezuela luego de haberse alineado, en 1967, con los países del Medio Oriente, tomó de nuevo la delantera sobre los otros países petroleros al contar con un cuadro jurídico muy superior al de ellos.

### ***h) Conclusiones acerca de los acuerdos de Teherán y Trípoli***

En el cuadro 26, resumimos en cifras los efectos que se buscaba obtener de los acuerdos de Teherán y Trípoli, según las previsiones de entonces para los precios cotizados y la renta por barril en el Golfo Pérsico y en el Mediterráneo. En el primer caso, el aumento de los precios cotizados iría desde US\$ 1,80 antes de septiembre de 1970, hasta US\$ 2,615 en 1975; y en el segundo caso, desde US\$ 2,23 hasta 3,932. La renta por barril subiría de US\$ 0,908 a US\$ 1,525; y de US\$ 1,11 a US\$ 2,219; respectivamente. He aquí un aumento realmente espectacular, sobre todo cuando pensamos en las largas y penosas negociaciones de los años anteriores cuando las discusiones giraban alrededor de algunos centavos de dólar de aumento.

Ello fue debido a que la situación económica era ahora totalmente distinta. Los precios de realización estaban en alza y con el aumento logrado en la renta por barril, la OPEP no estaba haciendo otra cosa sino seguir este movimiento, impidiendo de paso que al presentarse de nuevo un mercado en recesión, los precios y la renta volvieran a bajar a su antiguo nivel. Es dentro de esta coyuntura y con las perspectivas que se tenían para los años siguientes que debe juzgarse si, desde un punto de vista cuantitativo, se puede considerar el aumento logrado por la OPEP como alto. Desde luego que ello es sumamente difícil de evaluar, ya que se trata aquí de un aumento de la renta absoluta del suelo, donde la relación de fuerza entre los propietarios y el capital es el factor decisivo. Pero la respuesta nos la iba a dar finalmente el mismo mercado capitalista. Luego de una pequeña recesión en 1971/1972, se produjo un auge aún mayor que el de 1970/1971, de manera que ya a principios de 1973 los precios de realización subieron de nuevo, incluso hasta aproximarse y superar a los precios citados convenidos, lo que significaba para las compañías unas cuotas de ganancia muy elevadas de varios cientos por ciento. Apenas dos años después de firmarse los acuerdos de Teherán y de Trípoli ya ellos resultaban obsoletos. Con todo lo espectacular que habían sido los aumentos convenidos en ellos, se iban pronto a revelar no como altos, sino como demasiado bajos, haciéndose necesaria su revisión.

Pero todo ello no opaca, en absoluto, el hecho de que se trataba de una gran victoria de la OPEP; no sólo políticamente, por la manera de conducirse en las negociaciones, imponiendo ella el calendario como manifestación evidente del cambio que se había operado en la relación de fuerza a su favor. Concretamente, con estos acuerdos quedó establecido, en primer lugar, que las

ganancias extraordinarias que surgieran en una u otra coyuntura económica se las apropiarían efectivamente, en lo esencial, los países de la OPEP, y no las compañías. Ello se produjo conforme a los principios establecidos en la “Declaración sobre política petrolera en los países miembros” de 1968. En segundo lugar, *estos acuerdos tendrían una duración limitada de cinco años*, lo que también correspondía a aquella Declaración. *Desde luego que ello representaba un enorme paso hacia adelante*. Aún se *negociaba*, todavía todos los términos fiscales revestían un carácter *contractual*; pero ya no se suponía la vigencia de los mismos por toda la duración de la concesión, por décadas, sino que se limitaba a unos cuantos años para renegociarlos luego. Como se decía en la Declaración ya citada, “*a pesar de cualquier garantía de estabilidad fiscal que haya sido concedida al operador, éste no tendrá derecho a obtener ganancias netas excesivamente altas...*”; pues, las “garantías” concedidas en estos dos acuerdos no resistirían otro cambio en la relación de fuerza a favor de la OPEP. Esta, de hecho, con pasos gigantescos se estaba aproximando a la conquista de su completa soberanía impositiva; a la eliminación de todas las relaciones contractuales con las compañías que fuesen contrarias a los intereses nacionales de sus miembros, y perjudiciales a la plena soberanía de éstos. Venezuela era todavía el único país que había cumplido con esta etapa; pero ya los miembros más radicales de la OPEP como Argelia, Libia e Iraq estaban presionando dentro de ella en el mismo sentido. No tuvieron que esperar mucho para igualarla.

#### CUADRO 26

*Precios cotizados y renta por barril, según los acuerdos de Teherán y Trípoli, de 1970 a 1975 (US\$)*

<i>Fecha</i>	ARABIA SAUDITA*		LIBIA**	
	Precio cotizado 40° API fob puerto libio	Renta por barril	Precio cotizado 34° API fob Ras Tanura	Renta por barril
Antes del 01/10/1970	1,80	0,908	2,23	1,11
A partir del:				
01/10/1970	1,80	0,908	2,55	1,378
14/11/1970	1,80	0,989	2,55	1,378
15/02/1971	2,18	1,261	2,55	1,378
20/03/1971	2,18	1,261	3,447	1,925
01/06/1971	2,285	1,321	3,447	1,925
01/01/1972	2,285	1,321	3,467	1,937
01/01/1973	2,392	1,390	3,618	2,028
01/01/1974	2,502	1,456	3,773	2,122
01/01/1975	2,615	1,525	3,932	2,219

\* Se supone un costo de producción de US\$ 0,10.

\*\* Se supone un costo de producción de US\$ 0,30; el precio cotizado incluye siempre una prima de Suez de 12 céntimos y una prima de transporte de 13 céntimos.

*Fuente:* Rifai, *op.cit.*, pp.279 y 284.

Consideremos ahora la significación de los acuerdos de Teherán y Trípoli dentro del cuadro general de las contradicciones existentes entre los consumidores - el capital en general - ,

el capital petrolero en particular y los propietarios. Durante la década de los años sesenta la situación se caracterizaba, esencialmente, por la congelación de la renta por barril establecida por la OPEP. Esta situación representaba un compromiso más o menos aceptable para todas las partes involucradas: aceptable para la OPEP por mantener el nivel de sus rentas; aceptable para las compañías, por quedar amparados con éxito sus privilegios empresariales más importantes y por continuar asimismo realizando superganancias; y finalmente aceptable para los países consumidores, pues seguían bajando los precios, aunque en poca cuantía, lo que a su vez convenía perfectamente al más importante entre ellos, los EEUU. Pero esta situación terminó al firmarse los acuerdos de Teherán y Trípoli.

Los precios cotizados, determinados en tiempos pasados por el capital petrolero y luego congelados por la intervención de los países propietarios, estaban pasando ahora a manos de éstos como instrumentos idóneos para aumentar la renta absoluta del suelo. Es éste el verdadero contenido económico de los acuerdos de Teherán y Trípoli; pero dicha renta no la pagan las compañías petroleras en particular, sino las clases capitalistas en general de los países consumidores mediante la reducción de su cuota de ganancia media, por lo menos hasta el límite en que no logren salvaguardarla mediante una explotación más intensa de las clases obreras respectivas, momento en el cual parte del peso de la renta absoluta recae sobre los trabajadores. Es decir, *las compañías firmaron con la OPEP unos acuerdos acerca de lo que tendrían que pagar no ellas mismas, sino los países consumidores*, y es por ello que contaban con el apoyo político de éstos. De allí resultaba una posición *objetivamente* ambigua de las compañías como defensoras de los intereses de los países consumidores.

Efectivamente, para que el capital petrolero arrendatario cumpliera con su papel de defensor de los intereses de los países consumidores por una renta absoluta mínima, era imprescindible que prevaleciera la *competencia* en su propio seno; y *ésta, desde luego, no puede ser eficaz sino en la medida en que prevalezca asimismo la competencia entre los propietarios*. Es mediante esta doble competencia como cada arrendatario que conceda a su arrendador una renta alta, se ve castigado con una ganancia menor del promedio y hasta con pérdidas, mientras que cada arrendatario que logre imponer una renta baja se ve compensado con ganancias extraordinarias; y como resultado de todo el conjunto de estas luchas individuales se obtiene, conforme a los intereses de las clases capitalistas respectivas y según las circunstancias objetivas, una renta absoluta mínima.

Ya explicamos que de allí surge, a la inversa, la solidaridad de los países consumidores con el capital arrendatario, fortaleciéndolo por todas las vías posibles - económicas, jurídicas, políticas y hasta militares - en su lucha contra los propietarios. Ahora observamos cómo en Teherán y Trípoli los países consumidores habían propiciado un frente único de las compañías petroleras arrendatarias, como respuesta necesaria a tal frente formado por parte de los propietarios. Por esta vía pensaban - correctamente - fortalecer el capital petrolero en este enfrentamiento; sin embargo, al mismo tiempo estaban dando el último paso para evidenciar que las compañías, frente a la cartelización efectiva de los propietarios, tenían que dejar de seguir jugando su papel de defensores de los intereses de los países consumidores, con lo que éstos tendrían que pasar a defenderse directamente a sí mismos. Eliminada por completa la competencia entre las compañías petroleras como arrendatarias, como consecuencia de la doble cartelización, a éstas ya no les importaba tanto el monto de la renta absoluta que se pagara, ya que ésta aparecía

al desnudo de manera inmediata, por lo cual ellas seguirían haciendo su ganancia de capital monopolista. Había surgido una situación en la cual las compañías petroleras podrían salvar sus intereses capitalistas particulares, sacrificando los intereses del capital en general. Adicionalmente, dado que los contratos de arrendamiento fuera del área de la OPEP, sobre todo en los EEUU, seguirían vigentes tal cual, el aumento de la renta absoluta por la OPEP podría finalmente favorecerlas.

De allí se entiende la desconfianza que surgió en los países consumidores contra las compañías petroleras después de las negociaciones de Teherán y Trípoli, desconfianza que vino a añadirse a la ya tradicional del capital de competencia contra el capital monopolista. Esta desconfianza encontró su argumento más fuerte en el hecho de que simultáneamente con las rentas de la OPEP estaban subiendo las ganancias de las compañías (ver cuadro 27), un hecho que se explica por sí solo, por el auge que estaba viviéndose en el mercado petrolero mundial.

Pero inevitablemente las contradicciones entre el capital petrolero y el no petrolero se estaban agudizando ya no sólo dentro de los EEUU, sino en todo el mundo capitalista. Recordemos que en los EEUU se estaban agudizando las contradicciones entre el capital petrolero y el no petrolero desde 1969, por el deseo de este último de tener acceso libre al petróleo barato del mercado mundial. Ni siquiera dos años más tarde los precios habían comenzado a subir considerablemente en el mercado mundial. Si bien todavía faltaba bastante para que alcanzaran el mismo nivel estadounidense, esta subida iba a ser duradera, como lo garantizaban los acuerdos de Teherán y de Trípoli firmados por las compañías petroleras. No puede extrañarnos que ello despertara sospechas de que se trataba de una colusión entre las compañías y la OPEP, por estar ambos objetivamente interesados en precios altos del petróleo a fin de que las primeras pudieran imponer dentro de los EEUU una política correspondiente. Lo cierto es que con concesiones materiales de bastante importancia, a costa de los países consumidores, las compañías habían obtenido la garantía de apenas cinco años de estabilidad fiscal. Aún con todo el apoyo político de los países consumidores las compañías ya no eran capaces, frente a la posición fortalecida de los países propietarios, de defender sus propios privilegios ni de impedir que fueran los propietarios los que finalmente se apropiaran toda la ganancia extraordinaria.

En estas condiciones no nos puede extrañar que desde los acuerdos de Teherán y Trípoli, en los EEUU, se multiplicaran las voces que reclamaban *la eliminación de las compañías petroleras internacionales como arrendatarias, para convertirlas en simples productores e intermediarios, en meros operadores, negociándose los precios directamente entre los gobiernos de los países consumidores de un lado, y los gobiernos de los países propietarios del otro, incluyéndose en estos precios una ganancia convencional para el capital petrolero*".<sup>56</sup>

En los demás países consumidores, los acuerdos de Teherán y de Trípoli fueron interpretados frecuentemente como una colusión entre el imperialismo yanqui en su integridad de un lado, y la OPEP del otro, a fin de privarles de la ventaja competitiva de la cual habían venido gozando por el petróleo más barato del mercado mundial.<sup>57</sup> Lo cierto es que los EEUU estaban objetivamente interesados, contrariamente a los países consumidores de Europa occidental y

---

<sup>56</sup> Véase Adelman, *op.cit.*, pp.250-262.

<sup>57</sup> Véase Chevalier, *op.cit.*, por ejemplo p.94.

## CUADRO 27

*Ganancias netas de las siete compañías petroleras mayores, de 1962 a 1973*

(En millones de US\$)

<b>Año</b>	<b>BP</b>	<b>Shell</b>	<b>Exxon</b>	<b>Gulf</b>	<b>Mobil</b>	<b>Stancal</b>	<b>Texaco</b>	<b>Total</b>	<b>Aumento (%)</b>
<b>1962</b>	197,4	572,9	840,9	340,1	242,3	313,8	481,7	2.989,1	-
<b>1963</b>	221,5	601,3	1.019,5	371,4	271,9	322,1	547,6	3.355,3	+12,3
<b>1964</b>	225,7	588,3	1.050,6	395,1	294,2	345,3	577,4	3.476,6	+3,6
<b>1965</b>	231,0	628,3	1.035,7	427,2	320,1	391,2	636,7	3.670,2	+5,6
<b>1966</b>	221,5	662,1	1.091,0	504,8	356,1	385,9	709,9	3.931,3	+7,1
<b>1967</b>	179,8	731,5	1.195,0	578,3	385,4	409,9	754,4	4.234,3	+7,7
<b>1968</b>	242,9	865,0	1.276,7	626,3	430,7	451,8	819,6	4.713,0	+11,3
<b>1969</b>	232,3	946,0	1.242,6	610,6	456,5	453,8	769,8	4.711,6	+0,0
<b>1970</b>	217,9	880,1	1.309,5	550,0	482,7	454,8	822,0	4.717,0	+0,1
<b>1971</b>	361,1	955,0	1.516,6	561,0	540,8	511,1	903,9	5.349,5	+13,4
<b>1972</b>	175,8	704,0	1.531,8	447,0	574,2	547,1	889,0	4.868,9	-9,0
<b>1973</b>	757,1	1.780,0	2.443,3	800,0	849,3	843,6	1.292,4	8.765,7	+80,0

**Nota:** Se trata aquí de las ganancias realizadas a escala mundial en todas las operaciones de producción, refinación, distribución, etc.

**Fuente:** OPEC, "Annual Statistical Bulletin", varios años.

Japón, en un nivel más alto de los precios. Pues para todos estos países consumidores no se trataba solamente de que se redujera el papel del capital petrolero internacional al de un simple productor y operador, sino de eliminar o, cuando menos, contener la prepotencia de los EEUU en las relaciones entre ellos y los países propietarios.

Así pues, los acuerdos de Teherán y Trípoli marcan el punto de partida de un profundo cambio en las estructuras existentes hasta entonces en el mercado petrolero mundial. De un lado, en todos los países consumidores se había evidenciado la necesidad de una intervención estatal activa en el negocio para limitar de su lado las libertades empresariales de las compañías, a fin de concentrar toda la fuerza de las clases capitalistas respectivas en la contienda con los países propietarios. Del otro lado estaba la OPEP, la cual desde su fundación y hasta muy recientemente, había estado a favor de acuerdos internacionales, de gobierno a gobierno, en el mercado mundial del petróleo si bien por motivos contrarios. Las antiguamente poderosas compañías se encontraban ahora entre dos frentes.

En esta situación la iniciativa le correspondía a la OPEP, no solamente porque la coyuntura la favorecía sino porque además estaba preparada para ello. Ya desde 1968 había reclamado oficialmente, mediante la Resolución XVI.90, una participación en el capital petrolero que operaba dentro de sus territorios. Y ahora, disponiendo de considerables cantidades adicionales de capital dinero y agudizadas las contradicciones entre los países consumidores y los países propietarios, el próximo paso de la OPEP iba a ser, muy comprensiblemente, poner esta participación aceleradamente en práctica, fortaleciendo así su posición frente a los consumidores en la contienda que apenas se había iniciado.

### ***i) La participación de los países propietarios en el capital de las compañías petroleras***

La participación en el capital de las compañías petroleras fue definida como meta de la OPEP en su “Declaración sobre política petrolera de los países miembros” de 1968. Esta había sido concebida, desde un principio, como una vía de compromiso para evitar el choque con las compañías petroleras que se produciría al imponerse unilateralmente a ellas, por actos legislativos y soberanos, todas las limitaciones necesarias a fin de que los países propietarios controlaran el volumen de producción, los precios, etc. Por la vía de la participación en el capital estas mismas metas se querían lograr paulatinamente, en la medida en que se adquiriera la mayoría del capital.

Fue el Ministro de Petróleo de Arabia Saudita, el Jeque Ahmed Zaki Yamani, quien se convirtió en el primer abanderado de la participación, si bien hay que observar que en la campaña que él dirigió en favor de la participación se reflejaban las posiciones más conservadoras que existen dentro de la OPEP. Él opuso el concepto de participación al de nacionalización considerando a esta última como un desastre.<sup>58</sup>

Yamani se hizo eco de las opiniones prevalecientes entonces entre los economistas burgueses de los países desarrollados, a las que ya aludimos, de que los propietarios solos nunca podrían mantener un alto nivel de los precios creando una renta absoluta correspondiente. Altos

---

<sup>58</sup> Véase Yamani, Ahmed: *Participación versus Nacionalización: una mejor forma de sobrevivir*, en: Bruno Chichique, *op.cit.*, pp.51-79.



precios del petróleo no podrían ser sino única y exclusivamente la obra del monopolio capitalista. Así Yamani observó que “los principales (quiere decir las grandes compañías internacionales)... no tienen interés en acarrear una rebaja en los precios del petróleo crudo ni en los productos refinados. Están haciendo lo posible por mantener los precios en las presentes condiciones, y *se podría decir que ahora son en realidad el único baluarte de estabilidad en el mercado mundial*”. De allí que la nacionalización le pareciera un desastre. Ésta las convertiría en simples compradores, y “en consecuencia su interés sería el mismo de los consumidores, es decir, comprar el petróleo crudo, al precio más bajo posible. *Harían todo lo que estuviera a su alcance para reducir los precios del crudo e indudablemente tendrían éxito*”.

Por ello, la nacionalización resultaría en “una dramática desintegración de la estructura de los precios... No tengo que enfatizar lo desastroso que sería esto en la vida económica y política de los países productores. *La inestabilidad financiera invariablemente haría llegar la inestabilidad política*”.

El hecho de que el poder del antiguo Cártel del capital petrolero estaba en declinación por la competencia misma, a Yamani le pareció indeseable, por lo que esta declinación se debería contener precisamente por la asociación entre el Cártel de los propietarios y el Cártel del capital: “Estamos apoyando la participación con los principales porque vemos ésta como la única forma de asegurar la futura estabilidad de nuestros ingresos petroleros... no hay otra solución. Los principales... están gradual y progresivamente perdiendo su poder... *Pero, si se unen ahora con las compañías petroleras nacionales de los países productores, por medio de la participación, esto les proporcionaría una posición ventajosa aún después de la terminación de sus concesiones. Para entonces nuestros respectivos intereses estarían tan entrelazados que un divorcio sería virtualmente imposible. Por nuestra parte, no queremos que los principales pierdan su poder y se vean forzados a abandonar su papel de intermediarios entre los productores y los consumidores. Queremos que el actual arreglo continúe el mayor tiempo posible y evitar a toda costa cualquier choque desastroso de intereses, lo cual sacudiría las bases de toda la industria petrolera. Es por eso que pedimos la participación*”.

Yamani estaba expresando aquí la misma doctrina reaccionaria que en Venezuela, hasta 1967, había sido propagada por Rómulo Betancourt y Juan Pablo Pérez Alfonzo como doctrina *adeca*, según la cual la salvación de los países petroleros consistiría en una estrecha alianza con el capital petrolero monopolista... El truco era sumamente simple: todo lo que había que hacer era limitarse a hablar de los precios. La OPEP estaba interesada en precios altos, y por lo tanto su aliado “natural” lo constituirían las grandes compañías integrantes del antiguo Cártel, junto con el cual habría que combatir al capital petrolero de competencia; mientras que de la renta ni se habla, suponiéndola implícitamente como determinada por los precios... Pero, ¿quiénes estaban constituyendo la fuerza enemiga principal en la lucha alrededor de la renta? ¿El capital monopolista petrolero o el capital petrolero de competencia? Como pudimos observar a lo largo de todo este estudio, fue el capital monopolista; mientras que el capital de competencia, por su carácter de competidor, estaba ofreciendo rentas mayores en la lucha para obtener arrendamientos. Este aspecto, la competencia capitalista no en el mercado sino frente a los propietarios, tanto Rómulo Betancourt como Pérez Alfonzo en su época, y ahora Yamani, no lo mencionan nunca, ya que evidencia el contenido reaccionario de la alianza que estaban buscando estabilizar, su actitud de sumisión a los intereses de los países imperialistas consumidores. La competencia dentro

del capital petrolero arrendatario y al revés, la no competencia entre los propietarios, fortalece la posición de los propietarios y facilita así una política propia e independiente por parte de éstos, de manera que pueden imponer una renta absoluta mayor determinando precios mayores. Por el contrario, la política perseguida por Betancourt y Pérez Alfonzo en su época y ahora por Yamani, se caracterizaba por su sumisión. Pero aun en estas posiciones reaccionarias se reflejaba el continuo fortalecimiento de los países propietarios: en su época Betancourt y Pérez Alfonzo buscaron aquella estable e idílica alianza con el “fifty-fifty” en las ganancias, que finalmente iba a revelarse como un sueño reaccionario poco duradero; ahora Yamani estaba persiguiendo el mismo sueño, pero pidiendo el 51% del capital arrendatario mismo - pero el auge nacionalista que se estaba viviendo en todo el Tercer Mundo y en particular en el mundo árabe, no le dio la oportunidad de realizarlo.

Al calor de las luchas políticas de los años siguientes, aun dentro de la OPEP se llegó a llamar finalmente a la “participación” simplemente “nacionalización”. Pero está claro el contenido de esta “nacionalización”: la toma de posesión por parte de los Estados respectivos del 51% o más de las acciones de las compañías petroleras arrendatarias no significaba otra cosa que fortalecer su posición como propietarios, obteniéndose así el control más perfecto posible sobre el monto de la renta petrolera. Frente a ésta, la ganancia empresarial y el interés sobre el capital invertido jugaban un papel cada vez más secundario. El control que estarían adquiriendo los Estados propietarios sobre las compañías petroleras puede compararse con el que el capital financiero ejerce sobre las empresas en las cuales tiene mayoría o un porcentaje importante de las acciones. El deseo por parte de las burguesías nativas respectivas de participar directamente en el negocio como capitalistas y empresarios no jugaba, en todo este proceso, sino un papel muy secundario.

Dicho sea de paso, no fue sino con esta participación como los países propietarios lograron disponer directamente de cantidades importantes de petróleo. En todas las viejas concesiones del Medio Oriente o de África los países propietarios, en la práctica, no podían disponer de la regalía en especie, análogamente a la situación existente en Venezuela antes de 1943.

Ya en la Conferencia de Caracas se formó un “Comité Ministerial” para estudiar la ejecución del “principio de participación”, lo que condujo medio año más tarde a resolver “que los Países Miembros tomen de inmediato las disposiciones tendientes a la ejecución efectiva del principio de participación en las concesiones petroleras existentes. A este fin, se formará un Comité Ministerial compuesto por los representantes de Irán, Iraq, Kuwait, Libia y Arabia Saudita, el cual formulará las bases para la aplicación de una participación efectiva de los Países Miembros en las concesiones existentes, y para que presente sus recomendaciones en una reunión extraordinaria, convocada para el 22 de septiembre de 1971”.<sup>59</sup>

Mientras tanto, Argelia ya se había adelantado al asumir por acción unilateral, en febrero de 1971, la propiedad del 51% de las compañías francesas con las cuales estaba en disputa, luego de haber procedido en el mismo sentido con las demás compañías dos años antes. La Conferencia Extraordinaria referida tomó la decisión:

“1) Que todos los Países Miembros interesados establezcan negociaciones con las

---

<sup>59</sup> Resolución XXIV.135.

compañías petroleras, individualmente o en grupos, con miras a alcanzar una participación efectiva sobre las bases propuestas por el Comité Ministerial antes mencionado, y

2) que los resultados de las negociaciones sean sometidos a la Conferencia para su coordinación. En caso de que dichas negociaciones no alcancen su fin, la Conferencia determinará un procedimiento con miras a hacer cumplir y alcanzar los objetivos de participación efectiva a través de acciones conjuntas”.<sup>60</sup>

Es luego de esta resolución que los países miembros árabes ribereños del Golfo - Abu Dhabi, Iraq, Kuwait, Qatar y Arabia Saudita - designaron a Yamani como su representante común, encargado de negociar un acuerdo básico sobre la participación reclamada. La industria petrolera de su lado iba a nombrar, para estas negociaciones, un equipo compuesto por un representante de la Exxon (antes Esso), de la Texaco y de la Shell. Pero antes de que se tuvieran noticias sobre resultados concretos de estas negociaciones, en Libia hubo una acción de nacionalización en un 100% de la BP, en diciembre de 1971. Esta compañía producía alrededor del 7% de la producción de aquel país. La acción realizada, sin embargo, correspondía a motivaciones políticas, tomada en represalia a la ocupación por parte de Irán de unas isletas existentes en el Golfo Árabe las cuales eran reclamadas por los árabes. Los ingleses, que en 1971 habían retirado sus últimas tropas del Golfo Árabe, luego de que todos los Emiratos de la región habían obtenido la independencia este mismo año, fueron acusados por Libia de haber alentado la acción iraní.

Fue en marzo de 1972, durante la XXVII Conferencia de la OPEP, que Yamani dio a conocer que la Aramco había aceptado el principio de la participación, partiendo de la adquisición de un porcentaje mínimo inicial del 20%. Este porcentaje fue juzgado como insuficiente por parte de Nigeria y Libia. Sin embargo, al admitir la Aramco - compañía conjunta de la Exxon, Texaco, la Stancal y la Socony - la política de la participación, se establecía un precedente. La Conferencia adoptó entonces una resolución de solidaridad a fin de garantizar que todas las compañías, en todos los países miembros, tuvieran que ceder asimismo a las demandas respectivas.<sup>61</sup>

Estando todavía en curso las negociaciones, hubo otra acción de nacionalización. Iraq nacionalizó en un 100%, el 1° de junio de 1972, a la IPC, la famosa compañía que desempeñó en la historia del petróleo del Medio Oriente un papel tan destacado. Ésta representaba entonces cerca de los 2/3 de la producción iraní. Precisamos que se trataba sólo de la IPC, compañía productora en el norte del país, y no de sus filiales BPC y MPC, que operaban en el sur. Estas últimas no quedaron afectadas por la acción gubernamental, lo que se comprende por las causas que llevaron a la nacionalización de la IPC que expondremos de seguidas.

Como recordaremos, en el acuerdo de Trípoli existía una cláusula con respecto a la prima de transporte para los crudos mediterráneos, que variaba de acuerdo con los niveles de fletes en el mercado de los tanqueros. En todo caso el ajuste hacia abajo sólo podía llegar hasta la Worldscale 72. Pero inesperadamente, debido a la recesión que hubo en el mercado mundial de petróleo en 1971/1972, durante los meses de febrero a junio de 1972 los fletes llegaron efectivamente a un nivel más bajo aún. De allí que el petróleo iraní de los campos de Kirkuk de la IPC, le resultaba

---

<sup>60</sup> Resolución XXV.139.

<sup>61</sup> Resolución XXVII.145.

a las compañías más caro que el petróleo de fuentes alternas situadas en el Golfo Pérsico. Por ello la IPC redujo su producción hasta en un 40%.

Es en estas condiciones que el gobierno iraquí - luego de 11 años de disputas rara vez interrumpidas por la esperanza de un posible arreglo, todavía pendiente la cuestión de la Ley 80 de 1961 y de los pagos atrasados por la contabilización de la regalía como costo, y luego de 11 años de política discriminatoria por parte de las compañías precisamente con respecto al aumento de la producción - procedió finalmente a la nacionalización de la IPC, tomando el control sobre aquella producción que representaba más problemas, no solamente económicos sino también políticos, por tener que transportarse por un oleoducto internacional. La acción tomada por Iraq fue respaldada plenamente por la OPEP.<sup>62</sup>

La IPC pasó a tomar las medidas de represalia usuales, como lo fue un embargo etc., con la consecuencia de que la producción iraquí, en 1972, fue un 13,5% menor que la del año anterior. Solamente la Compañía francesa, la CFP, socio minoritario dentro de la IPC que carecía de fuentes alternas de suministro abundantes, como sí las tenían sus otros socios - y por esta razón siempre había estado en favor de una producción máxima de la IPC, sin poder imponerse contra sus socios - se abstuvo de participar en el boicot y continuó adquiriendo su parte tradicional de la producción correspondiente a un 23,75%. Sin embargo, de la recesión se iba a pasar muy rápidamente en el mercado mundial del petróleo a un nuevo auge que se inició a finales del mismo año, por lo que la IPC prefirió capitular en febrero de 1973. En el acuerdo se convino el pago de una indemnización, por parte del gobierno, a los antiguos dueños de la IPC mediante la entrega de 14 millones de toneladas de petróleo en compensación de los haberes de la IPC, de los oleoductos y también los de su filial, la MPC, de poca importancia, de manera que no quedó sino la BPC en la explotación, con alrededor de un tercio de la producción nacional. A cambio, la IPC se obligó a entregar 350 millones de dólares por pagos atrasados.

Las negociaciones de Yamani terminaron exitosamente en Nueva York, en diciembre de 1972, con el acuerdo siguiente:

1) Los Estados propietarios adquirirán, el 1° de enero de 1973, una participación inicial del 25%. Esta podrá aumentarse, a voluntad de los Estados respectivos, en otro 5% más el 1° de enero de 1978, 1979, 1980 y 1981. El 1° de enero de 1982 podrían adquirir otro 6%, de manera que a partir de esta fecha los Estados propietarios podrían disponer del 51% del capital de las compañías. ¡Este porcentaje se mantendría hasta que expiraran las concesiones hacia fines del siglo actual y a principios del siguiente!

2) El precio que se le pagaría a las compañías por la participación inicial del 25% se estimó en US\$ 500 millones para Arabia Saudita, US\$ 150 millones para Kuwait, US\$ 68 millones para Iraq, US\$ 71 millones para Qatar y finalmente US\$ 62 millones para Abu Dhabi,<sup>63</sup> precio establecido según el capital neto invertido, revaluado oficialmente, tomando en cuenta los efectos de la inflación.

3) Durante los primeros tres años las compañías tenían derecho de adquirir un 75%, un 50% y finalmente un 25% del petróleo de participación, disposición ésta destinada a permitirles

---

<sup>62</sup> Resolución XXVIII.146.

<sup>63</sup> Rifai, *op.cit.*, p.351.

cumplir con sus obligaciones ya establecidas. A la inversa, durante 10 años, las compañías estarían obligadas a comprar un porcentaje también paulatinamente decreciente del petróleo de participación si así lo deseaban los gobiernos respectivos. De esta manera, los Estados propietarios se aseguraban durante todo este período el uso de la red de refinación y de distribución de las grandes compañías, de manera que tendrían tiempo de establecer su propia red, sin tener que recurrir mientras tanto al mercado mundial en condiciones de competencia si se presentaba una recesión o incluso una depresión. El precio de este petróleo de participación, que deberían pagar las compañías, giraba alrededor del precio comercial.

4) Todas las demás relaciones contractuales existentes seguirían vigentes.

Este acuerdo básico, sujeto todavía a negociaciones de detalles por parte de los diferentes países, entró en vigencia en 1973 en Arabia Saudita, Qatar, Unión de Emiratos Árabes y Kuwait. Sin embargo, el parlamento de este último país lo rechazó, considerando como insuficiente la participación inicial del 25%, obligando así al gobierno a reiniciar negociaciones a fin de lograr una participación inmediata del 60%.

El acuerdo sobre la participación de los países árabes miembros de la OPEP y ribereños del Golfo Árabe reflejaba y significaba un cambio sustancial en la estructura de la industria petrolera mundial, cuya importancia práctica iba a evidenciarse este mismo año, como veremos más adelante. Sin embargo, al momento de firmarse este acuerdo fue cuestionado por otros países miembros de la OPEP que reclamaban más, tales como Nigeria y Libia, e incluso por Iraq y Kuwait, países teóricamente representados en las negociaciones conducidas por Yamani. Y, efectivamente, no pudo resistir al rápido y radical cambio en la nueva relación de fuerza entre las partes involucradas, que iba a producirse durante la segunda mitad del año 1973, de manera que a menos de doce meses de firmado el acuerdo estaba obsoleto.

Indonesia, durante estos años se mantuvo aparte. En Venezuela, conforme a la política de participación pero de acuerdo con sus condiciones particulares, se aprobó ya en 1971 la “Ley de Reversión” en preparación al término de las concesiones más importantes que se produciría a partir de 1983. Irán, donde la nacionalización de 1951 se había mantenido formalmente si bien como mera farsa jurídica, anunció en junio de 1972, que no estaba interesado en la participación sino que preferiría prorrogar la concesión del Consorcio por 15 años más, a partir de 1979, tal como estaba previsto en el acuerdo de 1954... Sin embargo, en marzo de 1973 se anunció la disolución del Consorcio, tomando el control sobre todas las operaciones de éste la compañía nacional, la NIOC, mientras que las compañías integrantes del antiguo Consorcio cumplirían sólo el papel de compañías de servicio. Al mismo tiempo se firmó con todas ellas un contrato de venta de crudo a largo plazo por los próximos veinte años.

Nigeria firmó en junio de 1973 con las compañías petroleras que operaban en el país un acuerdo similar al negociado por Yamani, pero empezando con una participación inicial del 35%. Libia, ya a lo largo del año 1972 había reclamado una participación inmediata del 51%, pero no logró entonces sino un acuerdo con la AGIP, la cual le cedió a la compañía nacional un 50%. No es sino a principios de 1973 que Libia empezó a ejercer presiones decididas sobre las compañías, ofreciendo siempre como precio simplemente el valor en libros del capital neto invertido. Y ahora se estaba reiniciando el mismo juego del año 1970, mediante el cual el gobierno atacaba primero a las compañías independientes. La negativa de la Bunker Hunt, compañía estadounidense que

había estado asociada en Libia con la BP que ya estaba nacionalizada, de acceder a los reclamos gubernamentales, llevó a su nacionalización completa en junio. Finalmente en agosto cede la primera compañía de importancia, la Occidental, e inmediatamente después la Oasis, compañía integrada por independientes con excepción de la Shell, que controlaba un sexto del capital de esta compañía y que se abstuvo de firmar el nuevo acuerdo. Las grandes compañías internacionales continuaban resistiendo; sin embargo, luego de un ultimátum por parte del gobierno, éste pasó a tomar medidas unilaterales e impuso su participación del 51% sin acuerdo previo con las compañías, procediendo así con el apoyo de la OPEP.<sup>64</sup> Todavía las compañías pensaban continuar con su resistencia, pero inmediatamente después de la acción de Libia empezaron los acontecimientos espectaculares y sensacionales que cambiaron por completo el cuadro existente. A principios del año entrante, las grandes compañías se conformaron definitivamente con las medidas gubernamentales.

En los acontecimientos ocurridos en Libia se estaba manifestando el nuevo y espectacular auge en el mercado mundial del petróleo, que por añadidura iba aparejado con una agudización extrema de las contradicciones en el conflicto árabe-israelí. En el cuadro 28 puede apreciarse el efecto que tuvo la política de la participación en los diferentes países miembros.

### CUADRO 28

*La participación de los países propietarios en la producción nacional, a través de compañías nacionales estatales o privadas, de 1968 a 1973*  
(En porcientos)

<i>Año</i>	Argelia	Ecuador*	Indonesia	Irán	Iraq	Kuwait	Libia	Nigeria	Qatar	Arabia Saudita	Fed. de E. Árabes.	Venezuela
<b>1968</b>	14,3	20,0	17,1	2,6	0	1,1	0	0	0	1,0	0	0,5
<b>1969</b>	15,2	50,0	13,2	4,2	0	1,2	0	0	0	1,0	0	0,9
<b>1970</b>	14,6	50,0	11,7	4,5	0	1,2	0	0	0	0,9	0	1,2
<b>1971</b>	69,6	40,0	12,2	4,5	0	1,1	0,2	0	0	0,8	0	1,5
<b>1972</b>	76,9	1,3	16,2	5,0	53,8	1,2	3,6	0	0	0,7	0	1,9
<b>1973</b>	76,5	0,5	23,1	96,1	70,8	24,1	56,2	24,8	25,1	24,7	21,3	2,5

\* Ecuador no empezó a exportar sino en 1972. El alto porcentaje de participación en la producción antes de esta fecha no corresponde sino a la escasa producción de entonces para el consumo interno.

**Fuente:** OPEC, “Annual Statistical Bulletin”, pp.38-40.

<sup>64</sup> Resolución XXXV.159.

***j) La renta petrolera del suelo, el proceso inflacionario y las devaluaciones del dólar***

A lo largo de la primera década de su existencia, la OPEP había logrado estabilizar y luego aumentar poco a poco la renta por barril. Pero es de observar aquí que no se trataba solamente de una estabilidad y de un aumento nominal de la renta por barril, sino también de un aumento real. Aun tomándose en cuenta el proceso inflacionario del dólar, todavía muy moderado para entonces, la afirmación hecha más arriba sigue siendo válida. Veamos con más detalles el caso venezolano.

Como puede observarse en el cuadro 29, la renta por barril subió del índice 100 en 1959 a 108,3 en 1969. En el mismo período los precios de los productos importados por Venezuela acusaron un alza algo menor, llegando a 104,4. Como resultado tenemos que el valor relativo de la renta por barril, expresada en productos importados, con algunas oscilaciones, acusa una tendencia hacia el alza con un índice de 103,7 en 1969. Desde luego que con mayor razón aun creció el valor relativo de la renta petrolera del suelo en su conjunto, por crecer la producción. Es así que en 1969 la capacidad de importación venezolana, a base sólo de la renta petrolera, era un tercio mayor que en 1959. Para todos los demás países miembros de la OPEP, el resultado era aún más favorable, ya que todos tenían en este período un crecimiento mucho mayor de la producción.

**CUADRO 29**

*Venezuela: el desarrollo real de la renta petrolera del suelo, 1959 a 1969  
(Índices con año de base 1959 = 100)*

<i>Año</i>	Renta por barril	Precios de importación	Valor relativo de la renta por barril	Producción de petróleo crudo	Capacidad de importación de la renta petrolera
<b>1959</b>	100	100	100	100	100
<b>1960</b>	92,3	102,0	90,5	103,1	93,3
<b>1961</b>	96,7	102,7	94,2	105,4	99,3
<b>1962</b>	100,7	107,7	93,5	115,5	108,0
<b>1963</b>	102,6	97,6	105,1	117,3	123,3
<b>1964</b>	100,8	93,7	107,6	122,8	132,1
<b>1965</b>	100,3	100,3	100,0	125,4	125,4
<b>1966</b>	101,3	102,6	98,7	121,7	120,1
<b>1967</b>	108,8	101,0	107,7	127,9	137,7
<b>1968</b>	107,8	100,5	107,3	130,5	140,0
<b>1969</b>	108,3	104,4	103,7	129,8	134,6

*Fuentes:* BCV, *op.cit.*, p.303; y el cuadro 6 del tomo II de nuestro estudio.

Es aproximadamente a partir de 1969 cuando empieza a acelerarse el proceso inflacionario del dólar y cuando además se estaban multiplicando los índices de una crisis de todo el sistema monetario que se basaba, precisamente, en el dólar. Es así que en la Conferencia de Caracas se aprobó además una resolución al respecto:

“La Conferencia,...

“*Considerando* que el valor del dólar de Estados Unidos, moneda en la cual se expresan los precios cotizados o de referencia del petróleo, constituye un elemento esencial en la determinación de los ingresos fiscales de los Países Miembros;...

“*Considerando* que el poder adquisitivo del ingreso por barril en los Países Miembros ha seguido deteriorándose debido a la continua inflación de los precios experimentada por los proveedores de los productos manufacturados requeridos por los Países Miembros;

“*Considerando* que no puede darse por sentado que los Países Miembros sufran las consecuencias de decisiones o circunstancias que les son ajenas y que, por consiguiente, escapan a su control.

“*Resuelve:*

1) Que en caso de haber variaciones en la paridad de las monedas de los principales países industriales, las cuales tuvieran un efecto adverso sobre el poder adquisitivo de los ingresos petroleros de los Países Miembros, los precios cotizados o de referencia para fines fiscales deberán ser ajustados para que reflejen tales variaciones;

2) Impartir instrucciones al Secretario General para que prosiga y complete el estudio requerido anteriormente por la Resolución XVIII.103 y prepare un informe exhaustivo para someterlo a la consideración de la próxima Conferencia”.<sup>65</sup>

En la Resolución XVIII.103 se había encomendado “al Secretario General realizar un estudio con objeto de relacionar los precios cotizados y de referencia con los de los artículos manufacturados de los principales países industrializados...”.

Ya refutamos la tesis de la renta por barril que venía “deteriorándose”, si bien es cierto que para el futuro existía tal posibilidad. La OPEP estaba decidida a enfrentarla; y las condiciones objetivas le permitían hacerlo con todo éxito. En los acuerdos de Teherán y Trípoli estaban incluidos varios aumentos porcentuales, del 2,5% cada vez, a fin de compensar los efectos de la devaluación del dólar. Estaba entendido que estos acuerdos tenían que generar aumentos reales de la renta por barril.

Unos meses más tarde se suspendió oficialmente la convertibilidad del dólar en oro - prelude de la devaluación de diciembre del mismo año - a lo que reaccionó la Conferencia de la OPEP, en septiembre de 1971, al resolver:

“1) que los Países Miembros tomen medidas necesarias y/o establezcan negociaciones, individualmente o en grupos, con las compañías petroleras con miras a adoptar medios y arbitrios para compensar cualquier efecto adverso sobre el ingreso real por barril de los Países Miembros que resultase de la situación monetaria internacional desde el 15 de agosto de 1971;

2) que los resultados de las negociaciones sean sometidos a la próxima Conferencia. En caso de que dichas negociaciones no alcanzasen su fin, la Conferencia determinará las medidas que sean necesarias para la ejecución de esta Resolución”.<sup>66</sup>

---

<sup>65</sup> Resolución XXI.122.

<sup>66</sup> Resolución XXV.140.



Las negociaciones decisivas, cuyo resultado sería determinante para los demás, tuvieron lugar como siempre entre los países ribereños del Golfo Pérsico y las compañías petroleras más importantes de esta región. El 20 de enero de 1972 se firmó, en Ginebra (Suiza), un acuerdo entre las dos partes que correspondió plenamente a las aspiraciones de la OPEP. Los precios cotizados o de referencia fueron aumentados, en un 8,49%, en compensación por la devaluación del dólar y se estableció un índice de manera que en el futuro los precios variarían automáticamente en el mismo sentido de cualquier cambio que se produjera en la paridad del dólar en relación con las monedas de los nueve países capitalistas más importantes.

En febrero de 1973 hubo una segunda devaluación del dólar que se compensó, conforme al acuerdo de Ginebra, con un aumento de un 5,8% en los precios cotizados en el Golfo Pérsico. Sin embargo, este acuerdo ya se consideraba insuficiente por parte de la OPEP. De lo que se trataba ahora no era simplemente de una devaluación del dólar, sino de una crisis del sistema monetario internacional, que terminó prácticamente con el sistema de tipos de cambio fijos entre las diferentes monedas nacionales. En estas condiciones extremas, el índice elaborado en Ginebra en enero de 1972 ya no reflejaba, a juicio de la OPEP, la verdadera magnitud de la devaluación del dólar. De allí que se reclamó la elaboración de un nuevo índice, que ahora se basaría en las once monedas nacionales más importantes, además de que el ajuste de los precios cotizados a base de este índice se haría mensualmente e incluso cada siete días, siempre y cuando se observara una variación mayor del 1% de éste, y no cada tres meses como se hacía hasta entonces. Los seis países miembros de la OPEP ribereños del Golfo Pérsico, ahora junto con Nigeria y Libia, reiniciaron las negociaciones en Ginebra e impusieron exitosamente todas sus reclamaciones con el segundo acuerdo de Ginebra firmado en junio de 1973. Como consecuencia inmediata de dicho acuerdo hubo otro aumento más de los precios cotizados en el Golfo Pérsico de un 5,7%.

En el cuadro 30, presentamos el desarrollo de los precios cotizados, desde 1970 hasta octubre de 1973, tal como resultaron de los diferentes acuerdos expuestos. La facilidad impresionante con la que la OPEP imponía ahora sus exigencias, una después de la otra, nos indica la extrema tensión que había surgido en el mercado mundial del petróleo, que expondremos en seguida, y a la que finalmente ni los acuerdos de Teherán y Trípoli podían resistir.

### ***k) La reunión de Kuwait***

Fue hacia fines de 1972 cuando, luego de una pequeña recesión en 1971/1972, se inició el nuevo auge en el mercado mundial del petróleo. Es decir, los acuerdos de participación ya ratificados en Arabia Saudita, Qatar y la Unión de Emiratos Árabes entraban en vigencia el 1° de enero de 1973, precisamente en el momento en que había empezado el nuevo auge. Otros acuerdos entraban en vigencia durante el mismo año. Este hecho no ha carecido de importancia, ya que implica que los países propietarios empezaron a concurrir masivamente al mercado mundial del petróleo en el momento en que éste presentaba condiciones sumamente favorables. Su presencia directa les permitiría, a los países propietarios, aprovechar a fondo la oportunidad que se les estaba ofreciendo. Es así como la política de participación habría de revelarse de inmediato, y algo inesperadamente, como sumamente beneficiosa.

Todas las complejas disposiciones incluidas en el acuerdo de Nueva York destinadas a impedir cualquier competencia en el mercado mundial entre el petróleo de participación de los países propietarios y el petróleo de las compañías petroleras, se revelaron por lo pronto como absolutamente superfluas. En febrero de 1973, Abu Dhabi vendió su petróleo a US\$ 2,27 por barril a una compañía japonesa, y unas semanas más tarde ya lo estaba vendiendo a más de US\$ 2,80; lo que equivalía al precio cotizado. Ello implicaba una ganancia empresarial por barril - aparte y por encima de la renta del suelo usual de una regalía de un octavo y el impuesto sobre la renta del 55%, calculados ambos a base del precio cotizado - de algo más de un dólar, cuando ésta en tiempos normales llegaba a alrededor de 30 centavos. En junio se supo que Qatar estaba vendiendo petróleo a una compañía estadounidense independiente a un precio superior al precio cotizado; y este mismo mes hubo noticias similares desde Ecuador y Nigeria. Arabia Saudita vendió también su petróleo en junio al 93% del precio cotizado, cuando en tiempos normales no llegaba ni siquiera al 80%.

### CUADRO 30

*El desarrollo de los precios cotizados, 1970 a 1974 (US\$/b)*

<i>Fecha</i>	Arabia Saudita. Ras Tanura, "Arabian Light" 34° API	Libia. "Libyan Light" 40° API
Antes del 01/09/1970	1,80	2,23
A partir del		
01/09/1970	1,80	2,53
15/02/1971	2,18	2,53
20/03/1971	2,18	3,447
01/06/1971	2,285	3,347
01/07/1971	2,285	3,423
01/10/1971	2,285	3,399
01/01/1972	2,285	3,386
20/01/1972	2,479	3,673
01/04/1972	2,479	3,642
01/07/1972	2,479	3,620
01/01/1973	2,591	3,777
01/04/1973	2,742	4,024
01/06/1973	2,898	4,252
01/07/1973	2,955	4,416
01/08/1973	3,066	4,582
01/10/1973	3,011	4,604
16/10/1973	5,119	8,925
01/11/1973	5,176	9,061
01/12/1973	5,036	9,061
01/01/1974	11,561	15,768

*Fuente:* OPEC., "Annual Statistical Bulletin 1974".

En agosto, cuando Libia asumió el 51% de las acciones de la Occidental, el precio convenido entre esta compañía y Libia para el petróleo de participación que ella compraría se

estableció en US\$ 4,90 por barril, cuando el precio cotizado del mismo petróleo no era sino de US\$ 4,60; pero a principios de octubre la misma compañía hizo saber que ya lo estaba vendiendo a US\$ 5,50 y que para 1974 se preveía un precio alrededor de US\$ 6,00. Desde Indonesia se informaba al mismo tiempo de precios por encima de US\$ 5,00.<sup>67</sup>

El mercado mundial del petróleo estaba viviendo el mayor auge de su historia, lo que iba aparejado con un auge análogo en el mercado de los tanqueros, por las causas expuestas. El índice “Worldscale” para viajes sencillos llegó a principios del mes de octubre a 400, un récord de todos los tiempos.

Como consecuencia de este auge, en septiembre se revisaron los precios convenidos entre Arabia Saudita y la Aramco, para aquella parte del petróleo de participación que la compañía compraba al país, que para entonces apenas habían estado vigentes nueve meses. Y los demás países afectados estaban perdiendo lo mismo.

Pero todo ello no bastaba. Este auge necesariamente ponía en tela de juicio los acuerdos de Teherán y Trípoli. Los importantes aumentos de la renta del suelo concedidos hasta entonces parecían ya ridículos frente al desarrollo real de los precios en el mercado mundial. El capital petrolero en estos momentos estaba realizando las mayores superganancias de toda su historia, situación simplemente inaceptable para los propietarios.

La OPEP en su XXXV Conferencia celebrada en septiembre de 1973 reclamó una revisión de los acuerdos de Teherán, de Trípoli y de Lagos - este último firmado entre el gobierno nigeriano y las compañías petroleras, de conformidad con los dos primeros - los cuales, para entonces, sólo tenían dos años y medio de vigencia, o sea la mitad de la duración que se había previsto originalmente:

“La Conferencia,

“*Habiendo examinado* las condiciones prevalecientes y las tendencias que se esperan en el futuro en los mercados del petróleo crudo y de los productos refinados, así como la inflación mundial, especialmente en los países industrializados;

“*Habiendo revisado* los términos de los acuerdos de Teherán, Trípoli y Lagos a la luz de las citadas condiciones y tendencias;

“*Observando* que el nivel actual de los precios cotizados fijados por estos acuerdos, no es en la actualidad compatible con dichas condiciones y tendencias, y por lo tanto requieren un ajuste incremental;

“*Habiendo notado* que los incrementos anuales previstos en esos acuerdos tampoco están en línea con las tendencias actuales y futuras de la inflación mundial, ni con los precios del petróleo y de los productos;

“*Considerando* que las compañías petroleras están cosechando altas e innecesarias ganancias debido a los acontecimientos que han tenido lugar desde la conclusión de los acuerdos de Teherán, Trípoli y Lagos, y que esta situación va en detrimento de los países miembros porque conlleva un mayor deterioro en el valor de sus petróleos;

---

<sup>67</sup> Rifai, *op.cit.*, pp.335-336; y PPS de los meses correspondientes.

*“Resuelve:*

1) Que los países miembros afectados negocien individual o colectivamente con las compañías petroleras con vistas a revisar los acuerdos de Teherán, Trípoli y Lagos a la luz de las condiciones prevalecientes y de las tendencias que se operan en el futuro en los mercados del petróleo crudo y de los productos refinados, así como en la inflación mundial;

2) a este fin se establece un Comité Ministerial integrado por los Jefes de Delegación de los Países Miembros ribereños del Golfo para negociar colectivamente la revisión de las condiciones del acuerdo de Teherán con los representantes de las compañías petroleras, el 8 de octubre de 1973 en Viena; y

3) autorizar al citado Comité para que convoque a una reunión extraordinaria a la Conferencia si se estima necesario”.<sup>68</sup>

Además en la misma reunión Abu Dhabi, principal productor de petróleo con bajo contenido de azufre en el Golfo Pérsico, reclamó una prima correspondiente que no había sido incluida en el acuerdo de Teherán, si bien sí lo fue en el de Trípoli.<sup>69</sup>

Las negociaciones se iniciaron efectivamente en Viena, el 8 de octubre, pero fueron suspendidas en seguida por iniciativa de las compañías que se decían sorprendidas por la cuantía del alza de la renta por barril que se pedía. El Comité negociador de los países ribereños se reunió en Kuwait, el día 16 de octubre, para anunciar luego... un aumento unilateral de los precios cotizados y, por tanto, de la renta por barril en un 70%, vigente a partir de ese mismo día. Al mismo tiempo Abu Dhabi impuso la prima reclamada, por el bajo contenido de azufre de su petróleo, retroactivamente a partir del acuerdo de Teherán.

El anuncio de los seis países ribereños del Golfo Pérsico en favor de medidas unilaterales fue sorprendente y causó sensación. ¿Qué había causado esta vuelta abrupta en la política petrolera de estos países, que todavía unas semanas atrás estaban decididos a negociar? En primer lugar, y ante todo, la causa se encuentra en la coyuntura política que había culminado el 6 de octubre - dos días antes de iniciarse las negociaciones en Viena - con la cuarta guerra árabe - israelí. En un momento en que en el mercado mundial del petróleo se estaba viviendo un auge sin precedentes, el mundo árabe fue sacudido por esta guerra, y su conciencia y orgullo nacionalista se agudizaron al extremo por las graves derrotas que, por primera vez, tuvo que sufrir el ejército israelí. El paso decisivo realizado en Kuwait no puede comprenderse, a pesar de las condiciones económicas extremadamente favorables, sino dentro de este contexto. Durante los próximos meses el conflicto árabe-israelí y el petróleo se entrelazaron de manera inseparable.

Sin embargo, antes de pasar a resumir el desarrollo de este conflicto y la manera cómo estaba repercutiendo sobre el mercado mundial del petróleo y el desarrollo de la OPEP, veamos las condiciones objetivas, de orden económico, que formaron la base de la decisión tomada en Kuwait. Efectivamente, hay que preguntarse si la decisión de los seis países ribereños del Golfo - y con ellos, desde luego, toda la OPEP - en favor de medidas unilaterales no hubiera sido el resultado, de todos modos, de las negociaciones que apenas acababan de iniciarse. Si pensamos el escándalo que ya habían causado entre los consumidores los acuerdos de Teherán y Trípoli,

---

<sup>68</sup> Resolución XXXV.160.

<sup>69</sup> Resolución XXXV.158.

parece más que dudoso que las compañías petroleras hubieran podido acceder a los reclamos de la OPEP, que sobrepasaban con creces los de aquel entonces. Aunque las compañías quisieran, uno tiene que dudar que políticamente pudieran estar habilitadas para firmar acuerdos que implicaban decenas de miles de millones de dólares que deberían pagar los consumidores. Desde marzo en los EEUU estaban de nuevo congelados los precios del petróleo - más precisamente del petróleo “viejo”, del petróleo producido por pozos previamente existentes, mientras que para estimular la producción, el precio del petróleo “nuevo” quedaba libre - a fin de impedir un alza vertiginosa con la crisis energética que se estaba viviendo. ¿Era políticamente - o incluso jurídicamente - posible que las compañías petroleras estadounidenses aceptasen, contractualmente, un alza general de los precios en el mercado mundial, con lo que estos precios superarían, con creces, el nivel estadounidense, para finalmente determinarlo? Basta plantearse la pregunta para conocer la respuesta que no puede ser sino negativa. De todos modos, con o sin la cuarta guerra árabe-israelí, con el auge del mercado mundial del petróleo en 1973 y con el fortalecimiento extremo de la OPEP que conllevaba éste, el papel de las compañías petroleras como arrendatarias y como tales, representantes de los intereses de los países consumidores, había tocado a su fin.

Resumimos finalmente las decisiones tomadas en Kuwait. El “Arabian Light” de 34° API pasaría de un precio cotizado de US\$ 3,011 antes del 16 de octubre a US\$ 5,119; con ello la renta por barril, suponiéndose un costo de producción de US\$ 0,10, subiría de US\$ 1,77 a US\$ 3,048. Partiendo de una ganancia por barril de US\$ 0,50; se anunció que el precio de realización de este crudo sería ahora de US\$ 3,65; y a este precio se le ofrecería a cualquier comprador interesado si las compañías rehusaban aceptar las medidas unilaterales anunciadas. Todos los demás petróleos en el Golfo Pérsico y finalmente en el mundo entero se ajustarían de manera correspondiente, independientemente de los ajustes de diferencias de calidad, por el contenido de azufre, introducidos ahora también en el Golfo Pérsico.

Los países petroleros ribereños del Golfo Pérsico indicaron que el aumento de la renta decidido provocaría un alza de los precios de realización en un 17%. Concretamente la Petromin, compañía nacional saudita, había logrado en unas ventas del petróleo en cuestión, un precio de US\$ 3,12 que ahora se estaba ofreciendo a US\$ 3,65. Para el futuro, esperándose la continuación de la tendencia alcista, se proponían siempre ajustar automáticamente el precio cotizado, de manera que éste fuese un 40% mayor que el precio realizado. Esta diferencia se había observado antes del acuerdo de Teherán, y ya había servido de base para determinar el precio de US\$ 5,119 con respecto al precio de realización supuesto de US\$ 3,65.

Concretamente, estas decisiones implicaban que en lo sucesivo a las compañías se les concedía una ganancia por barril de su petróleo de concesión equivalente al 10% del precio cotizado - este porcentaje varía ligeramente con el costo de producción, como lo revelan los cálculos precisos - o sea en nuestro caso, de 50 centavos por barril, una ganancia muy respetable que garantizaba la cuota de ganancia monopolista de la década pasada.

Ahora bien, si consideramos el total de las ganancias, incluidas las realizadas a base del petróleo de participación, entonces la participación relativa en ésta del Estado propietario se ubicaría de allí en adelante alrededor del 90:10... para subir más en la medida en que aumentara la participación en el capital del 25%.

Sin embargo, con la precipitación de los acontecimientos, esta decisión a su vez iba a resultar obsoleta tres meses más tarde.

## Capítulo 9. La crisis petrolera

### a) *La Organización de Países Árabes Exportadores de Petróleo (OPAEP)*

El continuo avance de la OPEP desde su fundación no puede comprenderse sino dentro del cuadro más general de las luchas victoriosas de todo el Tercer Mundo por su independencia económica y política en contra de las fuerzas imperialistas coloniales y opresoras. Es el surgimiento del Tercer Mundo como nueva y poderosa fuerza lo que caracteriza toda la historia mundial desde 1945.

Para la OPEP ha sido de importancia particular el desarrollo de estas luchas en el mundo árabe, ya que siete de los doce países miembros son árabes. Estos países producían en 1970 el 59% del total de la OPEP y el 30,5% del total mundial. Empero el peso potencial de éstos es aún mayor: de las reservas probadas controlaban entonces el 76% del total de la OPEP, lo que equivalía al 58% del total mundial. El conjunto de los países miembros árabes, disponen ellos solos, en el mercado mundial del petróleo, de un poderío que se puede comparar con el de la Organización entera.

Fue durante el proceso de descolonización de los países árabes que las potencias imperialistas - en primer lugar los EEUU e Inglaterra - implantaron en 1948 el Estado sionista de Israel, el cual se basaba, de un lado, en una fuerte inmigración judía y del otro, en el destierro de más de medio millón de árabes palestinos. En tres guerras sucesivas - en 1948/1949, en 1956 y en 1967 - el joven Estado imperialista ha buscado la expansión de su territorio nacional a costa de los países árabes vecinos. La tercera guerra terminó con la ocupación de nuevos territorios árabes de Egipto, de Jordania y de Siria.

La derrota militar sufrida por estos tres países, pero en primer lugar por Egipto, fue humillante y sentida como tal en todo el mundo árabe. Con ella se iniciaron cambios importantes en la situación política de toda la región.

Con respecto a la situación política internacional hay que señalar, en primer lugar, una agudización de las contradicciones y de la competencia entre las dos superpotencias. La influencia soviética se acentuó sobre todo en Egipto, Siria e Iraq. Las fuerzas armadas de estos países dependían desde entonces en un alto grado del abastecimiento soviético, mientras que la Unión Soviética conservaba al mismo tiempo un control directo sobre el armamento más decisivo, de manera que ella mantenía el control último sobre la guerra o la paz en la región. Señalemos además que en Siria e Iraq los técnicos soviéticos desempeñaban también un papel de importancia en la industria petrolera estatal.

En el mundo árabe la derrota militar significaba un debilitamiento de las fuerzas nasseristas, mientras que se fortalecía la influencia de las monarquías petroleras. Arabia Saudita, Libia y Kuwait convinieron en pagar anualmente a Egipto US\$ 266 millones y a Jordania US\$ 112 millones, en compensación por los daños económicos sufridos por estos países durante la guerra, incluyendo en el primer caso los ocasionados por el cierre del Canal de Suez. La ayuda a Jordania fue suspendida en 1971, por parte de Kuwait y Libia, luego de la masacre contra los guerrilleros palestinos por parte de las tropas reales en septiembre de este año.

Fue a partir de 1967 cuando se intensificó la lucha del pueblo palestino contra el

imperialismo israelí, por la reconquista de su propia patria. Esta lucha repercutió políticamente en todo el mundo árabe donde los palestinos están presentes, por ejemplo, como obreros y empleados en la misma industria petrolera; sin hablar del Líbano, Siria y Jordania donde están ubicados los campos de refugiados, núcleos de luchas sociales que en los años posteriores adquirieron el aspecto de una guerra civil.

La tercera guerra árabe-israelí de 1967 había creado en toda la región una situación política y militar sumamente tensa de agitación social de un lado, y de acciones militares del otro. A las acciones guerrilleras palestinas, Israel respondió con acciones de bombardeos o de comandos militares, lesionando permanentemente la soberanía territorial de los países árabes vecinos. A esta tercera guerra tenía que seguir una cuarta.

Esta situación tenía que repercutir sobre la situación petrolera. En fin de cuentas todas las grandes compañías internacionales son de nacionalidad estadounidense, inglesa o anglo-holandesa, que es precisamente la nacionalidad de las potencias imperialistas que apoyan de manera más directa a Israel. De allí que estas compañías se encuentran en una situación contradictoria: el petróleo se encuentra en territorio árabe, y no en territorio ocupado por Israel. Es así como se explica que en 1967 varias compañías petroleras internacionales estadounidenses reclamaban públicamente una posición más “equilibrada” de su gobierno en este conflicto. Anotamos aquí que a las contradicciones económicas ya analizadas entre el capital petrolero y el no petrolero en los EEUU, se añadía otra de índole política entre el capital petrolero internacional y la otra fracción de la clase capitalista estadounidense. Mientras que la segunda estaba mayoritariamente con Israel, la primera tenía que tomar en cuenta seriamente los justos reclamos árabes si no querían perder sus más jugosos negocios en el mundo.

Es así como se comprende la manera de cómo se hizo uso, por primera vez, del “arma petrolera” en 1967: con un embargo selectivo dirigido contra los EEUU y Gran Bretaña, y en parte contra Alemania Occidental. La acción no se dirigió contra las compañías petroleras, sino contra los países respectivos, situación política que corresponde plenamente a la situación económica. Solamente en Argelia hubo entonces acciones de nacionalización, contra el capital petrolero anglosajón, pero en todo caso de poca importancia.

Este primer intento de un embargo petrolero fracasó, y ello por dos razones. Primero, en lo concerniente a los EEUU, porque este país para entonces todavía no consumía petróleo árabe sino apenas en un 2%, lo que se compensaba fácilmente con sus capacidades ociosas de producción; aparte de que las capacidades ociosas de tanqueros en el mercado mundial, disponibles al estallar la guerra, permitieron sin más problemas neutralizar el efecto del cierre del Canal de Suez y reorganizar asimismo el comercio internacional de hidrocarburos, de manera que pudiese sustituirse el petróleo árabe por otro proveniente de Irán, Indonesia y Venezuela, donde entonces existían también capacidades ociosas de producción. Este último factor permitía asimismo neutralizar el efecto del embargo contra Inglaterra y Alemania Occidental, donde por lo demás, desde la segunda guerra árabe-israelí, existían reservas almacenadas para 60 días del consumo nacional habitual, las que se aumentaron a 90 días luego de esta tercera guerra.

En segundo lugar, aparte de que la coyuntura económica no era favorable, tampoco lo era la coyuntura política. De hecho, los países petroleros con estructuras políticas feudales y de importancia decisiva al respecto - Arabia Saudita, Kuwait y Libia - no habían consentido en el



embargo sino contra su voluntad, obligados por las circunstancias políticas que le hacían simplemente imposible decir que no a la decisión tomada por la Liga Árabe. Por ejemplo, en Libia el embargo fue el resultado de la acción espontánea de los obreros petroleros... reprimida, finalmente, con medidas policiales. Y mucho menos existían condiciones para tomar medidas más radicales que entonces hubieran sido necesarias para producir un impacto verdadero sobre el mercado mundial del petróleo, como por ejemplo un embargo total de las exportaciones, como lo exigían Argelia e Iraq. Menos de tres meses después de iniciado, en la Conferencia Cumbre Árabe de Khartum, se decidió terminar con el embargo selectivo:

“La Conferencia de los Ministros árabes de Finanzas, Economía y Petróleo había recomendado la posibilidad de usar la interrupción del flujo de petróleo como arma en la batalla. Sin embargo, después de un estudio cuidadoso del asunto, la Conferencia Cumbre llegó a la conclusión que el flujo mismo de petróleo podría usarse como arma positiva ya que el petróleo árabe representa un activo árabe que podría usarse para fortalecer las economías de aquellos Estados árabes que fueron directamente afectados por la agresión, capacitándoles a mantenerse firmes en la batalla. La Conferencia decidió por esta razón reiniciar las operaciones de bombeo de petróleo sobre la base de que éste es un activo árabe que puede ponerse al servicio de las metas árabes y que puede contribuir con la capacitación de los Estados árabes que fueron sujetos de la agresión y, en consecuencia, de la pérdida de recursos económicos, para que puedan mantenerse firmes en su decisión de eliminar los efectos de la agresión”.<sup>70</sup>

En esta misma conferencia se decidieron los pagos ya citados por parte de las monarquías petroleras a Egipto y Jordania.

Fue como consecuencia de estos acontecimientos que, en enero de 1968, Libia, Kuwait y Arabia Saudita crearon la “Organización de Países Árabes Exportadores de Petróleo”. Según los estatutos originales para ser miembro de esta organización se requería ser país árabe, exportador de petróleo y miembro de la OPEP. Políticamente se trataba de impedir que se repitieran los acontecimientos expuestos, que los demás países árabes les pudieran imponer otra vez una política de boicot o algo por el estilo en contra de la voluntad de los países que en fin de cuentas tendrían que ejecutarla y sufrir al mismo tiempo sus consecuencias.

La OPAEP surgió como organismo paralelo a la Liga Árabe, para sustraer a ésta toda competencia en materia petrolera. De allí que esta unión de las monarquías petroleras encontró la enemistad de los demás gobiernos árabes y el mes siguiente, en febrero, Argelia e Iraq formaron una alianza concebida en oposición a la OPAEP, firmándose un acuerdo de cooperación entre las compañías estatales respectivas.

Sin embargo, en los años futuros no se iban a agudizar las contradicciones entre los dos campos árabes opuestos, sino que por el contrario, iba a producirse un acercamiento mutuo. En primer lugar, el golpe de Estado libio del primero de septiembre de 1969 debilitó sustancialmente a la OPAEP en su concepción original. En segundo lugar, la situación de agitación social, política y militar prevaleciente desde la tercera guerra árabe-israelí, estaba induciendo a tomar posiciones más radicales aun a los países petroleros árabes más conservadores; es también consecuencia de esta situación la mayor firmeza de la OPEP que pudimos observar a partir de 1967. Y en tercer lugar, el desarrollo político de Egipto posibilitó un acercamiento progresivo entre este país y

---

<sup>70</sup> Mikdashi, *op.cit.*, pp.86-87. Traducción nuestra.

Arabia Saudita.

Como consecuencia de este acercamiento mutuo frente al enemigo común, la OPAEP revisó sus estatutos para admitir, a partir de 1970, nuevos miembros que a principios de 1972 llegaron al número de once: al lado de los miembros fundadores Arabia Saudita, Kuwait y Libia ingresaron primero Abu Dhabi, Argelia, Bahreín, Dubái y Qatar, y finalmente también Egipto, Iraq y Siria. Ahora bastaba para ser miembro de la OPAEP, ser un país árabe productor de petróleo, exportador, y pudiendo ser o no miembro de la OPEP.

Si la OPAEP había sido fundada originalmente por las monarquías petroleras a fin de sustraer el “arma petrolera” a la influencia de los países árabes más radicales, finalmente se convirtió en un organismo común especializado en materia petrolera, que se revelaría como sumamente eficaz en el manejo de esta arma.

### ***b) El embargo petrolero árabe***

De 1967 a 1973, mientras el peso del petróleo árabe en el mercado mundial seguía en aumento continuo, el poderío económico y político de los propietarios árabes se estaba multiplicando por efecto de la crisis energética analizada. Como vimos, esta nueva coyuntura económica culminó finalmente en 1973, simultáneamente con la nueva coyuntura política que acabamos de exponer. La primera, había creado la posibilidad económica de un aumento enorme de la renta por barril, y la segunda, había creado las condiciones políticas para que la OPEP pudiera realizar efectivamente tal aumento.

Ya desde principios de 1973 se estaba desarrollando una agitación en el mundo árabe en favor del uso del “arma petrolera” en el conflicto árabe-israelí, acompañada por una campaña propagandística internacional encabezada por el rey Faisal de Arabia Saudita. Este llegó a declarar en la televisión estadounidense que:

“No deseamos imponer ninguna restricción en la exportación de petróleo a Estados Unidos, pero... el apoyo total de Norteamérica al sionismo contra los árabes hace extremadamente difícil para nosotros continuar el abastecimiento de las necesidades petroleras de Estados Unidos y aun mantener una relación amistosa”.<sup>71</sup>

Las compañías petroleras por su lado –y en primer lugar las casas matrices de la Aramco - juzgaron en este momento como prudente reafirmar en declaraciones públicas su posición a favor de una política estadounidense más “equilibrada”, y llegaron en algunos casos hasta a publicar remitidos en la prensa estadounidense a favor de una mayor “comprensión” de la causa árabe.

Contrariamente a la situación de 1967, en esta ocasión los EEUU se encontraban en una posición vulnerable: ya el 10% del consumo nacional de petróleo se importaba, directa o indirectamente, desde los países árabes; y la perspectiva para el futuro era de un rápido aumento de este porcentaje sin otra alternativa posible. En ese mismo momento, el verano de 1973, Estados Unidos sufrió de una gran escasez de gasolina y el gobierno había impuesto un racionamiento parcial para varios productos.

En julio, Egipto se liberó del control soviético al expulsar todos los “consejeros”

---

<sup>71</sup> «El Nacional», 29/09/1973.

militares, cuyo número había llegado a 20.000; y el 6 de octubre, en el momento en que la coyuntura en el mercado mundial había llegado a una cima sin precedentes, Egipto junto con Siria pasaron a la ofensiva militar para reconquistar y liberar los territorios ocupados, tomando por sorpresa a Israel. Si bien no lograron en esta guerra victorias militares decisivas, el ejército israelí sí tuvo que sufrir, por primera vez, importantes y graves derrotas y sólo pudo resistir gracias a la ayuda masiva e inmediata que le prestaron los EEUU.

En este ambiente se iniciaron las negociaciones en Viena, el 8 de octubre, entre los países miembros de la OPEP ribereños del Golfo Pérsico y las compañías petroleras, las cuales se dieron por terminadas al adoptarse medidas unilaterales el 16 de octubre en la reunión de Kuwait. Se declaró entonces que en caso de no conformarse las compañías petroleras con las medidas anunciadas, se ofrecería el petróleo de referencia a cualquier comprador al precio comercial de US\$ 3,65 por barril, pero se trataba más bien de una declaración irónica. Cinco de los seis países miembros de la OPEP y ribereños del Golfo Pérsico eran países árabes miembros de la OPAEP, la que el próximo día anunciaría una baja gradual de un 5% mensual en la producción petrolera, lo que en las condiciones dadas inevitablemente tenía que producir un verdadero pánico entre los consumidores. El precio anunciado de US\$ 3,65 parecería ridículo un día después.

El anuncio original de la OPAEP era una reducción de la producción de un cinco por ciento mensual, partiéndose del nivel de la producción alcanzado en septiembre, hasta que los israelíes se retiraran de todos los territorios árabes ocupados en 1967. Fue solamente en los días siguientes que los países miembros, uno por uno, anunciaron un embargo selectivo primero contra los EEUU y luego también contra Holanda, extendido asimismo contra Dinamarca, Portugal, África del Sur y Rodesia. Anotemos de nuevo que estas medidas no se dirigían, ni política ni económicamente, contra las compañías petroleras. Estas, por el contrario, iban a realizar durante los meses siguientes las más jugosas superganancias de toda su historia. Solamente Iraq procedió a la nacionalización completa de la participación de compañías estadounidenses en la BPC, y luego también de la participación holandesa del 60% en la Shell, de manera que el Estado iraquí llegó a disponer también del 43% del capital de la BPC. Además Iraq propuso dentro de la OPAEP que los demás países árabes hicieran otro tanto, mientras que por su parte rehusó participar en la reducción de la producción y en el embargo selectivo.

El arma petrolera se reveló, en las circunstancias dadas, de una eficacia extraordinaria tanto en lo político como en lo económico. Al parecer las reducciones llegaron finalmente hasta un 25%, lo suficiente como para que todo el mundo capitalista tuviera que tomar medidas de emergencia tales como la prohibición de transitar los domingos en automóviles o bien limitar rigurosamente la velocidad máxima, etc.; medidas destinadas a ahorrar petróleo. Mientras tanto los países árabes iniciaron una ofensiva diplomática destinada a aislar a Israel económica, política y militarmente. Finalmente, tanto la Comunidad Europea como el Japón se vieron obligados a ceder, a rectificar la política que hasta entonces habían seguido frente a Israel, y a reconocer públicamente la justa causa árabe, exhortando a Israel a retirarse de los territorios ocupados en 1967; dicho sea de paso, todo ello ya formaba parte de una resolución del Consejo de Seguridad de la O.N.U. tomada en noviembre de 1967. Y los EEUU mismos intervinieron en el armisticio con el compromiso de presionar sobre Israel en el mismo sentido.

Ya a partir de diciembre la OPAEP empezó a aliviar las limitaciones impuestas a la producción, y en el curso de 1974 levantó el embargo contra EEUU, medida que fue aparejada

con el siguiente comunicado:

“... los ministros tomaron nota del hecho de que dichas medidas hicieron consciente a la opinión pública mundial de la importancia del mundo árabe para la economía mundial, y por consiguiente aumentó su receptividad acerca de los derechos legítimos de la nación árabe, lo cual llevó a un gradual aislamiento de Israel y allanó el camino a la adopción de posiciones políticas que condenaron su política expansionista. Indicios de tales posiciones fueron los evidentes cambios de política de la Comunidad Europea, representados en su declaración conjunta... Las posiciones asumidas por Bélgica, Italia, Alemania Occidental y Japón, que fueron aún más justas, y también los indicios que comenzaron a aparecer en varios círculos norteamericanos que proclamaron en diversa medida la necesidad de una política equilibrada con respecto al Medio Oriente y el mundo árabe.

“Pareció a los ministros que la política oficial norteamericana, tal como se evidenció en los recientes acontecimientos políticos, asume una nueva dimensión con respecto al conflicto árabe-israelí.

“Esta dimensión, si se la mantiene, llevará al pueblo norteamericano a adoptar una posición más compatible con los principios de justicia respecto a los territorios árabes ocupados y a los legítimos derechos del pueblo palestino...”<sup>72</sup>

La decisión no fue tomada por unanimidad:

“La República Árabe de Siria no dio su consentimiento a la decisión de levantar el embargo. Por su parte, Libia no dio su consentimiento al levantamiento del embargo ni al aumento de la producción”.<sup>73</sup>

Fue finalmente en agosto de 1974 cuando se dieron por terminadas todas las medidas que se habían mantenido, como por ejemplo, el embargo contra Holanda.

La acción exitosa árabe, sin precedente en la historia, ha sido al lado de las gloriosas guerras de liberación nacional, la manifestación más evidente de la fuerza que ha cobrado el Tercer Mundo en la actualidad frente a las superpotencias, a los demás países capitalistas desarrollados y frente a las nuevas y antiguas potencias con pretensiones hegemónicas. Esta acción contribuyó, finalmente, a otro cambio sustancial en estas relaciones: ella le dió impulso a la OPEP para que decretara otro aumento espectacular de la renta por barril, que convertiría a esta Organización en una potencia financiera mundial de primera categoría. Ello implicaba también que la victoria árabe sería duradera, más allá del momento coyuntural extremadamente favorable que prevalecía cuando se logró. Mientras que Israel en esta contienda se debilitó económica, política y militarmente, el mundo árabe, por el contrario, surgió fortalecido en todos estos aspectos; y en particular, en lo económico su poderío se vio multiplicado.

### ***c) Las consecuencias del embargo petrolero árabe para la OPEP***

A petición de las compañías petroleras, en noviembre de 1973, hubo otra reunión con los seis países ribereños del Golfo Pérsico, donde ellas cuestionaron la validez de las decisiones y del

---

<sup>72</sup> *Ibid.*, 20/03/1974.

<sup>73</sup> *Ibid.*

procedimiento adoptado en Kuwait el 16 de octubre. Sin embargo, tal como se había desarrollado la situación, ya no hubo la menor vacilación. El paso decisivo de haber tomado medidas unilaterales y soberanas estaba consumado definitivamente. ¿Y qué más podrían hacer sino conformarse con la nueva situación? El arma más importante de la cual habían dispuesto en el pasado, un boicot de las exportaciones petroleras de uno u otro país propietario, se encontraba ahora en manos de los países propietarios; eran ellos los que decidían aumentar o rebajar la producción, o decretar un embargo contra uno u otro país consumidor. La reunión no hizo sino confirmar que las compañías petroleras se habían convertido, definitivamente, en meros productores, operadores, luego de haber sido durante todo este siglo, y hasta hacía poco, el factor predominante como arrendatarias.

Mientras tanto, la reducción de la producción petrolera árabe permitió a todos los países petroleros vender en subastas públicas su petróleo de participación a precios que sobrepasaban, con creces, a las fantasías más aventuradas de apenas unas semanas antes. En noviembre un crudo de Túnez se vendió a US\$ 12,64 por barril; un mes después en Irán llegó hasta US\$ 17,34; y pocos días después en Nigeria se llegó al record de US\$ 22,60.

Fue en estas condiciones que se reunió de nuevo, el 22 y 23 de diciembre, el Comité Ministerial de los seis países miembros ribereños del Golfo Pérsico, asistiendo observadores de los demás países miembros de la OPEP, a fin de discutir la situación de los precios. Como recordaremos dos meses antes se había anunciado que el precio cotizado, en el futuro, se mantendría igual a 1,4 veces del precio de realización.

Pero, ¿cuál era ese precio de realización? Evidentemente, se estaba haciendo referencia a los precios máximos que estaban realizando los países propietarios en la venta en el mercado libre de su petróleo de participación. Pero en las condiciones extraordinarias de entonces, ¿podría basarse la determinación de los precios cotizados en los precios realizados con la reciente subasta iraní? Más precisamente, ¿la OPEP se atrevería a adoptar semejante decisión? ¿Cuáles serían las consecuencias económicas y las consecuencias políticas?; y ¿qué reacción se podía esperar de parte de los países consumidores?

El Comité Ministerial estaba dividido al respecto. Fue Arabia Saudita, con creces el mayor productor de la región y el que contaba con las mayores reservas probadas y asimismo el país donde “tradicionalmente” ha predominado por completo el imperialismo yanqui, al punto que hasta 1972 más del 97% de su producción era controlado por compañías estadounidenses, el que se pronunció en favor de un aumento “moderado”. Más precisamente, la posición defendida por Arabia Saudita equivalía a mantener el nivel de los precios en el mercado mundial al ya alto y creciente nivel estadounidense, o sea, reestructurar los precios tal como lo habían estado haciendo durante la década de los años cincuenta, de acuerdo con los intereses de EEUU.

Por el contrario, la posición asumida por los demás países fue en favor de un aumento mayor y hasta el máximo posible. ¿Por qué conformarse con el nivel de los precios estadounidenses? Ciertamente es que estos precios eran bien altos, con la perspectiva de que sobrevinieran otras alzas en el futuro. Pero las condiciones del mercado, el monopolio que tenían sobre tan importante porcentaje de la producción y de las reservas probadas, les permitía imponer precios aún mayores. El hecho de que éstos llegarían al nivel de los precios de las fuentes alternas de energía no importaba: para todo el futuro previsible éstas no podrían sino frenar el aumento de

la demanda de petróleo. A lo sumo, se llegaría a producir menos pero percibiendo una renta por barril considerablemente mayor, de manera que todavía se trataría de un negocio redondo, del negocio más lucrativo y sin precedentes en la historia de la humanidad.

Públicamente, Irán se convirtió en el vocero de la posición más dura. Este país, desde hacía más de una década, se había mostrado el más ávido por lograr un aumento rápido de su renta petrolera, lo cual no consideraba posible realizar sino mediante un rápido incremento de la producción aunque para lograrlo tuviese que conceder algunos descuentos. En esta nueva situación, su afán de maximizar su renta petrolera se expresaba en su posición a favor de precios máximos. Al parecer, Irán propuso cobrar una renta por barril de US\$ 12,00 lo que equivaldría - para entonces - a un precio cotizado de US\$ 20,00.

Finalmente se llegó a un compromiso entre las dos posiciones señaladas, al decidirse en favor de una renta por barril de US\$ 7,00; con lo que el precio cotizado del petróleo de referencia, el "Arabian Light" de 34° API y de 1,63% de azufre se determinó a US\$ 11,651. Además, se decidió que en lo sucesivo por cada °API por encima de 34° API, el precio se incrementaría en 6 centavos mientras que se reduciría en 3 centavos por cada °API por debajo del mismo nivel. Sobre este precio se alinearían luego los precios del petróleo de toda la OPEP, todos con vigencia desde el 1° de enero de 1974.

Ello representaba un aumento de la renta por barril, con respecto al 16 de octubre de 1973, del 130%. Ello no se refería sino al petróleo de concesión, mientras que el petróleo de participación en el Golfo Pérsico se vendería, a las compañías mismas o a terceros, al 93% del precio cotizado. Arabia Saudita tendría un ingreso neto por barril del petróleo de participación de US\$ 10,74. Con los cambios ocurridos, el enfrentamiento directo y abierto entre el capital en general - "los consumidores" - de un lado, y los países propietarios del otro, los convenios sobre la participación en el capital de las compañías, aun antes de haber estado en vigencia aunque fuera durante un año, resultaba completamente obsoleto.

En el Golfo Pérsico la participación se aumentó, en el curso del año 1974, del 25% al 60% con efecto retroactivo al 1° de enero del mismo año. Además, el precio del petróleo de participación se aumentó al 94,8% del precio cotizado, el cual se mantuvo constante debido principalmente a la resistencia de Arabia Saudita a decretar cualquier aumento. Sin embargo, notamos lo que estaba pasando: no era cuestión de que el petróleo de referencia se vendiera al precio de US\$ 7,60 - o sea, US\$ 7,00 de renta, 10 centavos de costo y 50 centavos de ganancias para las compañías - sino de que los países propietarios, ahora con un control mayoritario sobre la producción, pasaron de nuevo a imponer el precio cotizado como precio de realización diferenciándose este último del primero, como durante la década de los años cincuenta, solamente por un descuento muy bajo. Así, los precios cotizados en el Golfo Pérsico readquirieron su significación original, pero ahora controlados por los países propietarios. Como de allí resultarían altas superganancias para las compañías, en el curso del año se aumentó la tasa del impuesto sobre la renta en el Golfo Pérsico al 65 %, además de que se subió la tasa de la regalía al nivel venezolano de un 16,67% - lo que nos recuerda la Resolución IV.33 - y finalmente se iba a llevar al 20%, tal como se había propuesto en el memorándum de esta resolución.

Es decir, en el curso del año 1974, a pesar de la estabilidad aparente de los precios cotizados en el Golfo Pérsico y a pesar de la resistencia de Arabia Saudita - a veces ambigua -, la

OPEP aumentó de manera significativa la renta por barril. Para el petróleo de referencia señalado, hacia fines de 1974, dicha renta llegaba en promedio, sobre el petróleo de participación y de concesión, a US\$ 9,87; o sea once veces más que cinco años antes.

Se ha estimado que la renta petrolera de toda la OPEP, en 1974, llegó a US\$ 115 mil millones de dólares. Para captar la magnitud de esta suma fabulosa cabe una comparación: representa el doble de la inversión neta que las siete compañías del antiguo Cártel acusaron oficialmente en 1973 para el mundo entero, en todas las fases de la industria: exploración, producción, transporte, refinación y distribución. Las superganancias de las compañías llegaron en ese mismo año apenas a US\$ 8,8 mil millones, a pesar de que fue particularmente exitoso y de que esas ganancias representaban un aumento del 80% con relación a las del año anterior.

## Capítulo 10. Conclusiones

Mientras que los primeros diez años de la OPEP están caracterizados por un continuo pero lento y a veces sumamente penoso adelanto de la Organización, es a partir de 1970 cuando éste se acelera de manera realmente vertiginosa. Entre 1970 y 1974 no hay ningún acuerdo entre la OPEP y las compañías que no sea cuestionado a los pocos meses en su validez: la velocidad del desarrollo real de las contradicciones hizo fracasar, uno por uno, todos los intentos de formalizar jurídicamente y con ello estabilizar y perpetuar la situación existente en un momento determinado. Finalmente, hacia fines de 1973 y en condiciones sumamente dramáticas, la OPEP da el paso decisivo y rechaza tal intento. De relaciones contractuales con reminiscencias coloniales, se pasa a decisiones soberanas. Con ello la OPEP había conquistado, en un esfuerzo colectivo, la plena soberanía de todos los miembros sobre la propiedad nacional en materia petrolera. Dada la división internacional del trabajo existente, con el Tercer Mundo sirviendo principalmente como fuente de materias primas y productos agrícolas a los países capitalistas desarrollados, esta victoria de la OPEP representó efectivamente un importante avance para todo el Tercer Mundo contra las fuerzas imperialistas y fue recibida por éste de manera entusiasta.

La victoria colectiva lograda por la OPEP en 1973 equivale en lo esencial, con las diferencias que señalaremos de seguidas, a la victoria que Venezuela logró individualmente treinta años antes, en 1943. En este año Venezuela sometió a las compañías petroleras a su soberanía impositiva, lo que constituía una grande y decisiva victoria sobre éstas. De lo que se trataba entonces en lo económico, antes de todo, era de la apropiación de las ganancias extraordinarias que resultaban de la alta productividad natural de los yacimientos venezolanos y de la determinación de los precios por la producción petrolera estadounidense. No así en el caso de la OPEP, pues en este caso se trataba ya directamente de la renta absoluta del suelo y, a través de ella, de los precios. De allí que la gran victoria de la OPEP en 1973 se manifiesta directamente en la determinación soberana de los precios del petróleo exportado, y ello constituía una victoria decisiva sobre los países capitalistas desarrollados quienes eran los principales consumidores.

Las condiciones políticas internacionales prevalecientes en 1943 eran muy distintas a las de 1973. La victoria venezolana se logró en condiciones externas extremadamente favorables, originadas por la Segunda Guerra Mundial, absorbiendo ésta todas las fuerzas imperialistas. Luego de terminar la guerra, las condiciones internas venezolanas no permitieron defender todo lo conquistado. Por el contrario, la victoria de la OPEP en 1973 es el resultado de la decadencia misma del imperialismo, provocado en parte muy importante, precisamente, por las luchas victoriosas de todo el Tercer Mundo.

En la práctica, este hecho ha sido reconocido por los mismos países capitalistas desarrollados. Luego de los sucesos del año 1973, no se han elevado voces en defensa de la reconquista por las compañías petroleras de sus “derechos adquiridos” como hubiera sido el caso pocos años antes. Todo lo contrario, se ha partido de la situación real de la determinación de los precios por parte de la OPEP, para concentrar todas las fuerzas en presionar a ésta para que fije precios “razonables”.

En estas maniobras fueron los EEUU los que se destacaron en primer lugar. Además, ellos precisaron lo que es un precio “razonable”: según una declaración del Ministro del Tesoro de los EEUU, en enero de 1974, la renta por barril de US\$ 7,60 sería “insostenible” para la economía



capitalista mundial. Dicha renta no debería ser sino US\$ 5,00; la misma cifra adelantada originalmente por Yamani en la reunión de Teherán en diciembre de 1973. Esta renta por barril más el costo de producción, las ganancias de las compañías y el costo de transporte, estaría en completa armonía con un nivel de los precios de US\$ 7,00 dentro de los EEUU, nivel que el gobierno estadounidense, según varias fuentes oficiales, consideraba en ese momento como adecuado a las condiciones específicas de la producción petrolera nacional. Sin embargo la OPEP, de hecho, siguió aumentando la renta por barril a más de US\$ 9,00 en el Golfo Pérsico. Asimismo las declaraciones oficiales estadounidenses se volvieron cada vez más agresivas y finalmente, en noviembre de 1974, el Presidente de los EEUU, Gerald Ford, hablaba de la guerra en estos términos: “A través de la historia, los Estados han ido a la guerra en disputa de ventajas naturales como el agua, los alimentos o rutas más accesibles por tierra o por mar...”.<sup>74</sup> Al hacer estas declaraciones estaba asistido por su Ministro de Relaciones Exteriores, Henry Kissinger, quien afirmó: “No quiero decir que no pueden surgir circunstancias, en las que recurriríamos a la fuerza...”.<sup>75</sup>

Sin embargo, con las recientes experiencias militares estadounidenses en varios países del Tercer Mundo, se puede dar por sentado que los EEUU, antes de recurrir a la fuerza, lo pensarán dos veces. Mientras tanto, sus acciones tendrían que limitarse a lo político y a lo económico. Al respecto, en enero de 1974 cuando todavía Nixon era Presidente, tomó la iniciativa de convocar el 11 de febrero en Washington una reunión de los países consumidores más importantes, a fin de discutir la nueva situación existente y crear un frente anti-OPEP el cual se materializó en la “Agencia Internacional de Energía”. Ésta busca enfrentarse a la OPEP económicamente mediante un esfuerzo coordinado para reducir el consumo de petróleo, y también mediante un esfuerzo común científico y de acumulación de capital, para desarrollar fuentes alternas de energía. Al mismo tiempo se ofrece a la OPEP un compromiso: si ésta aceptara reducir los precios, los países capitalistas desarrollados le garantizarían para el futuro un precio mínimo aceptable. Naturalmente que con esta proposición adelantada por los EEUU, se tiene de nuevo en mente lograr en el mercado mundial un nivel de precios necesario para mantener e incluso expandir la producción interna. Para los EEUU constituye una verdadera pesadilla el lograr un alto grado de autoabastecimiento a un alto precio interno para sus crudos, con lo cual, al producirse un eventual derrumbe de la OPEP, los otros países capitalistas desarrollados competidores volverían a gozar de petróleo relativamente aun más barato que antes; por ejemplo, mientras que el petróleo estadounidense necesariamente costaría US\$ 10,00 por barril, al cumplirse la hipótesis señalada en el mercado mundial se volvería, digamos, a un precio de US\$ 2,00 por barril.

Si bien la crisis petrolera mundial afectó en lo económico mucho más a Europa Occidental y a Japón que a los EEUU, debido al alto grado de autoabastecimiento en este último país y el bajo de aquéllos, ello no quiere decir en absoluto que los países europeos y Japón estuvieran muy interesados en unirse bajo el liderazgo de los EEUU para enfrentarse a la OPEP. La invitación de Nixon para la reunión de Washington no la atendieron sino con una mala gana ostensible, y ello por dos razones. En primer lugar, los EEUU en esta materia, precisamente por ser un país productor de petróleo, tiene intereses muy particulares y distintos a los de los demás países, como por ejemplo con respecto a los precios, y también con respecto al desarrollo de

---

<sup>74</sup> *Ibid.*, 24/09/1974.

<sup>75</sup> *Ibid.*, 18/02/1975.

fuentes alternas de energía que invariablemente encontrarían su materia prima en América del Norte y su tecnología sería controlada por los EEUU principalmente. En segundo lugar, si los EEUU pueden arriesgarse en un encuentro frontal con los países petroleros y hasta llegar a tomar una acción armada, precisamente por el alto grado de autoabastecimiento que todavía conservan, ese enfrentamiento para los demás países sería un verdadero desastre. Europa Occidental y Japón necesitan absolutamente de un abastecimiento regular e ininterrumpido de petróleo de la OPEP. De allí que como consecuencia de la crisis petrolera, no se ha podido observar un acercamiento entre los países capitalistas desarrollados, con los EEUU como centro, para enfrentarse a la OPEP, sino por el contrario, dado que los EEUU y sus compañías petroleras no podían garantizar más un abastecimiento seguro de petróleo como en el pasado, se desarrollaron rápidamente, en contra de la voluntad de los EEUU, las relaciones bilaterales entre los países petroleros y los demás países capitalistas desarrollados, aún con aquellos que hasta entonces se habían mantenido bajo la completa hegemonía estadounidense. Dicho sea de paso, la competencia interimperialista se agudizaba asimismo frente a los países petroleros, por representar éstos ahora mercados importantes para todo género de mercancías, inclusive para fábricas completas y para todo tipo de armas.

Asimismo fracasaron los intentos estadounidenses de dividir al Tercer Mundo, creándose rápidamente un “Cuarto Mundo” formado por los países no petroleros del Tercer Mundo que también estaban sufriendo el impacto de los precios multiplicados del petróleo. A estas maniobras los países petroleros respondieron con la negativa a cualquier conferencia entre los países capitalistas desarrollados de un lado, y la OPEP del otro, para hablar de los precios del petróleo, sino que exigieron una conferencia entre los países capitalistas desarrollados de un lado, y de países representantes del Tercer Mundo del otro, para hablar de los problemas pendientes con respecto a todas las materias primas.

Hasta ahora el éxito de la Agencia Internacional de Energía, en la cual Francia rehúsa participar, ha sido muy modesto. La baja del consumo mundial del petróleo en 1974, la primera desde hace 25 años, se debe en primer lugar, a la recesión que están viviendo todos los países capitalistas importantes después que ellos habían conocido un auge común en 1973, y en segundo lugar, a la baja de la demanda que tenía que producirse necesariamente como consecuencia de la multiplicación de los precios, con o sin esta Agencia. Para un futuro previsible, la OPEP continuará recaudando enormes rentas petroleras ya que simplemente no existe otra alternativa pacífica, y para el caso de una aventura militar los EEUU se encuentran aislados.

¿Cuál será entonces el impacto económico y político que producirá esta cuantiosísima renta? En los países desarrollados, el cambio tan importante y abrupto en la distribución internacional de la plusvalía ha agudizado, sin lugar a dudas, la recesión económica que se está viviendo en estos momentos, así como agudiza generalmente las contradicciones dentro de estos países por la baja de la cuota de plusvalía que engendra. Es el desarrollo de la lucha de clase en estos países la que decide quién, en última instancia, pagará la cuenta, bien sea la clase capitalista o el pueblo trabajador; o en qué proporción se la repartirán entre sí. A la inversa, en los países petroleros la cuestión de quién se aprovechará de la renta petrolera multiplicada está sometido asimismo a la lucha de clases en su seno, si bien acusa una particularidad: el hecho de que esta renta al entrar directamente al Estado, hace girar esta lucha de clases alrededor del presupuesto estatal y de la política económica del gobierno de turno.

Pero el problema no termina allí. Depende del desarrollo de la lucha de clases, no solamente nacional sino también internacional, la cuestión decisiva acerca de qué impacto causará la nueva bonanza financiera - en los países petroleros - sobre la economía nacional en su conjunto, si ésta recibe un empuje hacia adelante como economía verdaderamente nacional, o si se convertirá, por el contrario, en una economía aún más estrechamente ligada y compenetrada con el imperialismo, y asociada a éste en la dominación y explotación del mundo occidental.

Efectivamente, por la cuantía de la renta petrolera que se viene percibiendo ahora, la OPEP se ha convertido en una verdadera potencia financiera. Para varios países petroleros la exportación de capital es una necesidad objetiva, por exceder la renta petrolera la capacidad de absorción de sus economías respectivas. Así, aun siendo todavía países dependientes, con la exportación de capital se inician, ellos mismos, en una etapa de desarrollo que comparte una de las características del imperialismo. Todo depende de si ello ocurre en competencia y en un enfrentamiento con el capital financiero “tradicional”, cuyo monopolio ha sido roto por la OPEP - hoy un crédito de centenares de millones de dólares puede ser otorgado por casi todos los países miembros de la OPEP, y ya no solamente por los países capitalistas desarrollados -, con lo cual se debilitaría considerablemente la dominación imperialista en el mundo; o si ello ocurre en alianza con este capital financiero de manera convenida y conveniente, lo que se ha dado en llamar el “reciclaje”.

No hay duda de que en la actualidad prevalece la segunda corriente. Ello no puede extrañar ya que a lo largo de todo el año 1973 pudimos observar que tanto en el mundo árabe, más específicamente en la OPAEP, como en la OPEP misma, fueron las fuerzas más conservadoras las que mantuvieron bajo su control y dirección los espectaculares enfrentamientos políticos, económicos y militares a los cuales nos referimos. Y es innegable que en todos los países petroleros existe una sólida base económica para que nazcan o se fortalezcan corrientes chovinistas deseosas de arreglarse con el imperialismo, a base del reparto existente de la plusvalía extraída internacionalmente de los pueblos trabajadores, y que tanto favorece a estos países. Ello constituye un peligro real que las verdaderas fuerzas revolucionarias en los países petroleros - y fuera de ellos - no pueden y no deben perder de vista.

La tendencia mayoritaria dentro de la OPEP de contentarse con la conquista de la soberanía sobre sus recursos naturales, pero arreglándose por lo demás con el capital extranjero para seguir en el desarrollo capitalista dependiente, ha tenido su primera y más evidente manifestación en el proceso mismo de la nacionalización de las compañías petroleras. Éstas, con la determinación unilateral y soberana de los precios por parte de la OPEP, perdieron definitivamente todo lo que les quedaba de su función como defensoras de los intereses de los países consumidores, encontrándose perdidas entre dos frentes. La expresión más dramática de esta situación ha sido el hecho de que ellas, en su mayoría compañías estadounidenses y anglo-holandesas, tuvieron que cumplir con las órdenes de los países propietarios árabes de reducir la producción y con el embargo selectivo decretado precisamente contra los EEUU y Holanda, mientras que estas mismas compañías se vieron obligadas a buscar la atenuación de los efectos de las medidas árabes sobre estos países mediante la reorganización del comercio internacional de hidrocarburos.

Las compañías, ansiosas de salvar sus capitales y sus ganancias capitalistas monopolistas correspondientes, veían ahora su propia salvación en la nacionalización al estilo de Yamani, pero

no en un 51% para 1982, sino en un 100% ya. Agudizadas las contradicciones entre los países propietarios y los países consumidores hasta el extremo de amenazas de guerra, las compañías tenían que aspirar a liberarse de cualquier responsabilidad en el asunto. Vender a un buen precio sus capitales invertidos en los países petroleros a los gobiernos respectivos firmándose al mismo tiempo contratos de asesoramiento técnico, de mercadeo, etc. que garantizarían todavía por muchos años más unas buenas ganancias sin capitales invertidos, simplemente a base de sus monopolios tecnológicos y de las redes de distribución en los países consumidores, abandonando por completo sus antiguas posiciones de arrendatarios, esto es lo que podría salvarse de su negocio. Y el deseo de la mayoría de los países miembros de la OPEP, entre ellos Venezuela, de llegar a base de lo conquistado a un nuevo arreglo con el imperialismo, hizo de esta posibilidad una realidad. Es así que, con pocas excepciones como posiblemente Argelia, Libia o Iraq, se llegó en la mayoría de los países miembros de la OPEP, como consecuencia inmediata de la crisis petrolera del año 1973, a la *nacionalización pactada*.

**SEXTA PARTE:**  
**LA NACIONALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA  
PETROLERA EN VENEZUELA**



## Capítulo 11. La política petrolera venezolana durante el gobierno de Rafael Caldera: 1969 a 1974

Al terminar el gobierno acciondemocratista presidido por Raúl Leoni, el Partido AD se encontraba sumido en la más profunda crisis que había sufrido desde su fundación. Esta crisis venía gestándose desde el gobierno anterior presidido por Rómulo Betancourt. El gobierno encabezado por éste, desde el momento de su instalación, desató una férrea represión contra todos los sectores populares y revolucionarios del país. Esto condujo en 1960 a la primera división de importancia ocurrida en AD. Los sectores más radicales de este partido, y en particular toda su organización juvenil, pasaron a integrar un nuevo partido que se denominó Movimiento de Izquierda Revolucionaria (MIR), el cual finalmente se lanzó a la lucha armada contra el gobierno betancourista en alianza con el PCV.

Durante el gobierno de Leoni se manifestó abiertamente la crisis en la alianza tradicional de AD con las compañías petroleras y el capital venezolano pro-imperialista, organizados estos dos últimos en Fedecámaras. Fue precisamente en 1966, cuando el gobierno de Leoni tuvo que sufrir una derrota humillante en ocasión de discutirse la reforma tributaria. En 1967, se reformó la Ley de Hidrocarburos para hacer posible la celebración de nuevos arrendamientos petroleros que se presentaron con el nombre de Contratos de Servicio. Si bien éstos habían sido prometidos desde mucho antes por la alta dirección adeca, el ala reformista más consecuente de AD, tomando en serio la consigna de “no más concesiones”, había estado permanentemente opuesta a la sustitución de las concesiones por cualquier otro sistema de arrendamiento. El gobierno de Leoni, finalmente, firmó con la Creole en 1968 los escandalosos contratos de desulfuración. Con ellos, Venezuela aceptó que la desulfuración del petróleo venezolano, que debía hacerse para adaptarse a la nueva legislación promulgada en los Estados Unidos sobre aire limpio, se hiciera a costa suya y no de los consumidores yanquis de petróleo venezolano. En esos contratos se infringieron varios principios que habían formado parte desde hacía muchos años de la política petrolera venezolana, y especialmente el de no permitir la ampliación de la capacidad de refinación de petróleo venezolano en Aruba y Curazao.<sup>76</sup>

Todo ello contribuyó a que en el momento de escogerse el nuevo candidato presidencial de AD, el partido sufriera su segunda división de importancia, integrándose el ala reformista más consecuente de AD en un nuevo partido, el Movimiento Electoral del Pueblo (MEP), quien posteriormente se proclamó socialista. Como consecuencia de ello, en 1968, AD perdió por primera vez en su historia unas elecciones presidenciales. En el trienio de 1945 a 1948, AD obtuvo alrededor del 70% de los votos; en 1958 ya no obtuvo sino el 49%; en 1963 bajó al 33%; y en 1968 sólo logró el 27%. En estas últimas elecciones el segundo partido, Copei, obtuvo el 29% de los votos; sin embargo, el candidato presidencial de este partido, Rafael Caldera, ganó con escasísimo margen al candidato adeco.

Con ello, Venezuela tuvo por primera vez un gobierno copeyano. Sin embargo, éste sólo

---

<sup>76</sup> La defensa de estos contratos la hicieron los Ministros responsables José Antonio Mayobre y Benito Raúl Losada: “La desulfuración en Venezuela, una decisión nacionalista”, Caracas 1970. Para la crítica de los mismos véase: Álvarez Chacín, Francisco: “Secretos petroleros contra Venezuela”, Caracas 1970; y también Pérez Alfonso, “Petróleo y dependencia”, *op.cit.*

contaba con una minoría en las cámaras legislativas; la primera fuerza la representaba AD, mientras que Copei ocupaba el segundo lugar. En tercer lugar figuraba el MEP, que había obtenido un 13% de los votos; en cuarto lugar se encontraba la Cruzada Cívica Nacionalista (C.C.N.), partido perezjimenista fundado en 1965; y en quinto lugar estaba URD con el 9% de los votos, seguido por el FDP, el FND y el PCV, con el 5%, el 3% y otro 3%, respectivamente.

Como vimos, el nuevo partido de gobierno, Copei, había servido objetivamente de aliado de las compañías petroleras al enfrentarse éstas al gobierno de Leoni en torno a la reforma tributaria. Sin embargo, esta alianza fue circunstancial y motivada, ante todo, por el deseo de este partido de ganar las próximas elecciones. El partido Copei, en los hechos, nunca había tenido una política petrolera propia, y en esta materia generalmente había andado a la cola de AD.

La situación planteada era la siguiente: el partido de gobierno no tenía una política petrolera propia y definida, como sí la tenía el primer partido de la oposición, Acción Democrática. Pero la alianza de AD con las compañías petroleras se encontraba en una grave crisis por haberse presentado la necesidad de un reacomodo de las relaciones existentes entre las compañías petroleras y el Estado venezolano, a favor del último.

El hecho de que el intento de llegar a tal reacomodo hubiera fracasado, contribuyó a la última división de AD formándose el MEP. De allí se explica que durante el gobierno de Caldera la política petrolera venezolana no acusara la acostumbrada característica gubernamental, sino que se encontró más bien en manos de las Cámaras Legislativas, participando en ella no solamente los tres partidos mencionados, sino también aunque en menor medida, los demás partidos. Esta situación, a su vez, repercutió en el hecho de que en el debate público de la cuestión petrolera se lograra una mayor participación de los más diversos organismos privados, profesionales o empresariales.

### ***a) El Trato Hemisférico***

Desde que en 1959 los EEUU introdujeron el sistema de cuotas para las importaciones de petróleo, éstas se determinaban anualmente, y cuando se acercaba la fecha respectiva en Venezuela se observaba cierta agitación. Políticos y periodistas especulaban acerca de si el nuevo programa iba a traer o no una mejoría para Venezuela, un indicio de que los EEUU podrían acceder al reclamo venezolano de un Trato Hemisférico, etc. Los comentaristas ligados a las petroleras no se cansaban de repetir, año tras año, que tal Trato Hemisférico no podría lograrse nunca mientras prevaleciera una política de exagerado nacionalismo, de aumentos impositivos, de “no más concesiones”, etc.

Este espectáculo se repitió en 1969, al iniciarse el nuevo gobierno socialcristiano. Sin embargo, esta vez estaban presentes nuevos elementos que causaron serias preocupaciones en Venezuela. A principios de año había tomado posesión un nuevo gobierno en los EEUU, al subir a la presidencia Nixon, con lo cual llegó a gobernar de nuevo un Republicano luego de diez años de sucesivos gobiernos demócratas. Este gobierno anunció la revisión total de toda la política de importaciones petroleras. Efectivamente, como analizamos en la quinta parte de nuestro estudio, en los EEUU en estos momentos estaba en curso un enfrentamiento entre el capital no petrolero y los productores de petróleo. En esta contienda todavía prevalecía la convicción de una abundancia de recursos petrolíferos dentro de los EEUU, convicción fortalecida por el reciente



descubrimiento del petróleo de Alaska, cuyo flujo a una tasa de dos millones de barriles diarios se esperaba para una fecha próxima. La revisión de la política de importaciones petroleras ordenada por Nixon indicaba claramente que dentro de los EEUU los intereses de los consumidores estaban cobrando mayor fuerza.

Todo ello llevó a la Asociación Pro-Venezuela, organismo empresarial fundado en 1959 en oposición a Fedecámaras, el cual reúne principalmente el capital mediano y pequeño con ciertas posiciones nacionalistas, a declarar en abril de 1969 que la “defensa de nuestras exportaciones a los Estados Unidos, conjurando la amenaza que sobre nosotros pende desde ahora, constituye la más urgente materia que se halla planteada en la agenda de la política petrolera del país”.<sup>77</sup>

Lo que se expresa en esta declaración es una preocupación seria de ver reducido el mercado estadounidense para el petróleo venezolano, con lo que éste debería venderse en una proporción mayor en condiciones más desventajosas en otros mercados, o bien debería reducirse simplemente el volumen de las ventas, con las consecuencias correspondientes sobre la renta petrolera del Estado venezolano.

La declaración terminaba con un llamado a unir todas las fuerzas del país para enfrentar la situación. Efectivamente, el 24 de abril se constituyó el “Frente Nacional Pro-Defensa del Petróleo Venezolano”, organismo adscrito a la Asociación Pro-Venezuela, pero en el cual participaron las más diversas fuerzas del país: desde Fedecámaras hasta la Confederación de Trabajadores de Venezuela (C.T.V.) y la Central Unitaria de Trabajadores de Venezuela (C.U.T.V.); y desde la Iglesia Católica hasta la Universidad Central de Venezuela. Observemos que a través de Fedecámaras las petroleras participaban en este Frente. A éstas, efectivamente, tenía que agradecerles el propósito del Frente de mandar una misión a los EEUU y de elaborar un documento detallado sobre la situación petrolera venezolana y mundial a fin de influir sobre la Comisión Shultz, encargada por Nixon para la revisión de la política petrolera estadounidense en contra de los intereses de los consumidores estadounidenses.

En este documento que se envió a la Comisión Shultz, se repitieron los viejos argumentos serviles a favor del petróleo venezolano: “La reducción de sus exportaciones de petróleo a los Estados Unidos causaría serias dificultades económicas a Venezuela. Habría una disminución notable en las disponibilidades de divisas extranjeras, y con ello, en la capacidad del país para importar bienes y servicios de los Estados Unidos. Por otra parte, las instituciones sociales y políticas pudieran verse amenazadas, como resultado de la crisis económica, una situación que debería ser examinada con especial atención en el contexto de la estabilidad y defensa del Hemisferio Occidental”.<sup>78</sup>

El Trato Hemisférico era objeto asimismo de una amplia discusión en las Cámaras Legislativas, y de contactos de gobierno a gobierno entre Venezuela y los Estados Unidos. Todo ello fue en vano; en el Informe Shultz, como ya vimos, se impusieron los intereses del capital no petrolero. Apenas publicado este informe, a principios del mes de febrero de 1970, el Frente Nacional Pro-Defensa del Petróleo Venezolano manifestaba en un telegrama dirigido al Presidente de los EEUU que “... No podemos menos que ver con intranquilidad el propósito de

---

<sup>77</sup> Frente Nacional Pro - Defensa del Petróleo Venezolano; “Actuaciones Año 1”, Caracas 1971; p.13.

<sup>78</sup> *Ibid.*, p.38.

la Comisión Shultz en lograr deprimir los precios domésticos (es decir, dentro de los EEUU) del petróleo.<sup>79</sup> La proposición de bajar los precios domésticos estadounidenses repercutiría en una disminución del pago de la regalía evaluada en Bs. 50 millones anuales; pero mucho más graves serían las repercusiones sobre el nivel general de los precios en el mercado mundial. Desde luego, en el Informe Shultz se partía del supuesto de que Venezuela, para poder seguir vendiendo su petróleo, no le quedaba otro remedio que rebajar la renta por barril que venía percibiendo.<sup>80</sup>

La angustia y alarma que causó el Informe Shultz en Venezuela duró pocos días, ya que Nixon lo rechazó, nombrando una nueva comisión, la Comisión Lincoln. Pero de todos modos esta decisión de Nixon no tenía nada que ver con los reclamos venezolanos. El gobierno estadounidense no solamente siguió con su actitud negativa frente al Trato Hemisférico planteado por Venezuela, sino que se encaminaba hacia una mayor discriminación del petróleo de Venezuela en comparación con el de Canadá, ya que Nixon, al rechazar el Informe Shultz, perseguía el propósito de buscar un mercado común de energía con Canadá. En este asunto el viaje a los EEUU del Presidente Caldera, en junio de 1970, no produjo ni el más mínimo cambio, como tampoco lo habían producido anteriormente los viajes de los Presidentes Betancourt y Leoni. Nixon, en agosto de 1970, decidió seguir con el viejo sistema de las cuotas.

Pero a partir de mediados de 1970 iba a producirse un repentino y espectacular cambio en la coyuntura del mercado mundial del petróleo. Con ello, en Venezuela iba a producirse un cambio de actitud. En enero de 1971, estando las negociaciones de Teherán ya en curso, y una vez aprobado en el país un aumento del impuesto sobre la renta a las petroleras y la determinación unilateral de los precios de referencia fiscal por parte del gobierno venezolano, el Presidente Caldera declaró que:

“En cierta manera, en el momento actual *es más importante para los mismos Estados Unidos que para Venezuela ese trato hemisférico*, porque para aquéllos es fundamental el asegurarse, mejor y con mayor amplitud, las fuentes que han demostrado ser consecuentemente eficaces suplidores de este combustible tan esencial para la vida y el desarrollo.

“... Consideramos sin embargo que nuestro primero y principal mercado siguen siendo, y deben continuar siéndolo, los Estados Unidos pero esperamos que quienes manejan este asunto en aquel país, tengan suficiente comprensión e inteligencia para darse cuenta de que llegar al trato hemisférico en este momento no es una demanda de Venezuela, a la que se puede ver con más o menos simpatía, sino una necesidad en la que fundamentalmente están vinculados altos intereses y la misma seguridad de los Estados Unidos”.<sup>81</sup>

En la medida en que se cerraba la brecha entre los precios del petróleo venezolano en el mercado mundial y los precios domésticos del petróleo estadounidense en el curso de estos años (ver cuadro 31), el gobierno de Caldera iba a sostener una actitud cada vez más firme, independiente e insumisa frente a los EEUU. Desde luego que los reclamos del gobierno venezolano para un nuevo reparto tuvieron mala acogida en los EEUU, y en marzo de 1971 el Presidente Caldera denunciaba una campaña en los EEUU contra el petróleo venezolano, a causa de la fijación

---

<sup>79</sup> *Ibid.*, p.49. Paréntesis nuestro.

<sup>80</sup> *Ibid.*, pp.53-55.

<sup>81</sup> Frente Nacional Pro-Defensa del Petróleo Venezolano; “Actuaciones Año 2”, Caracas 1971; p.84. Subrayado nuestro.

unilateral y soberana de los valores de exportación para fines fiscales.<sup>82</sup> El gobierno estadounidense siguió, con respecto al trato hemisférico, las pautas ya establecidas el año anterior. En junio de 1971 Nixon propuso oficialmente a Canadá formar un mercado energético común. Con ello, doce años de política petrolera venezolana persiguiendo el trato hemisférico habían terminado en el más rotundo fracaso.<sup>83</sup>

### CUADRO 31

*Precio promedio del petróleo crudo cotizado en boca de pozo en los  
EEUU, y precio promedio realizado en Venezuela, de 1970 a 1975 (US\$/b)*

<i>Año</i>	<i>EEUU (1)</i>	<i>Venezuela (2)</i>	<i>Diferencia (3)=(2) – (1)</i>
<b>1970</b>	3,18	1,76	+1,42
<b>1971</b>	3,39	2,25	+1,14
<b>1972</b>	3,40	2,44	+0,96
<b>1973</b>	3,86	3,56	+0,30
<b>1974</b>	6,85	10,31	- 3,46
<b>1975</b>	7,82	10,99	- 3,17

*Fuente:* PODE, 1975; pp.143, 178.

Cuando el gobierno de Eisenhower anunció el sistema de cuotas para las importaciones petroleras, lo hizo en nombre de la seguridad nacional; ello debido a que en caso de no involucrarla, el sistema de cuotas hubiera sido contrario a la letra del Tratado de Reciprocidad Comercial existente entre Venezuela y los EEUU. Sin embargo, como lo analizamos oportunamente, se trataba simplemente de un pretexto; y del mismo pretexto se sirvió el gobierno de Betancourt para establecer un sistema de cuotas y otros métodos más para toda una gama de productos, a fin de seguir adelante con la política de sustitución de importaciones. De hecho, a lo largo de la década de los años sesenta, el Tratado de Reciprocidad Comercial se hizo cada vez más obsoleto. Pero de todos modos formalmente siguió en plena vigencia, como símbolo de la esperanza venezolana de llegar, con el trato hemisférico, a un nuevo arreglo. Esta esperanza tuvo que sufrir, con el mercado común de energía propuesto por los EEUU a Canadá descartando a Venezuela, un rudo golpe.

En los meses siguientes la Asociación Pro-Venezuela en varias oportunidades declaró que “la reforma a fondo del mencionado Tratado Comercial significa para Venezuela un objetivo perentorio.”<sup>84</sup> En el mismo sentido observó, en diciembre de 1971: “El trato discriminatorio que afecta a nuestro petróleo y la no aplicación del concepto hemisférico en cuanto a la comercialización de este recurso, deben conducir al Estado venezolano a la convicción de que el Tratado Comercial de Venezuela con los Estados Unidos vigente debe ser denunciado y en su lugar crear un nuevo Tratado que responda a las exigencias sociales y a la dinámica económica del país. Pro-Venezuela nuevamente se pronuncia por la denuncia del actual Tratado Comercial y aspira que las relaciones comerciales futuras entre Venezuela y Estados Unidos estén signadas

<sup>82</sup> Martínez, Aníbal R.: “Cronología del Petróleo Venezolano”, 2da. ed. Caracas, 1976; p.264.

<sup>83</sup> Asociación Pro-Venezuela: “Acción y Reacción”, Compilación hemerográfica. Tema: El petróleo venezolano, Caracas 1973; p.508.

<sup>84</sup> *Ibid.*, p.511.

por el principio de justicia internacional.<sup>85</sup> En este mismo período hasta Fedecámaras se pronunció en favor de una revisión del Tratado existente.

El 1° de enero de 1972 el Presidente Caldera denunció el Tratado de Reciprocidad Comercial con los EEUU, con lo que éste quedó sin efecto según sus términos, a partir del 1° de julio del mismo año. Al respecto declaró en rueda de prensa: “En el mismo momento en que denunciamos el Tratado de Reciprocidad Comercial, tanto en la nota del Canciller dirigida oficialmente al Secretario de Estado de los Estados Unidos, como en la carta personal que dirigí al Presidente Nixon... se hacía presente la voluntad de Venezuela de continuar las buenas relaciones comerciales con los Estados Unidos y de celebrar las conversaciones que condujeran a orientar, dentro de este nuevo marco de la denuncia del Tratado, esas relaciones. Las bases son muy claras: nosotros somos exportadores de petróleo, hemos demostrado la consistencia de nuestro papel, a este respecto nuestra industria está bastante avanzada y la conciencia del país suficientemente madura sobre el valor que tiene y el papel que el petróleo juega en el mundo. Los Estados Unidos son nuestro principal cliente. Ellos necesitarán más y más petróleo. Hay informaciones de que dentro de un número relativamente corto de años estarán importando el 65% del petróleo que van a consumir. *Venezuela no aspira ni podría suplirlo todo, sino tener una participación segura, estable en ese mercado que está creciendo tanto, dentro de las condiciones de explotación que fijan nuestras leyes y que establece nuestra soberanía sin discriminaciones en relación a otros países que pueden considerarse con tanto derecho, pero no con mejor derecho que el nuestro, a tener un trato satisfactorio.* Creo que sobre esas bases y partiendo de que es el interés mutuo de ambos países el que aconseja una solución favorable, creo que las conversaciones deberían orientarse, por un rumbo bastante conveniente”.<sup>86</sup>

Sin embargo, no se iba a llegar a ningún acuerdo; más bien por el contrario - a lo que volveremos más adelante - las relaciones entre el gobierno venezolano, de un lado, y el gobierno estadounidense y las compañías petroleras, del otro, en el curso del año 1972 se hicieron cada vez más polémicas. Como ya señalamos, lo que en última instancia ha impedido que se llegara a un trato hemisférico, es que tal trato hubiera implicado un fortalecimiento del Estado propietario, ya no solamente frente a las compañías arrendatarias, en su capacidad de apropiarse toda superganancia, sino que ya directamente frente a los consumidores, en su empeño por lograr una renta absoluta cada vez mayor. En esta lucha librada por todos los países petroleros a través de la OPEP, y en la cual los EEUU buscaban defender sus intereses de país consumidor precisamente a través del propuesto mercado común de energía con Canadá, Venezuela bajo el gobierno de Caldera ocupó un lugar en primera fila.

Desde luego que mientras los precios domésticos estadounidenses estuvieron por encima de los del mercado mundial, en Venezuela se siguió reclamando un trato hemisférico. Así por ejemplo, todavía en febrero de 1973, el Frente Pro-Defensa del Petróleo Venezolano siguió con sus gestiones ante el gobierno estadounidense.<sup>87</sup> Ya un mes más tarde, frente a la escasez de petróleo en los EEUU, Nixon suspendió todo el sistema de las cuotas de importación. Los precios en el mercado mundial empezaron a subir a un nivel mayor que el de los precios domésticos estadounidenses, hasta que al final del año constituía un múltiplo de éstos. Con ello, se había

---

<sup>85</sup> *Ibid.*

<sup>86</sup> *Ibid.*, p.167. Subrayado nuestro.

<sup>87</sup> Martínez, *op.cit.*, p.278.

producido un cambio radical en este problema del trato hemisférico. Si en un pasado lejano los precios estadounidenses habían determinado los precios en el mercado mundial y luego estos precios habían bajado por debajo del nivel estadounidense, ahora se había llegado a la situación contraria: los precios en el mercado mundial estaban por encima de los precios del petróleo estadounidense y, en lo sucesivo, iban a determinar a los mismos. Desde luego que ello tenía que producir la ira de esta potencia imperialista ya algo vieja, la cual se expresó a principios del año 1974 en una legislación anti-OPEP, con la que los EEUU discriminaban todas las importaciones - petroleras o no - provenientes de países miembros de la OPEP.

Con esta nueva situación Estados Unidos y sus compañías petroleras habían perdido en Venezuela una importante posición de poder en el negocio petrolero la cual, por ejemplo, hubiera podido servirles para obtener en 1983 una prórroga de las importantes concesiones que en ese año comenzarían a vencer.<sup>88</sup>

### ***b) Los nuevos arrendamientos: los Contratos de Servicio***

Fue en el curso del año 1971 cuando finalmente se dieron los nuevos arrendamientos bajo la denominación de “Contratos de Servicio” de los cuales se venía hablando desde hacía diez años. Señalemos de una vez que estos nuevos arrendamientos pertenecen enteramente al período de la vieja coyuntura ya que todos los trámites administrativos y legislativos, así como la determinación de las condiciones económicas, aparte de detalles insignificantes, ya se habían llevado a cabo antes de iniciarse la nueva coyuntura en el mercado mundial del petróleo.

En total se concluyeron cinco contratos de servicio, cada uno de ellos sobre 50.000 hectáreas ubicadas en el sur del Lago de Maracaibo. En el proceso de su elaboración la CVP. jugó efectivamente el papel que se le había asignado desde su fundación. Solamente disponiendo el Estado propietario de un instrumento como esa compañía petrolera nacional era posible llegar a arrendamientos de este nuevo tipo, técnica y económicamente complejos, que aseguran un control efectivo sobre todas las operaciones de los arrendatarios, siendo definitivamente más ventajosos que el viejo tipo de arrendamientos, el de las concesiones, en las cuales el Estado se limitaba estrictamente a jugar su papel pasivo de propietario. De todos modos, recordamos que el cambio de nombre de “concesión” a “contratos de servicio” obedecía enteramente a consideraciones de orden político - propagandístico, ya que con ello AD pudo disponer demagógicamente de la consigna “no más concesiones”, consigna de eficacia electoral, sin haber contraído de hecho ningún tipo de compromiso.

Luego de aprobada en 1967 la reforma correspondiente de la Ley de Hidrocarburos, los contratos de servicio fueron elaborados paso a paso por la CVP. Luego de una primera licitación tentativa, a mediados de 1970, fueron presentadas a las Cámaras Legislativas las bases mínimas de contratación para cada uno de los cinco bloques en cuestión. Estas fueron aprobadas en agosto con los votos de AD, Copei y C.C.N. - los perezjimenistas - así como con los votos de agrupaciones menores y de personalidades independientes como Arturo Uslar Pietri, que siempre habían abogado por nuevos arrendamientos. A los contratos de servicio se opusieron el MEP,

---

<sup>88</sup> Para completar, señalemos que el propuesto mercado común de energía entre los Estados Unidos y Canadá no se llegó a realizar, precisamente porque con la nueva coyuntura que surgió en el mercado mundial del petróleo, a Canadá tampoco le interesaba compartir sus recursos petrolíferos con los Estados Unidos.

URD, PCV y personalidades independientes. Esta oposición, aparte de críticas de detalles contra las bases mínimas propuestas, se dirigía fundamentalmente contra cualquier tipo de nuevos arrendamientos, ya que propugnaba en favor de una explotación directa, a través de compañías estatales, de todas las áreas no comprometidas en las concesiones existentes.

Aprobadas las bases mínimas de contratación por las Cámaras Legislativas, la CVP entró en las últimas negociaciones con las compañías petroleras interesadas, obteniéndose todavía unas ligeras mejoras. He aquí un resumen de lo que en definitiva fueron los contratos de servicio<sup>89</sup>:

1) De los cinco bloques, nombrados A, B, C, D y E, fueron adjudicados a la Occidental Petroleum los bloques A, D y E; a la Royal Dutch-Shell el bloque B; y a la Socony Mobil el bloque C.

2) Las contratistas no podían traspasar sus contratos sin el permiso previo del Ministerio de Minas e Hidrocarburos y de la CVP. Además, para cada bloque las contratistas tenían que fundar una compañía propia, de manera que no fuera posible transferir eventuales pérdidas a otras empresas activas en el país de la misma casa matriz, ni viceversa.

3) El período de exploración sería, como máximo, de tres años; y el período de explotación sería de veinte años.

4) A las contratistas se les aplicarían los pagos establecidos en la Ley de Hidrocarburos - la regalía de un sexto, etc. -, así como en la legislación fiscal general: el impuesto sobre la renta, etc.

5) La CVP tenía derecho a adquirir, en los bloques A, B, D y E, el 10%, y el 15% en el bloque C, del petróleo que se produjera al precio de costo, incluyéndose en dicho costo todos los pagos definidos en la Ley de Hidrocarburos, tales como la regalía, los impuestos superficiales, etc.

6) La CVP cobraría una regalía del 0,833%, teóricamente justificado “por concepto de agotamiento” de los yacimientos.

7) En cada bloque se pagaría, al firmarse el contrato, un bono a la CVP. Este iba a ser de US\$ 1.200.000 en el bloque A; de US\$ 9.000.000 en el bloque B; de US\$ 5.000.000 en el bloque C; de US\$ 2.000.000 en el bloque D; y finalmente de US\$ 4.000.000 en el bloque E. Otro bono debía pagarse en el momento de obtenerse una producción comercial como era el caso de los contratos de los bloques A, D y E, o bien al seleccionarse el primer lote de explotación en los casos de los bloques B y C, siendo sus montos los siguientes: bloque A US\$ 500.000; bloque B US\$ 1.000.000; bloque C US\$ 2.000.000; bloque D US\$ 550.000; y finalmente en el bloque E US\$ 300.000.

Además se determinaron otras primas más, que se pagarían en el momento de llegarse a cierto nivel de la producción diaria o acumulada. Todas estas bonificaciones no se deducirían de las utilidades netas de las contratistas, ni se computarían como costos o gastos para los fines del impuesto sobre la renta, etc.

8) Se determinó una participación adicional para la CVP, destinada a recabar la renta

---

<sup>89</sup> Para toda nuestra exposición de este párrafo véase: González Berti, Luis: “Contratos de servicio y nuevos aspectos impositivos”, Mérida, 1972.

diferencial que pudiera surgir. A partir de una ganancia neta superior a 18 centavos/barril se exigiría un pago adicional a la CVP. Este llegaba, con una ganancia neta de 50 centavos/barril, a 10 centavos/barril y toda ganancia neta por encima de 50 centavos/barril se gravaría con una tasa del 55%.

9) Como ventajas especiales se obtuvieron ciertos arreglos con respecto a la refinación, el transporte y la investigación científica, de importancia menor, y además:

10) La CVP obtuvo la opción, en el caso de lograrse éxito en la exploración, de adquirir la siguiente participación en el capital: en los bloques A, D y E de la Occidental, un total máximo y global del uno (1) por ciento; el veinte (20) por ciento en el bloque B; y el diez (10) por ciento en el bloque C.

11) En cada bloque se establecía un programa exploratorio mínimo que consistía en un levantamiento sismográfico con líneas sísmicas de cierta longitud, así como de un número de pozos exploratorios, tal como sigue: bloque A 378 km. y 3 pozos; bloque B 800 km. y 5 pozos; bloque C 200 km. y 7 pozos; bloque D 218 km. y 4 pozos; y bloque E 304 km. y 7 pozos.

12) Cada bloque se dividió en 10 lotes de 5.000 ha. cada uno. Al iniciarse el período de explotación, las contratistas seleccionarían primero a su arbitrio un lote; luego la CVP elegiría otro lote, y finalmente otra vez las contratistas. De esta manera, solamente el 20% de la superficie original podría pasar a ser explotada por las contratistas, mientras el 80% revertiría, al terminar el período de exploración, a la CVP.

13) El gas natural asociado, hasta donde no fuera necesitado por las contratistas para sus operaciones de producción o programas de conservación, debía ser entregado sin costo alguno a la CVP. Por otra parte, las contratistas no tendrían derecho alguno a explotar los yacimientos de gas libre que descubrieran.

14) La cláusula de reversión era conforme a la que se estableció para estos contratos cuando se hizo la reforma de la Ley de Hidrocarburos en 1967 (ver tomo II).

Omitimos aquí, desde luego, muchos detalles técnicos, así como todo lo que se refería a la estructura administrativa de la empresa, en la cual estaba garantizada la intervención y participación de la CVP en todas las decisiones de importancia, hasta el momento de cruzar el petróleo las fronteras nacionales.

Dejamos al cuidado del lector comparar estos contratos de servicio con las concesiones del pasado, así como con los nuevos arrendamientos celebrados en el Medio Oriente que expusimos en otra parte. Señalemos solamente un hecho que salta a la vista: en cuanto a la participación de la CVP en el capital de las arrendatarias, ésta oscilaría entre un ridículo uno por ciento en tres de los casos, hasta el máximo de un veinte por ciento en un caso. Ello, evidentemente, estaba en contradicción con la política definida por la OPEP desde 1968, en la cual se aspiraba a una participación mínima del 20% aun en los casos de las viejas concesiones.

Observemos finalmente que las esperanzas que existían con respecto a estos bloques fueron defraudadas. “Una vez concluida la fase exploratoria... de tres años, es lamentable comprobar que los resultados de la perforación fueron poco satisfactorios. En efecto, de veintidós pozos exploratorios perforados, cinco resultaron productores, siete fueron suspendidos y nueve abandonados. Los bloques B y D... no mostraron acumulaciones de petróleo; en los bloques A y

C... resultó productor un pozo en cada uno de ellos; y en el bloque E, de la Occidental, tres pozos fueron descubridores de petróleo.”<sup>90</sup>

**c) *La Reforma de la Ley de Impuesto sobre la Renta. La fijación unilateral de los precios de referencia fiscal por el Ejecutivo. El control de producción***

En Venezuela, desde 1959 todos los presupuestos estatales habían sido deficitarios, acumulándose hasta 1970 una deuda pública de Bs. 5.500 millones, aparte de la llamada “deuda flotante”, que consistía en compromisos de pago contraídos por diversos organismos gubernamentales los cuales posiblemente llegaban a un monto similar.<sup>91</sup> Esta situación se debía tanto al lento crecimiento de la renta petrolera en este período como a la baja contribución fiscal de todos los demás sectores económicos del país (con excepción del hierro). Los diferentes gobiernos intentaron enfrentarse a esta situación mediante una reforma impositiva que aumentara la contribución fiscal de los sectores no mineros y no petroleros, sin que hubieran tenido éxito alguno.

En 1970, el gobierno de Caldera se encontraba en este mismo camino. El Ministro de Hacienda había elaborado un proyecto de reforma impositiva, mediante la cual se aumentaba la contribución de los sectores no petroleros para 1971, sobre todo a través de impuestos al consumo en unos mil millones de bolívares. Este proyecto contó con el apoyo de Copei, el partido de gobierno, solamente después de superar cierta resistencia; mientras que los partidos AD, MEP, URD, FDP y PCV lo rechazaban categóricamente de manera que no tenía ninguna posibilidad de ser aprobado por las Cámaras Legislativas.

En octubre de 1970 el MEP anunció que presentaría otro proyecto de reforma de ley de impuesto sobre la renta el cual aumentaba los impuestos únicamente a los altos ingresos particulares o empresariales, inclusive a las compañías petroleras.

Simultáneamente en el mes de octubre de ese año, empezó la discusión acerca de si los aumentos de los precios del petróleo que se estaban experimentando en el mercado mundial en esos momentos repercutirían o no en la renta petrolera del Estado venezolano. Efectivamente, con los convenios firmados en 1966, los cuales estarían en vigencia del 01/01/1967 al 31/12/1971, el aumento de los precios de realización no producirían ningún incremento de la renta petrolera del Estado venezolano sino a partir del momento en que dichos precios superaran a los precios de referencia fiscal. Pero como el impuesto sobre la renta se calcula anualmente, el Estado obtendría ingresos adicionales solamente si el *promedio anual* de los precios de realización llegara a estar por encima de los precios de referencia fiscal. Dado que los aumentos se iniciaron solamente hacia fines del año 1970, según los convenios existentes el Estado venezolano no obtendría, muy probablemente, ni un centavo adicional en ese año.

De allí que el 28 de octubre, el Senador Leonardo Montiel Ortega, vocero de URD en materia petrolera, propusiera un aumento de los precios de referencia fiscal en unos 30 centavos/barril siguiendo el ejemplo libio, con lo que de paso quedaría equilibrado el presupuesto

---

<sup>90</sup> Vallenilla, Luis: “Petróleo venezolano: auge, declinación y porvenir”, 2da. ed. Caracas 1975; p.206.

<sup>91</sup> Para este párrafo véase: González-Berti, *op.cit.*; y Mommer, Dorothea: “El Estado venezolano y la industria petrolera”, Caracas 1974.



estatal de 1971. Con el apoyo de todos los demás partidos se citó al Ministro de Minas e Hidrocarburos, Hugo Pérez La Salvia, para que se presentara el día siguiente al Congreso Nacional con el fin de discutir el asunto de los precios. En esta oportunidad el Ministro observó que: "... la materia de los precios es quizás la de más importancia para la Nación, pues mientras ellos se encuentran por debajo de los precios de referencia, no afectan directamente los ingresos fiscales, pero *en razón de que estos convenios de precios de referencia vencen al final del año 1971, los precios de realización deben ser revisados constantemente por el Gobierno Nacional, pues ellos servirán de base para las negociaciones futuras de precios de referencia*".<sup>92</sup>

Para el Ministro, todavía el 29 de octubre, los movimientos de los precios en el mercado mundial no tenían por qué tener repercusiones de importancia en las relaciones existentes entre las compañías, los países consumidores y los Estados propietarios. No era cuestión de dar por terminados anticipadamente los convenios existentes.

Pero la ofensiva iniciada por URD en el Senado iba a encontrar su continuación en la Cámara de Diputados con una ofensiva iniciada por AD quince días más tarde. Carlos Canache Mata y Carlos Andrés Pérez, ambos de AD, acusaron al gobierno de estarse durmiendo en este asunto de los precios y hablaron de la necesidad de crear un impuesto selectivo para las ganancias excesivas. Arturo Hernández Grisanti, vocero de AD en materia petrolera, propuso la creación de una Comisión Especial para "1. Analizar los movimientos de precios del petróleo crudo y sus productos en el mercado mundial y la manera cómo esos movimientos se están reflejando en los precios de realización de los crudos y productos venezolanos. 2. Averiguar si en la actual situación... los convenios de referencia han sido aplicados correctamente... 3. Estudiar, de acuerdo con el resultado de las investigaciones antes señaladas, si debe considerarse procedente la adopción de alguna de las siguientes decisiones por parte del Estado venezolano: a) Establecer la correspondiente reclamación contra las empresas concesionarias por razón de perjuicios que haya sufrido la Nación como consecuencia de la incorrecta aplicación de los convenios de referencia. b) *Denunciar los referidos convenios de referencia...* 4. *Investigar los rendimientos de capital que están obteniendo las compañías petroleras a fin de determinar si esos rendimientos alcanzan niveles que pueden considerarse exagerados*".<sup>93</sup> La Comisión Especial propuesta fue aprobada por unanimidad.

Unos días más tarde el representante de Copei en esta Comisión Especial, Jesús Bernardoni, exigió en una declaración pública hablando en nombre de Copei, una revisión total de los convenios sobre los precios de referencia fiscal; y en el caso de negarse las compañías, Copei promovería una reforma del artículo 41 de la Ley de Impuesto sobre la Renta (ver tomo II), de manera que el Ejecutivo quedara facultado para fijar unilateralmente los precios de referencia fiscal. Esta proposición encontró el apoyo inmediato del Senador Montiel Ortega. A fines del mes de noviembre, el MEP propuso subir el impuesto sobre la renta a las petroleras con una tasa única del 70%, en vez del máximo existente entonces del 52%. AD, en los primeros días de diciembre, propuso elevar esta tasa máxima al 60%.

Desde luego que esta agitación nacionalista generalizada que pudo observarse en estas semanas en las Cámaras Legislativas no contaba con el beneplácito de Fedecámaras ni de las

---

<sup>92</sup> Citado en: González-Berti, *op.cit.*, pp.309-310. Subrayado nuestro.

<sup>93</sup> Citado en: González-Berti, *op.cit.*, p.310. Subrayado nuestro.

compañías petroleras. Ambas calificaban los aumentos de los precios del petróleo como meramente coyunturales, de manera que si se decretaba un aumento impositivo, a mediano plazo el petróleo venezolano perdería su competitividad. Además, según Fedecámaras el denuncia de los convenios de precios de referencia fiscal “incidiría sobre futuras inversiones programadas y afectará el elemento de seguridad básico para obtener para nuestro petróleo trato hemisférico justo...”.<sup>94</sup> Los mismos círculos hicieron sugerir que estas reformas podrían traer como consecuencia que las compañías petroleras se abstuvieran de firmar los contratos de servicio, de los cuales el país estaría muy necesitado, dado que la producción venezolana en 1970 habría llegado a su máximo, de manera que sin nuevas inversiones en nuevos arrendamientos la producción petrolera para 1980 bajaría a solamente 2 millones de b/d.

La Creole, de su lado, exigió el 6 de diciembre ser oída por la Comisión Especial para exponer su punto de vista. Sin embargo esta Comisión, sin hacer caso a la Creole, adoptó el día 7 por unanimidad las siguientes resoluciones:

1) Aumento del Impuesto sobre la Renta para las empresas petroleras, llevándolo a una tasa única del 60%.

2) Modificación del artículo 41 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, cuyo texto final quedaría redactado así: “*El Ejecutivo Nacional fijará por períodos sucesivos hasta de tres años cada uno, los valores de los artículos o mercancías exportados en el puerto venezolano de embarque. Cuando el monto resultante de la aplicación de los valores fijados por el Ejecutivo Nacional exceda de los ingresos por ventas de exportación declarados por el contribuyente, se efectuará un pago complementario de impuesto sobre la diferencia*”.

3) Modificación del artículo 100 de la misma Ley, que quedará redactado en los siguientes términos: “*Cuando un contribuyente no declare o no compruebe satisfactoriamente sus enriquecimientos o no lo haga en la oportunidad o en la forma reglamentaria, o cuando se presuma con fundados indicios que la declaración, en cualquiera de sus partes no sea fiel exponente de la capacidad contributiva de aquél, podrán los funcionarios fiscales calificar, determinar o estimar de oficio dichos enriquecimientos*”.<sup>95</sup>

Con estas decisiones la campaña de Fedecámaras y de las compañías petroleras, con apoyo de la prensa extranjera y sobre todo de la estadounidense, se volvió cada vez más dura. Jesús Bernardoni denunció públicamente que las compañías petroleras estaban ejerciendo presiones mediante la amenaza de no firmar los contratos de servicio. Evidentemente, todo ello no quedó sin efecto. El 10 de diciembre, cuando la Cámara de Diputados estaba a punto de sancionar toda la reforma propuesta, Pedro Pablo Aguilar, jefe de la fracción parlamentaria de Copei, presentó en nombre de este partido la proposición de modificar el proyecto, de manera que “en lugar de establecerse una tasa fija del 60%... el porcentaje se haga flexible y se deje en manos del Ejecutivo la posibilidad de aplicarlo en tres alternativas: a) la aplicación plena del 60%; b) la aplicación de un porcentaje medio entre ese 60% y lo que establece en la actualidad la tarifa “B” (de la Ley de Impuesto sobre la Renta, aplicable a las petroleras); c) que el impuesto sea cobrado de acuerdo a la norma vigente actual”. Esta proposición se adelantó con la argumentación de que “todos en el Congreso han coincidido que es del interés nacional la reactivación de la exploración

---

<sup>94</sup> Citado en: González-Berti, *op.cit.*, p.313. Subrayado nuestro.

<sup>95</sup> Citado en: González-Berti, *op.cit.*, pp.292-293. Subrayado nuestro.

petrolera mediante los contratos de servicio, por lo cual a la hora de realizar una reforma se debe tomar en cuenta esa circunstancia”.<sup>96</sup>

Jesús Bernardoni, quien como representante de Copei en la Comisión Especial había aprobado la reforma original propuesta, abandonó disgustado la Cámara de Diputados amenazando con su renuncia a dicha Comisión si Copei efectivamente diera marcha atrás. Dentro de la confusión creada por la proposición sorpresiva de Copei, AD propuso aplazar la sesión parlamentaria hasta el próximo día, lo que fue aprobado por Copei y AD en contra de todos los demás partidos.

Este respiro bastaba para aclarar la situación. Al reunirse la Cámara de Diputados al siguiente día, 11 de diciembre, ésta aprobó por votación unánime la proposición original elaborada por la Comisión Especial y otro tanto hizo el Senado el día 14, con lo que la nueva Ley entró en vigor el día 17 al firmarla el Presidente de la República. Las compañías petroleras habían perdido una batalla importante.

Con respecto a lo expuesto caben dos observaciones. La primera es que evidentemente en todo este asunto no le correspondió la iniciativa al gobierno ni al partido de gobierno, sino a tres partidos de oposición: URD, AD y el MEP. En cuanto a Acción Democrática es evidente que aprovechó de inmediato la nueva coyuntura para arreglar las cuentas pendientes con las compañías por la derrota humillante que sufrió en 1966.

En aquel entonces AD se vio obligado a acceder a un convenio con las compañías petroleras, juzgado como insatisfactorio en sus tres puntos principales: la tasa del impuesto sobre la renta, el monto de los precios de referencia y el monto de los reparos fiscales. Ahora, en cuanto al primer punto, se impuso una tasa mayor y única del 60%. Notemos que con ello se desistió del propósito original de establecer un impuesto selectivo, del cual todavía hablaban Carlos Andrés Pérez y Carlos Canache Mata unas semanas antes, e incluso desaparecieron las escalas progresivas que existían hasta este momento. Según lo que se discutió entonces, ello se debió a que estas escalas así como el impuesto selectivo daban lugar a muchas manipulaciones de contabilidad, etc., por parte de las compañías para lograr una tasa menor. Sin embargo, es de observar que con esta tasa única el régimen impositivo venezolano se ajustó a las condiciones existentes en los demás países miembros de la OPEP; y, por lo demás, tal tasa única era particularmente apropiada para el período que se avecinaba de un aumento continuo de la renta absoluta. Con respecto al segundo punto, los precios de referencia, éstos se determinarían en adelante por el Ejecutivo, sin que éste tuviera que negociar un acuerdo con las compañías. Y finalmente, con respecto a los reparos fiscales, para el futuro bastaban “fundados indicios” de irregularidades por parte de las compañías, para que procediera una determinación de oficio del monto del enriquecimiento y del monto del impuesto.

La segunda observación se refiere al papel que jugó en este asunto el gobierno y el partido de gobierno, Copei. De un lado, se salvaron como por arte de magia, de los graves problemas que se les avecinaban con la proyectada reforma impositiva; del otro lado, su papel en las decisiones finalmente adoptadas en contra de las compañías fue algo ambiguo. Evidentemente los partidos de oposición, pero particularmente AD, comprendieron más rápidamente que el mismo gobierno el alcance de los cambios que se estaban operando en el mercado mundial. Dicho de otra manera,

---

<sup>96</sup> Citado en: Mommer, *op.cit.*, p.68.

el gobierno en materia petrolera no tenía ninguna política definida, sino la de continuar dentro de los esquemas ya establecidos. Y dado que en el gobierno figuraban los más destacados dirigentes copeyanos, es forzoso concluir que la misma situación prevalecía dentro del partido de gobierno Copei. Es realmente notable que Copei, contrariamente a lo que ocurre con AD, no cuente entre su alta dirección con ningún experto petrolero. Ello nos explica lo que se pudo observar en nuestra exposición: la falta de autoridad, de dirección en política petrolera dentro de Copei y, además, la evidente falta de coordinación entre el gobierno y el partido de gobierno. Observe el lector la fecha en la cual Pedro Pablo Aguilar adelantó su proposición conciliadora con las compañías: el 10 de diciembre. Ahora, bien, en ese momento, entre el 9 y 12 de diciembre, tuvo lugar aquí mismo en Venezuela la XXIª Conferencia de la OPEP, la misma que con sus decisiones iba a estremecer el viejo orden económico imperialista establecido. O sea, mientras que el gobierno copeyano apoyaba las radicales resoluciones que estaba adoptando la OPEP, el jefe de la fracción parlamentaria de Copei cedía a las presiones de las compañías en la Cámara de Diputados. Faltó poco para que el auge nacionalista que se inició en estos momentos en Venezuela y en los demás países petroleros, tuviese en contra los votos de Copei.

Sin embargo, todo ello no quiere decir que dentro de Copei no existieran posiciones nacionalistas, que se manifestaron además en los acontecimientos descritos en la actuación de Jesús Bernardoni. Así, por ejemplo, en los escritos de los expertos petroleros copeyanos, como Aníbal R. Martínez y Eduardo Acosta Hermoso - y sobre todo en el caso de este último, a quien Caldera nombró presidente de la Petroquímica -, se encuentran posiciones nacionalistas que van más allá de las de Acción Democrática. Ahora bien, lo realmente notable es que después de este espectáculo poco glorioso del gobierno copeyano, en su seno empezaron a prevalecer estas posiciones nacionalistas, de manera que la facultad otorgada por la reforma al Ejecutivo Nacional de fijar los precios de referencia fiscal se convirtió, en manos de éste, en una manifestación permanente de nuestra soberanía nacional.

Para determinar los nuevos precios de referencia fiscal el gobierno de Caldera esperó primero que terminaran las negociaciones de Teherán, promulgándolos luego mediante un decreto presidencial con vigencia entre el 18 de marzo y el 31 de diciembre de 1971. “Los precios fueron calculados tomando en cuenta los aumentos logrados por los países del Golfo Pérsico el 14 de febrero, incluyendo el primer factor para contrarrestar la inflación mundial que entrará a regir para esos países a partir del 1º de junio. Por otra parte, se consideraron los niveles de precios en el Golfo de Méjico, dado que la distancia de transporte del petróleo a la Costa de los EEUU, nuestro principal mercado en la costa nor-oriental, es comparable con la distancia desde Venezuela, habiendo tomado debida consideración a los impuestos de importación de los EEUU y un margen razonable para las empresas que operan en el país”.<sup>97</sup> Y como innovación se estableció “un complemento sobre el valor de exportación por concepto de la posición geográfica, en términos de fletes, calculado para el primer día del primer mes de cada trimestre del año 1971, y con vigencia para el trimestre que sigue a la fecha del cálculo, el cual se registrará por la siguiente ecuación...”<sup>98</sup>, en un intento de recabar toda la renta diferencial posible por este concepto.

El desarrollo de la renta petrolera del suelo, de las ganancias de las compañías petroleras y

---

<sup>97</sup> González-Berti, *op.cit.*, p.340.

<sup>98</sup> Balestrini C., César: “Los precios del petróleo y la participación fiscal de Venezuela”, Caracas 1974; p.60.

de los precios de realización, en el período que tratamos aquí, está resumido en el cuadro 32. Como puede observarse, las cuotas de ganancia se mantuvieron más o menos al mismo nivel de los años anteriores (ver tomo II); o sea, en nuestro caso se confirma que se trataba en toda la OPEP ante todo de un aumento de la renta absoluta, a costa de los países consumidores, mientras que las compañías petroleras lograron, en lo esencial, defender sus superganancias habituales.

Con respecto a los nuevos precios de referencia, un representante de una compañía petrolera hizo entonces el siguiente comentario: “Los valores de exportación fijados por el Gobierno Nacional representan un gran incremento sobre los valores con base a los cuales las empresas petroleras venían pagando su contribución impositiva hasta el presente. Dadas las fluctuaciones que el mercado ha experimentado, resulta difícil apreciar los efectos futuros de estos nuevos valores de exportación, *particularmente cuando no se conocen los propósitos en que el gobierno basó su decisión. La vigencia de estos valores de exportación por el corto período de nueve meses que han sido fijados en la Resolución, introduce un nuevo elemento de incertidumbre en la situación, en contraste con los arreglos realizados por los países del Golfo Pérsico recientemente por un período más largo*”.<sup>99</sup>

Efectivamente, lo que molestó a las compañías petroleras, y con ellas a los intereses de los países consumidores, fueron dos puntos: primero, que el gobierno fijaba de manera unilateral y por acto soberano los precios de referencia; segundo, que ello se hizo solamente para un período de un año como máximo. El artículo reformado solo decía que “El Ejecutivo Nacional fijará por períodos sucesivos hasta de tres años cada uno, los valores de los artículos o mercancías exportados en el puerto venezolano de embarque”; o sea, tal como estaba redactado el artículo 41, el gobierno hubiera podido perfectamente llegar a un *acuerdo* con las compañías petroleras hasta para un período de tres años en una u otra forma que comprometiera nuestros derechos soberanos tal como siempre ha sido la política petrolera de AD. Por ejemplo, el gobierno de Caldera hubiera podido elaborar, junto con las compañías, un *acuerdo* acerca de cómo determinar los precios del petróleo venezolano a base de los precios vigentes en el Golfo Pérsico, tomándose en cuenta el flete, etc. y sin embargo el gobierno copeyano no lo hizo.

El problema de fondo involucrado en esta cuestión no consistía en que se lograran unos centavos más de renta por barril por una vía o por la otra. Una vez determinada la renta por barril en el Golfo Pérsico y en África, el margen de maniobra económica de Venezuela era bastante reducido, dado el modesto porcentaje de su producción en el total mundial. El problema de fondo era cuál sería esta renta por barril en el Golfo Pérsico y en África... Todo el esfuerzo de las compañías petroleras y de los países consumidores para impedir el crecimiento de esa renta y su posterior multiplicación se resumía y se concentraba en mantener su carácter *contractual*. Este carácter, como lo pudimos comprobar, había sido un aspecto de importancia fundamental en los compromisos existentes entre la alta dirección adeca y el imperialismo petrolero que consistía en desolidarizarse de los demás países petroleros, lo que se cumplió religiosamente, y en no insistir nunca frente a ellos en sus derechos soberanos que le asistían a Venezuela pero no a ellos. Por el contrario, el gobierno de Rafael Caldera durante los años agitados que van de 1971 a 1973, mientras que el imperialismo petrolero luchaba desesperadamente para contener la subida de la renta, se decidió a resaltar de manera provocativa frente a todos los demás miembros de la OPEP,

---

<sup>99</sup> González-Berti, *op.cit.*, p.343. Subrayado nuestro.

**CUADRO 32**

*El desarrollo de la renta petrolera del suelo y de las ganancias de las compañías petroleras, 1970 a 1975*

<b>Año</b>	<b>1970</b>	<b>1971</b>	<b>1972</b>	<b>1973</b>	<b>1974</b>	<b>1975</b>
Precio de realización (Bs/b)	7,74	9,90	10,49	15,31	44,33	47,26
Producción (millones de b/a)	1.353	1.295	1.178	1.229	1.086	856
Exportación, crudos y productos (millones de b/a)	1.266	1.198	1.122	1.150	1.004	761
Regalía (millones de Bs)	2.875	2.836	2.797	4.005	9.821	7.828
Impuesto sobre la renta (millones de Bs)	3.270	4.653	5.558	9.341	29.750	21.965
Otros impuestos (millones de Bs)	55	57	56	43	71	65
Renta del suelo total (millones de Bs)	6.200	7.546	8.411	13.389	39.642	29.858
Capital promedio invertido (millones de Bs)	7.472	7.479	7.363	7.415	7.632	6.904
Ganancia netas compañías (millones de Bs)	1.739	2.247	1.266	2.665	2.286	1.815
Participación relativa	78:22	77:23	87:13	83:17	94:06	94:06
Renta por barril producido (Bs/b)	4,58	5,83	7,14	10,89	36,50	34,88
Renta por barril exportado (Bs/b)	4,90	6,30	7,50	11,64	39,48	39,24
Cuota de renta (%)	83,0	100,9	114,2	180,6	519,4	432,5
Cuota de ganancia (%)	23,3	30,0	17,2	35,9	30,0	26,3
Cuota total de ganancia (%)	106,3	130,9	131,4	216,5	549,4	458,8

**Fuente:** PODE, 1975; pp.45, 89, 128 y 143.

sus derechos soberanos mediante la fijación unilateral y soberana de los precios de referencia y, con ellos, de la renta por barril, lo que se hizo anual o más frecuentemente según la coyuntura. De allí resultaba inevitablemente un choque serio entre ese gobierno y el imperialismo petrolero.

Refiriéndose a la reforma de diciembre de 1970 y a las medidas adelantadas como consecuencia de ésta, un informe de la Standard Oil of New Jersey al comentar la situación petrolera internacional, hablaba de “graves incertidumbres planteadas en cuanto a los convenios de venta del petróleo venezolano, debido a las últimas medidas tomadas por el gobierno de Venezuela.”<sup>100</sup> A lo anterior respondió Pérez La Salvia, en marzo de 1971, en la forma siguiente: “La verdad es que en Venezuela las reglas del juego están perfectamente definidas. Hemos promulgado una Ley con modificaciones para la estructura impositiva petrolera y del mineral de hierro, y *hemos ejercido una facultad soberana al fijar precios o valores de referencia para los crudos y productos derivados destinados a la exportación*. Luego entonces, si están definidas estas reglas del juego, no veo yo dónde puede estar la incertidumbre, cuando cada quién puede ver - y calcular en términos económicos - cuál es su propia situación en el negocio, *con arreglo a las disposiciones que existen en la legislación venezolana*”.<sup>101</sup>

En unas declaraciones dadas en abril de 1971 en Nueva York, refiriéndose a la campaña entonces en curso en los EEUU - campaña impulsada por los políticos, empezando por el Secretario de Estado estadounidense personalmente, por los representantes de las compañías petroleras y los periodistas de la materia - sobre las medidas “retroactivas”, “ilegales” o “unilaterales” de Venezuela, el Ministro se expresó de la manera siguiente: “En algunos medios, las medidas adoptadas recientemente por Venezuela para proteger sus intereses, tales como el aumento de la tasa del impuesto sobre la renta decretado en diciembre pasado y que se aplica al año fiscal 1970, han sido calificadas de “retroactivas” e “ilegales”. Déjenme decirles que este no es el caso. *De acuerdo con la ley venezolana, que es la que rige las actividades de cualquier empresa en el país, sea nacional o extranjera, cualesquiera reformas efectuadas antes de finalizar el año fiscal se aplican a la totalidad del período para el cual el contribuyente declara la renta gravable*. Es más, de no haber aumentado la tasa fiscal, Venezuela no hubiera obtenido un solo centavo extra de su petróleo vendido a altos precios a los consumidores.

“Los mismos grupos han puesto en tela de juicio el derecho de Venezuela de fijar “unilateralmente” los valores de referencia fiscal para la exportación de su petróleo. *Venezuela es una nación soberana y los recursos petrolíferos le pertenecen. Nadie puede discutir su derecho a legislar sobre asuntos internos, de vital importancia para el país*.”<sup>102</sup>

A este último punto se refirió aún más claramente el Embajador venezolano en los EEUU para la época, Julio Sosa Rodríguez; quien en sus frecuentes declaraciones, enfrentándose a la campaña en curso contra Venezuela, gozaba del reiterado y expreso apoyo del Presidente Caldera. El Embajador observó, con respecto a la “unilateralidad” que “*se pretende desconocer que en todas las naciones del mundo la creación y reforma del impuesto es un acto soberano*.”<sup>103</sup> Desde luego que el Embajador no desconocía que en todas las naciones de la OPEP, con la sola excepción de Venezuela, la creación y reforma de la legislación impositiva general con respecto a

<sup>100</sup> Citado en: González-Berti, *op.cit.*, p.345.

<sup>101</sup> *Ibid.*, subrayado nuestro

<sup>102</sup> *Ibid.*, pp.347-348. Subrayado nuestro.

<sup>103</sup> González-Berti, *op.cit.*, p.350. Subrayado nuestro.

las compañías petroleras transnacionales *no* era un acto soberano, o sea, lo que estaba diciendo de una manera propia de un diplomático, es que *debería ser* un acto soberano. El Presidente Caldera en su mensaje al Congreso Nacional el 11 de marzo de 1971 o sea, tres días después de haberse decretado los nuevos precios de referencia válidos a partir del 18 de marzo, declaró que “la actitud inequívoca de Venezuela *en el ejercicio de su soberanía* y en el aprovechamiento de sus recursos naturales ha sido puesta como modelo por lejanos países, los cuales han encontrado en nosotros aliento y respaldo en el propósito de lograr una participación más justa en el producto obtenido de su suelo.”<sup>104</sup>

Desde luego que no faltaban los “análisis” de políticos y expertos petroleros estadounidenses que predijeron un futuro sombrío para Venezuela debido a la política seguida por el gobierno en ese momento. En particular, en uno de estos “estudios” se predijo el desastre para 1980, la pérdida parcial del mercado estadounidense debido a los altos precios del petróleo venezolano, etc., a lo que respondió el mismo Caldera en mayo de 1971: “Yo no sé realmente qué se pretende con todo esto. En el pasado, a Venezuela la han amenazado con la competencia de Libia, con la del Medio Oriente, con la apertura del Canal de Suez, con el problema del azufre en el petróleo, con el descubrimiento de las reservas en Alaska; no sé en cuántas cosas que Venezuela ha ido enfrentando con mucha serenidad y que se han ido desvaneciendo a medida que los problemas se han planteado en su verdadera dimensión. Por lo pronto, el entendimiento existente en la OPEP ha despejado el panorama de una competencia suicida entre los países exportadores de petróleo, haciéndose una guerra de precios.

“Debo señalar que en la situación actual los precios del petróleo venezolano en los Estados Unidos, cubierto el transporte y los aranceles aduaneros, todavía es más bajo que el precio del petróleo producido en aquel país. Para 1980, que es la cifra de que allí se habla, casi habrá doblado el consumo de petróleo en los EEUU, mientras su producción doméstica se habrá mantenido más o menos en los límites actuales; pero al mismo tiempo, es todo el mundo el que casi va a duplicar su consumo de petróleo...

“Estas declaraciones que pretenden señalar un panorama un poco oscuro para 1980 no pasan de ser otros tantos fantasmas que nos han tratado de sacar en el camino y que no han logrado, ni van a lograr, que interrumparamos nuestra marcha”.<sup>105</sup>

El mismo lenguaje usado por Caldera en su ya citado mensaje del 11 de marzo nos recuerda la época de Medina: “*Una concepción plena y segura de la soberanía venezolana y la fe en el respaldo necesario en todos los sectores por encima de diferencias de ideología, de ubicación o de intereses, se ha manifestado en nuestra política petrolera y se manifestará en toda ocasión* en que se pretenda usar recursos de presión económica o propagandas tergiversadoras de la recta apreciación de los fenómenos, o cualquier medio de intimidación tendiente a que no hagamos lo que estamos en el deber de hacer.

“*Venezuela conoce bien el valor de su petróleo y las circunstancias dentro de las cuales se desenvuelve su manejo; ha respetado y respetará derechos adquiridos y compromisos contraídos y abierto nuevos caminos para el desarrollo de la industria, como los contratos de servicio, tramitados sobre bases aprobadas por el Congreso. Al asumir posiciones de soberanía, tendientes a*

---

<sup>104</sup> Citado en: González-Berti, *op.cit.*, pp.368-369.

<sup>105</sup> *Ibid.*, pp.359-360.



*lograr mejor situación para el país, en cuanto a sus recursos naturales dentro del orden constitucional, no se dejará impresionar por la propagación de rumores o la difusión de comentarios hostiles y se mantendrá erguida como un solo hombre en actitud de plena solidaridad nacional”*.<sup>106</sup>

La polémica entre el gobierno de Caldera, de un lado, y las Compañías petroleras y los intereses consumidores estadounidenses, del otro, en el curso de los años 1971 y 1972 se volvió cada vez más áspera. El punto neurálgico de esta polémica iba a constituir el desarrollo de las exportaciones así como las medidas adoptadas al respecto por parte del gobierno. Efectivamente, en marzo de 1971, o sea en el mes durante el cual se decretaron los nuevos valores de referencia, la producción diaria promedio llegó a su máximo histórico con 3.866.649 b/d. A partir del mes de abril empezó a declinar, de manera que la producción anual de 1971 fue en un 4,3% menor que la del año anterior. El gobierno venezolano, con la polémica en curso, atribuyó esta baja a medidas de represalia por parte de las compañías contra su política petrolera nacionalista.

Hasta dónde esta interpretación de los hechos por parte del gobierno fuera cierta o no, no lo podemos aclarar totalmente. Pues sin lugar a dudas, había causas objetivas para explicar la baja de producción observada. Como las compañías sabían que se iban a decretar nuevos precios de referencia, lógicamente tenían que producir tanto como fuera posible, antes de tal decreto, para llenar sus depósitos en el exterior con este petróleo todavía relativamente barato; y, en consecuencia, después de decretarse los nuevos precios de referencia tenía que producirse necesariamente una baja de la producción. Además, con la ventaja geográfica de la cual dispone Venezuela con respecto a sus mercados más importantes y en comparación con los demás países petroleros, lógicamente un aumento del flete tenía que estimular la producción mientras que una baja tenía que producir el efecto contrario; y este último caso se estaba produciendo en aquellos momentos (ver cuadro 24). Finalmente, es de observar que existía un hecho no momentáneo y no coyuntural como los dos anteriores, sobre el cual tendremos que volver más adelante, y es que con el nivel existente de las inversiones en las viejas concesiones en 1970 y 1971 se había llegado, a juicio unánime de los técnicos, a la capacidad máxima de producción, esperándose para los años siguientes, si no se obligaba a las compañías a activar sus inversiones, una lenta disminución, de manera que en los momentos de producirse la reversión de las concesiones más importantes del país, en 1983, esta capacidad llegará a no más de dos millones de barriles diarios.

Pero sea como sea, lo cierto es que el gobierno interpretó la baja de la producción como represalia y, lo más importante, tomó medidas concretas para defender los intereses nacionales. Al decretarse los nuevos precios de referencia para el año 1972, en diciembre de 1971, ajustándolos a las condiciones previsibles en el mercado mundial, encontramos allí, además, una nueva disposición con respecto al volumen de exportación, cuya parte central citamos *in extenso*:

“Ajustes de los valores de exportación... por variación en los volúmenes de exportación:

“Los valores de exportación y el complemento de fletes fijados en la presente resolución regirán para cada empresa exportadora, cuando el volumen total de petróleo crudo y de derivados de hidrocarburos exportados por ella en cualquiera de los cuatro trimestres del año 1972, no exceda en un dos por ciento (2%) al volumen exportado por ella en el mismo trimestre del año 1970, ni fuere inferior al volumen exportado en el mismo trimestre del año 1970 menos un dos

---

<sup>106</sup> *Ibid.*, pp.369-70. Subrayado nuestro.

por ciento (2%), denominándose a este último, a los efectos de la presente resolución, “volumen básico”...

“1) Cuando el volumen total exportado en el correspondiente trimestre del año 1972 fuere inferior al “volumen básico”, el valor de exportación de *cada* petróleo crudo y de *cada* derivado de hidrocarburos exportado será el que resulte de multiplicar la suma del respectivo valor de exportación más el complemento de fletes establecidos en esta resolución, por los siguientes factores:

<i>Disminución sobre el “volumen básico” Porcentajes</i>	<i>Factor de ajuste</i>
De 0,1 hasta 1,9	1,010
más de 1,9 hasta 2,9	1,015
De 7,9 hasta 8,9	1,090
más de 8,9	1,100

“2) Cuando el volumen total exportado en el correspondiente trimestre del año 1972 fuere superior al “volumen básico” más cuatro por ciento (4%), el valor de exportación de cada petróleo crudo y de cada derivado de hidrocarburos aplicable al *excedente* respectivo será el que resulte de multiplicar la suma del respectivo valor de exportación más el complemento de fletes establecidos en esta resolución, por los siguientes factores:

<i>Aumento sobre el “volumen básico” + 4% Porcentajes</i>	<i>Factor de ajuste</i>
De 0,1 hasta 1,9	1,10
más de 1,9 hasta 2,9	1,20
más de 9,9 hasta 20,0	2,00 <sup>107</sup>

O sea, el gobierno venezolano deseaba para 1972 una producción aproximadamente igual a la de 1971. Un descenso más allá del 2%, para impedir una baja correspondiente de la renta petrolera total, se compensaría mediante un aumento de los precios de referencia para *todo* el volumen exportado; así, por ejemplo, una baja del 9% se compensaría con un aumento del 10% de los precios de referencia, ya que aproximadamente  $0,91 \cdot 1,10 = 1,00$ . En la situación contraria, de un aumento más allá del límite señalado del 2%, posibilidad que se preveía en caso de una emergencia en el Medio Oriente, el propósito declarado del gobierno venezolano era que el petróleo venezolano no se exportara en tales circunstancias sin que se recibiera una recompensa adicional, o sea, sin que se empujaran los precios hacia arriba. En el caso de un aumento del 10%, este 10% *adicional* - no todo el volumen exportado - estaría sujeto a precios de referencia dos veces mayores que los ordinarios.

<sup>107</sup> PODE 1972, pp.XXXI y XXXII. Subrayado nuestro.

Con toda razón declaraba Pérez La Salvia en diciembre de 1971: “No se trata de una simple fijación de valores de exportación sino que la Resolución contiene disposiciones, que junto con las del Decreto N° 832 del 17 de diciembre, sobre producción, ventas e inversiones petroleras, configuran toda una instrumentación de la política petrolera sin precedentes en Venezuela, ni en ningún otro país exportador de petróleo. Con la aplicación de estas medidas se garantiza una mejor vigilancia sobre los elementos que componen el ingreso petrolero, al mismo tiempo que se asegura el cumplimiento de los programas de producción que el Ministerio apruebe a las empresas, las normas de conservación de nuestro recurso no renovable y de lo establecido en el Plan de la Nación”.<sup>108</sup>

El mencionado Decreto 832, el cual se basaba jurídicamente sobre todo en la Ley de Reversión que veremos más adelante, determinaba en su artículo 3°: “Antes del 1° de diciembre de cada año *los concesionarios deberán someter a la aprobación del Ministerio de Minas e Hidrocarburos sus programas para el año siguiente en materia de exploración, de producción, de ventas y de inversiones*”.<sup>109</sup> Dado que este Decreto databa del 17 de diciembre de 1971, tales programas para 1972 tenían que presentarse en enero.

Desde luego que estas medidas unilaterales y soberanas tuvieron que agudizar la polémica en curso. Mas, a partir de enero de 1972 se observó un aguda baja de la producción, de manera que mientras en 1971 la producción fue de un 4,3% inferior a la de 1970, en 1972, con respecto al mismo año base, bajó en un 12,9%, o sea, en un 10,9% por debajo del “volumen básico” definido arriba, de manera que los ingresos petroleros sí fueron ligeramente afectados. Ahora en cuanto a esta baja, caben las mismas observaciones que ya hicimos más arriba; en particular porque el nivel de los fletes, en el curso de ese año, fue relativamente bajo (ver cuadro 24). Pero de todos modos, por parte del gobierno y del Presidente Caldera personalmente, esta baja fue interpretada como represalia. En enero de 1972, Pérez La Salvia dijo durante una cena ofrecida a los periodistas “que este año será un año difícil para el país por las presiones que deberá enfrentar, debido a sus medidas nacionalistas en materia petrolera”.<sup>110</sup>

Con respecto a la baja de la producción en curso en febrero de 1972 el Ministro comentó: “La disminución de la producción que se observa... no puede atribuirse a razones de disminución de consumo... No se puede atribuir tampoco en su totalidad a razones de un invierno benigno... Por lo tanto, pues, las razones por las cuales las grandes compañías internacionales de petróleo que operan en muchas partes del mundo han tomado la decisión durante este tiempo de disminuir un tanto la producción en Venezuela mientras la aumentan en otras partes, no se puede atribuir a razones completamente de tipo económico..., por ello, debe haber indudablemente razones extraeconómicas, entre las cuales pueden contarse la razón de que los grandes intereses internacionales petroleros no pueden estar contentos con las medidas que ha tomado Venezuela en resguardo de su principal riqueza. Pero, no obstante esta disminución de producción, el país puede estar seguro que los ingresos fiscales están garantizados con las regulaciones que existen en la Resolución sobre Precios y al mismo tiempo puede estar seguro de que nos mantendremos firmes en la adopción de estas medidas que es la única manera de lograr los resultados que

---

<sup>108</sup> Asociación Pro-Venezuela, *op.cit.*, p.232.

<sup>109</sup> PODE 1971, p.XVII. Subrayado nuestro.

<sup>110</sup> Asociación Pro-enezuela, *op.cit.*, p.232.

estamos persiguiendo en beneficio del pueblo venezolano”.<sup>111</sup>

Y unos días más tarde agregó: “Venezuela es un país soberano y en el momento en que sus intereses sean vulnerados, diseñará los instrumentos para corregir cualquier tipo de atropello”.<sup>112</sup>

En esos momentos, a fines de febrero de 1972, la polémica áspera y abierta entre el gobierno de Caldera y el imperialismo petrolero, no solamente en torno al punto que tratamos aquí, sino también por la denuncia reciente del Tratado de Reciprocidad Comercial así como de otras medidas más que conoceremos más adelante, llegó a tal punto que Reinaldo Cervini, Presidente de la Asociación Pro-Venezuela, la comparó con la que hubo hace 14 años antes, luego del famoso decreto de Sanabria.<sup>113</sup>

El gobierno siguió firme en su camino. En la resolución sobre precios de referencia para el año 1973, se encuentran asimismo disposiciones análogas a las citadas con respecto a los ajustes por variación en el volumen de exportación, si bien éstas con la experiencia adquirida fueron mejoradas técnica y económicamente. Con respecto al “volumen básico”, éste se fijó ahora a un nivel aproximadamente en un 8% inferior al del año 1970, al parecer motivado por la merma efectiva que estaba sufriendo la capacidad productiva venezolana.

Con el desarrollo de la coyuntura del año 1973, la resolución respectiva fue revisada por primera vez en marzo, aumentándose los precios de referencia; y a partir de julio se hizo una revisión mensual. En el período de octubre a diciembre de este año todos los países de la OPEP pasarán asimismo a fijar de manera unilateral y como acto soberano los precios de referencia - o precios de cotización, según los casos -, asumiendo asimismo todos los países individualmente el control sobre el volumen de su producción y de sus exportaciones respectivas.

#### ***d) La Ley de Reversión***

En el tomo I de nuestro estudio vimos la importancia que reviste la duración de los contratos de arrendamiento. Una duración corta favorece a los dueños de la tierra en la apropiación de toda ganancia extraordinaria posible y en aumentar la renta absoluta, y además les permite apropiarse del capital invertido por los arrendatarios, aumentándose de esta manera la renta, lo que económicamente constituye los intereses sobre el capital invertido por los mismos arrendatarios. En el caso concreto del petróleo, vimos cómo en los Estados Unidos el capital petrolero arrendatario logró imponerse sobre los propietarios, consiguiendo que se prorrogara la duración de los contratos de arrendamiento hasta el agotamiento final de los yacimientos. La última batalla al respecto se libró ante la Corte Suprema de Justicia de los Estados Unidos: ésta sentenció a favor del capital petrolero arrendatario, al declarar la libertad absoluta del capital arrendatario frente al dueño de la tierra por toda la duración del contrato, salvo la obligación de pagar la renta establecida.

Con esta sentencia la duración de los contratos de arrendamiento perdió todo interés para los dueños de la tierra, porque hasta el día del vencimiento del contrato el arrendatario tenía la

---

<sup>111</sup> *Ibid.*, p.217.

<sup>112</sup> *Ibid.*, p.192.

<sup>113</sup> *Ibid.*, p.516.

facultad de retirar o destruir las instalaciones que representaban las inversiones realizadas por él, logrando en esta forma hacer económicamente imposible la continuación o el reinicio de la producción. A los propietarios petroleros estadounidenses no les quedó otra alternativa que aceptar una duración ilimitada de los contratos de arrendamiento, con lo que en lo sucesivo la renta quedó estancada a nivel de una regalía de un octavo de la producción.

En el tomo II vimos que en Venezuela el punto de partida del desarrollo de los arrendamientos petroleros lo constituyó la propiedad común de la riqueza minera y en particular del petróleo. En su origen las concesiones, si bien se asemejaban formalmente a arrendamientos privados, no lo eran desde el punto de vista económico. La acción del Estado de ninguna manera estaba dirigida a enriquecerse en contra de la propia clase dominante representada por él. Por lo tanto, con los contratos de concesión el Estado de entonces ni siquiera intentó obtener una renta máxima, ni buscó apropiarse el capital de la concesionaria al producirse la reversión.

Para el Estado concedente el vencimiento de la concesión, a lo sumo, representaba un problema por causas diametralmente opuestas a las que conocemos hoy: el hecho de que al terminar una concesión, el concesionario forzosamente - si había llegado a explotar la concesión - dejaría una u otra obra permanente, mejoras, etc., de manera que podría ocurrírsele obtener una indemnización del Estado por esas obras. En una concesión otorgada en 1913 encontramos, por esta causa, la cláusula siguiente:

“Al terminar el presente contrato, todas las construcciones, maquinarias, instalaciones y mejoras que hubiese establecido el contratista... y sus causahabientes, pasarán a ser propiedad del Gobierno Nacional, *sin tener que pagar éste indemnización alguna por este respecto*”.

Se buscaba con esta cláusula aclarar que la existencia de construcciones, etc. dentro de una concesión no perjudicaba al hecho de que ella venciera, ni le daba derecho al concesionario para reclamar una indemnización.

Como analizamos, la situación solamente cambió con el desarrollo de la industria petrolera como industria de *exportación* de una importancia cada vez mayor para toda la economía nacional, además en manos de un capital arrendatario *extranjero*. A partir de este momento, el Estado venezolano llega a actuar cada vez más, también en lo económico y conformemente a los intereses económicos nacionales, en analogía a un propietario privado buscando una renta máxima. Pero también pudimos observar que en la Ley de Hidrocarburos de 1943, resultado del desarrollo descrito, con respecto a la reversión se siguieron manteniendo posiciones - o mejor dicho, las compañías lograron defender posiciones - que correspondían al viejo cuadro económico de la propiedad común, y no al nuevo cuadro económico de la propiedad nacional enfrentada a los intereses consumidores extranjeros. El artículo respectivo, el artículo 80, en su parte decisiva reza como sigue:

“En el caso de concesiones de explotación, la Nación readquirirá, sin pagar indemnización alguna, las parcelas concedidas y se hará propietaria, del mismo modo, de todas las obras permanentes que en ellas se hayan construido”.

Desde luego que con esta cláusula, con el correr del tiempo y al acercarse la reversión de las concesiones más importantes prorrogadas en 1943 por cuarenta años más, inevitablemente tendría que llegarse a un enfrentamiento entre las compañías y el Estado venezolano. Las compañías, como simples empresas capitalistas, para maximizar sus ganancias calcularían

necesariamente sus inversiones de manera que al término de la concesión ya hubieran rendido todo lo que tenían que rendir con una capacidad de producción deteriorada. Además, como arrendatarias tenían que arreglar todo de manera que al término de las concesiones éstas se encontraran en pésimo estado, para obtener así una prórroga de cada concesión en los términos más ventajosos posibles. Por el contrario, el Estado como Poder soberano, tendría que buscar por todos los medios a su alcance garantizar la continuidad de las operaciones petroleras y con ellas de los ingresos petroleros, ya que su discontinuidad forzosamente generaría los más graves problemas económicos, políticos y sociales en un país como el nuestro. Pero como Estado propietario le interesaba además que al término de la concesión, ésta se encontrara en el mejor estado posible, con una alta capacidad productiva y con las reservas probadas correspondientes para que pudiera obtenerse, con la prórroga en una u otra forma del arrendamiento, un aumento máximo de la renta del suelo.

Este problema empezó a plantearse a partir de 1959, cuando las compañías comenzaron a reducir drásticamente sus actividades exploratorias. Si bien las motivaciones alegadas por las compañías para actuar así eran de tipo coyuntural, tanto política como económicamente, el hecho de que durante toda la década en curso las actividades exploratorias siguieran a un bajísimo nivel, indicaba la presencia de un problema de fondo.

Venezuela fue el único país miembro de la OPEP que sufrió, en la década de los sesenta, una merma de sus reservas probadas; éstas bajaron desde 17.381 millones de barriles en 1960 a 14.042 millones de barriles en 1970. Si se comparan estas cifras con las de producción anual respectiva, veremos que en 1960 representaban 16,7 veces esta producción y solamente 10,4 veces en 1970. Las áreas probadas, o sea, aquellas áreas en concesión efectivamente exploradas, llegaron en 1960 a 405.838 ha., y sólo a 562.699 diez años más tarde; de manera que todavía en 1970, y a pesar de haber renunciado las compañías a la mayor parte de las áreas concedidas por no estar interesadas en ellas, las áreas probadas representaron no más del 23,8 % de la superficie total que siguieron manteniendo en concesión. Y en todo este período, Venezuela acusó el incremento relativo mínimo de la producción dentro de la OPEP.

Las causas de esta situación, ligadas entre sí, fundamentalmente son dos. Con los grandes éxitos exploratorios obtenidos en el Medio Oriente, y con el veloz aumento de la productividad en el transporte, el desarrollo de nuevas reservas probadas y de nuevas capacidades de producción, resultaba más barato en el Medio Oriente que en Venezuela. Sin embargo, en este cálculo también tenían que jugar un papel de importancia las fechas de vencimiento de las concesiones respectivas: en Venezuela alrededor del 70% de las concesiones según la superficie y el 80% según la producción, iban a vencer entre 1983 y 1985; en el Medio Oriente vencerían una o varias décadas más tarde. En todas las concesiones que iban a vencer entre 1983 y 1985, las compañías lógicamente no podían estar interesadas en desarrollar reservas probadas que no necesitaran para su producción antes de estas fechas, ni en desarrollar capacidades productivas que no les produjeran un alto rendimiento, lo que no sería posible sino en casos de costos de producción excepcionalmente bajos, y cada vez más bajos al acercarse aquellas fechas límites.

Era previsible, ya desde los primeros años de la década de los sesenta, que a base de las concesiones existentes y si el Estado no intervenía antes de una u otra manera aunque la producción siguiera creciendo lentamente, tendría que llegar en cierto momento a un máximo a partir del cual declinaría lentamente hasta 1983. El Estado venezolano no podía permanecer

como un espectador pasivo frente a tal desarrollo. Como remedio se sugirió por parte de las compañías y de diferentes sectores del país, entre ellos naturalmente el aliado de siempre de las compañías Fedecámaras, proceder regularmente a nuevos arrendamientos. Sin embargo, ello constituía una falacia.

Venezuela durante décadas y hasta 1970 fue el primer productor y exportador entre los países que integraban la OPEP. También ha sido entre ellos el país más intensamente explorado. Las compañías petroleras, mediante el sistema de concesiones, durante décadas habían tenido la oportunidad de seleccionar y re-seleccionar las tierras petrolíferas más promisorias. Las tierras petrolíferas más ricas habían terminado, en su mayor parte, en manos de las filiales de la Standard Oil of New Jersey y de la Royal Dutch-Shell. Dicho de otra manera, *el potencial petrolero decisivo del país ya se encontraba en manos de las compañías*. No nos referimos aquí a la famosa faja bituminosa del Orinoco cuya explotación, de todos modos, no era rentable con el nivel de los precios existentes antes de 1970. *De manera que nuevos arrendamientos cambiarían poco el cuadro descrito más arriba*. Por ejemplo, los técnicos petroleros llegaron a la conclusión en 1970 que con el nivel de inversiones prevaleciente, las concesiones existentes habían llegado, con 3,7 millones de b/d, a su nivel máximo de producción, iniciándose luego una lenta declinación de la misma hacia dos millones de b/d para el año 1983. Con los contratos de servicio que en esos momentos se celebraron y que tuvieron como objeto las tierras consideradas más promisorias fuera de las áreas ya concedidas, el gobierno tenía la esperanza, defraudada por los hechos, de llegar dentro de unos años a producir en ellas 300 mil b/d... lo que de todos modos no hubiera tenido otra repercusión que la de frenar la baja en curso de la producción nacional. *El gobierno venezolano tenía poco que ofrecerles a las grandes compañías petroleras fuera de la prórroga de sus viejas concesiones*. Era en éstas donde se encontraban las tierras petrolíferas en las cuales estaban más interesadas las compañías para su producción futura. *Es decir, el problema de fondo que se planteaba en Venezuela a partir de 1960, con la reducción drástica de las actividades de inversión por parte de las compañías, era el de la reversión*.

De allí se explica por qué los contratos de servicio tardaron tanto en realizarse. Las compañías más interesadas en nuevos arrendamientos eran las que tenían una pequeña o ninguna producción en Venezuela, pero a estas compañías la política petrolera adeca las consideraba con franca hostilidad. La alianza de AD ha sido siempre con los grandes monopolios, y ante todo con la Standard Oil of New Jersey. Los términos de esta alianza estaban en crisis debido a que los acontecimientos en el mercado mundial hacían inevitable un nuevo arreglo, necesariamente más favorable para los intereses venezolanos. Simultáneamente el problema se complicaba por surgir ya el interrogante, para la segunda mitad del período en vigencia de las concesiones más importantes, acerca de cómo podrían seguir funcionando después de 1983. Desde luego que los contratos de servicio estaban subordinados a la solución de estos problemas y mientras que no se llegó a algún arreglo al respecto, no hubo tampoco ningún adelanto en los contratos de servicio.

Fue solamente después de las “soluciones” encontradas en 1966, tan decepcionantes en su contenido como humillantes en su forma de realización, que finalmente AD dio paso a los contratos de servicio. La Creole, ya en la fase inicial del proceso, manifestó no estar interesada en participar en ellos; su interés en los contratos de servicio era de otra naturaleza. A principios de 1969 el vicepresidente de la Creole, Guillermo Rodríguez Eraso, declaraba que si “*ya hubiera cuatro o cinco contratos - llamémoslos contratos pero podrían ser convenios, formas de asocia-*

ción que funcionen - *me atrevo a decir que el problema de la forma de explotación a partir del 84 estaría, por lo menos, parcialmente respondido*".<sup>114</sup>

El interés de la Creole en los contratos de servicio consistía en el precedente que podrían constituir para la reversión a partir de 1983. Y en este mismo sentido se había declarado en el programa del partido Copei para las elecciones de 1968: "*Se acelerará la realización de convenios bien bajo la forma de contratos de servicio u otra modalidad que convenga a los intereses nacionales, contribuyan al fin perseguido y produzcan además la experiencia necesaria para llevar en forma lógica y oportuna a la fórmula o fórmulas que permitan asegurar la estabilidad de la industria con posterioridad al año 1983.*"<sup>115</sup> Acción Democrática, partido mucho más experto en esta materia, con claridad sobre los graves problemas de fondo envueltos en toda esta cuestión, se cuidaba mucho de hacer declaraciones semejantes.

Fue en 1962 cuando hubo el primer enfrentamiento directo entre el Estado venezolano y las compañías petroleras que involucraba a la reversión (ver tomo II). Con la reducción de sus actividades en Venezuela las compañías estaban desmantelando instalaciones que no necesitaban más, para llevarlas luego al exterior. El Ministerio de Minas e Hidrocarburos intentó impedirlo, apoyándose en el derecho del Estado venezolano a la reversión. La tesis jurídica del Ministerio consistía en que la reversión se estaba cumpliendo cada año en una cuarentava parte y que, por lo tanto, tenía el derecho durante todo el período de vigencia de la concesión de ejercer un control sobre todos los bienes adquiridos con fines de explotarla. Sin embargo la Corte Suprema sentenció, en acuerdo con las leyes existentes, en favor de las compañías petroleras. En su fallo de diciembre de 1963 explicó que la reversión "*es una expectativa de derecho en favor de la Nación, que sólo se materializa al fin del término de la concesión, que alcanza sólo las obras permanentes que en ese momento existiesen en las áreas concedidas y que no afecta sin embargo el derecho que tienen los concesionarios, durante la vigencia de la misma, de hacer en dichas áreas todas las construcciones, modificaciones y demoliciones que puedan ser más convenientes a los intereses de la explotación...*".

Con ello el Estado venezolano propietario se encontraba, con respecto a la reversión, en una posición pésima. Como primera reacción a esta sentencia de la Corte Suprema con respecto a los contratos de servicio, se legisló que en "*los convenios se estipulará que las tierras y obras permanentes, incluyendo las instalaciones, accesorios y equipos que forman parte integral de ellas, y cualesquiera otros bienes adquiridos con destino al objeto de los convenios, sea cual fuere el título de adquisición, deberán ser conservados para entregarse en propiedad a la Nación, al extinguirse por cualquier causa los respectivos convenios...*".

Sin embargo, el problema consistía en lo que iba a pasar con los viejos arrendamientos y no con los nuevos. Pero todavía cuando en noviembre de 1968, Rubén Sáder Pérez, Presidente para entonces de la CVP, analizó en una charla pública en la Asociación Pro-Venezuela el problema planteado con la reversión; el Presidente Leoni y el ex-Presidente Betancourt le reprendieron para que no insistiera en el tema.<sup>116</sup> Y en mayo de 1969, cuando en el Congreso Nacional se discutía el Trato Hemisférico y los problemas con él relacionados, el vocero de AD

---

<sup>114</sup> Citado en: Sáder Pérez, *op.cit.*, p.103. Subrayado nuestro.

<sup>115</sup> *Ibid.*, pp. 102/3. Subrayado nuestro.

<sup>116</sup> *Ibid.*, p.99.



en materia petrolera, Hernández Grisanti, preguntó a los demás partidos si era oportuno o no incluir en la discusión de ese momento la cuestión de la reversión. Respondiendo a su propia pregunta, “afirmó que AD sostenía que el momento no es oportuno todavía”.

Apoyándose en el desarrollo de la demanda en el mercado mundial “planteó que el tiempo juega a favor de Venezuela, y que el poder de contratación irá aumentando con el tiempo para obtener mejores beneficios”. AD estaba especulando sobre una posible nueva coyuntura en el mercado mundial para discutir el problema de la reversión, con tan buena suerte que se iban a sobrepasar sus sueños más aventurados.

Hernández Grisanti “señaló, también, que *es necesario, antes de hablar de la reversión de las concesiones, debe definirse qué es lo que revertirá al país..., pues las empresas sostienen que la reversión sólo es de la parcela... Que AD sostiene que, al vencerse el término de las concesiones dejarán pasar al patrimonio nacional todas las instalaciones.*<sup>117</sup>

Menos de dos años más tarde se presentó el momento oportuno esperado. En marzo de 1971, por iniciativa del MEP, este partido junto con URD, PCV y varios diputados independientes presentaron un “Proyecto de Ley sobre Bienes Afectos a Reversión en las Concesiones de Hidrocarburos”<sup>118</sup>, encontrando éste el apoyo inmediato de AD y Copei.

Citamos, a continuación, las partes más importantes de dicha ley, tal como fue aprobada en julio del mismo año. En el primer artículo se definió el objeto de la ley:

“Artículo 1. Las tierras, obras permanentes, incluyendo las instalaciones, accesorios y equipos que forman parte integral de ellas; y los otros bienes adquiridos con destino o afectos a los trabajos de exploración, explotación, manufactura, refinación o transporte en las concesiones de hidrocarburos o al cumplimiento de las obligaciones que de ellas se derivan, es materia de utilidad pública, y a los efectos de la reversión, se regirá por la presente Ley.

“Cualesquiera otros bienes corporales e incorporales adquiridos por los concesionarios, se reputa que lo han sido con destino a las concesiones de las cuales es titular el adquirente, salvo prueba en contrario hecha por el concesionario a satisfacción del Ejecutivo Nacional, antes de realizar la adquisición del bien, de ejecutar alguno de los actos a que se refiere el artículo 8, o al momento de la extinción de la concesión”.

Con esta Ley el Estado propietario extendió la reversión al extremo más favorable para él, pues ésta incluía ahora la industria petrolera íntegramente, en todas sus fases y en todo el territorio nacional. El artículo 8 aludido rezaba como sigue:

“Artículo 8. Los concesionarios no pueden efectuar sobre los bienes a que se refiere esta Ley ningún acto de enajenación, gravamen, destrucción, desmantelamiento, modificación, y en general ningún otro acto de disposición, desafectación a la concesión o cambio de función o de lugar, sin previa autorización escrita del Ministerio de Minas e Hidrocarburos, quien podrá otorgarla siempre que el acto sea necesario para el trabajo de las concesiones o redunde en beneficio del interés público, teniendo en cuenta el derecho de reversión de que goza la Nación”.

---

<sup>117</sup> El Nacional, 02-05-1969. Subrayado nuestro.

<sup>118</sup> Para toda la exposición que sigue véase: Faraco, Francisco J. (editor): “La reversión petrolera en Venezuela”, Caracas 1975.

Tal derecho estaba definido en el “Artículo 2. Los bienes a que se refiere el artículo anterior... pasan al patrimonio nacional, libres de gravámenes y cargas y sin indemnización alguna, al extinguirse por cualquier causa las concesiones respectivas y en consecuencia, deben ser conservados y mantenidos por los concesionarios en comprobadas condiciones de buen funcionamiento, según los adelantos y principios técnicos aplicables, con el fin de asegurar la continuidad y eficiencia de las actividades concedidas y de garantizar el derecho de la Nación a reasumirlas en condiciones que permitan su adecuada prestación o ejecución”.

Y para impedir trampas, a continuación se determinaba que: “Artículo 3. Los concesionarios de hidrocarburos no podrán utilizar en las concesiones bienes de terceros, cualquiera que sea el título por el cual posean o usen tales bienes”, permitiéndose, en todo caso, unas excepciones. Más aún: “Artículo 6. Los concesionarios de hidrocarburos, a los efectos de garantizar lo dispuesto..., formarán un Fondo de Garantía hasta alcanzar el diez (10) por ciento del costo aceptado por la administración del Impuesto sobre la Renta a los fines de la depredación de los activos sujetos a reversión.

“En cuanto a la parte no depreciada de los activos, el fondo se formará mediante aportes equivalentes al diez por ciento (10%) de las cuotas anuales de depreciación. La parte depreciada, contribuirá a la formación del referido Fondo mediante depósito de cinco a diez cuotas iguales, anuales y consecutivas, según lo establezca el Reglamento de esta Ley”.

Asimismo, con esta Ley se resolvió de manera radical el problema de la riqueza petrolera no aprovechada pero controlada por las compañías petroleras:

“Artículo 12. Los concesionarios de hidrocarburos tienen la obligación de explorar, según los principios técnicos aplicables, las áreas que les han sido otorgadas en concesión, a fin de determinar los yacimientos que allí pudieren existir, y deben cumplir las disposiciones y programas que al respecto dicte el Ministerio de Minas e Hidrocarburos, con el propósito de mantener un adecuado nivel de reservas para la explotación que garantice la continuidad y eficiencia de la actividad concedida”.

En el caso de no cumplir con este artículo, las compañías tendrían que restituir al Estado las áreas respectivas, como se establecía en el artículo 13. Para cumplir con estos artículos, se les permitió a las concesionarias un plazo de tres años:

“Artículo 22. Los actuales concesionarios de hidrocarburos, a los efectos de lo dispuesto en los artículos 12 y 13 de la presente Ley, deberán cumplir con la obligación de explorar las áreas que tienen otorgadas en concesión, dentro de los tres (3) años siguientes a la fecha de promulgación de la presente Ley”.

Con respecto a los campos petroleros marginales abandonados por las compañías, se estipuló: “Artículo 15. El Ejecutivo Nacional, cuando así convenga el interés público, podrá exigir la restitución de los campos cuya explotación haya llegado a ser antieconómica para el concesionario, los cuales serán restituidos a la Nación junto con todas las instalaciones, equipos y bienes a ellos afectos...”. Estos campos, aún siendo antieconómicos para las concesionarias, podrían ser de interés, por ejemplo, para la CVP. Señalemos de una vez que este artículo fue aplicado varias veces durante el gobierno de Caldera.

Finalmente se aclaró de manera inequívoca que esta Ley se aplicaría a las concesiones

vigentes, y no solamente a arrendamientos futuros:

“Artículo 20. Las disposiciones de esta Ley tienen carácter de orden público y se aplicarán de manera inmediata a los actuales concesionarios de hidrocarburos”.

Con esta Ley se operaba un cambio radical en la situación jurídica existente. De un sólo salto, se pasaba de la figura jurídica de reversión correspondiente a la propiedad común que favorecía extremadamente al arrendatario, a una nueva figura jurídica de la reversión que exaltaba los derechos del propietario, llevándolos a sus últimas consecuencias. Efectivamente, lo que se establecía en esta Ley ya no era solamente la apropiación, por parte del propietario, del capital arrendatario propiamente dicho, sino que éste extendió su derecho de reversión a todas las fases de la industria. Con ello el Estado propietario venezolano se había creado la posición más ventajosa posible para negociar en qué forma y en qué términos se seguiría operando después de 1983. Si bien los partidos MEP, URD y PCV quisieron interpretar esta Ley como un paso preparatorio para que la CVP asumiera la producción en todas las concesiones que caducarían a partir de 1983, AD y Copei insistieron reiteradamente en que con esta Ley *no* se había decidido nada de lo que pasaría en 1983, sino que simplemente se había preparado el terreno para poder considerar ahora, en las nuevas condiciones favorables, a qué arreglo se podría llegar al respecto. Sobre este punto volveremos más adelante.

Además, con todo lo radical que era esta ley, el hecho de que con ella se buscaba llegar a un nuevo arreglo con las compañías petroleras, aunque necesariamente ahora mucho más favorable para el Estado propietario, se manifestaba también en la “doctrina” jurídica con la que se fundamentaba la Ley: ésta no era otra que la vieja “doctrina” conciliatoria de Betancourt y de Pérez Alfonzo, de la industria petrolera como asimilable a un servicio público... Esta “doctrina”, mientras tanto, fue sostenida en el debate en el Congreso Nacional por todos los oradores no solamente de AD, sino también de Copei, del MEP, de URD y del PCV.

En la “Exposición de Motivos del Proyecto de Ley” esta “doctrina” se manifestaba de la manera siguiente: “Es de la esencia de la figura jurídica de la concesión el derecho que tiene el ente concedente de vigilar y controlar *la prestación del servicio o la ejecución de la actividad concedidos*, para que el concesionario los realice de una manera eficiente y concordante con el interés social”.

O sea, ya en el primer párrafo de la Exposición de Motivos se pretendía equiparar una concesión de hidrocarburos con una concesión de electricidad, de teléfono o de transporte, por ejemplo. De lo que se habla no es de las tierras petrolíferas cedidas, sino del “servicio” o de la “actividad” cedida, de la misma manera como una concesión para una compañía de teléfono implica nada más que el permiso y la obligación de ejercer las actividades correspondientes, sin que se le conceda bien material alguno. Esta pretensión ridícula de confundir estos dos tipos, totalmente distintos, de concesiones se nota más claramente aún en los párrafos siguientes:

“Ese derecho a *la reversión del servicio o de la actividad concedidos* al poder del ente concedente, está... consagrado expresamente en nuestra legislación para las concesiones de minas e hidrocarburos y no es objeto de duda alguna. La Nación tiene el derecho indiscutido de *reasumir* las actividades mineras y de hidrocarburos al vencimiento de los plazos señalados en las

leyes o los títulos respectivos...”.<sup>119</sup>

Con este enfoque se trataba de “reasumir” el “servicio” o la “actividad” cedidos... A base de estas apreciaciones jurídicas se concluye más adelante:

“Para la prestación de *las actividades otorgadas* mediante las concesiones de hidrocarburos es necesario un conjunto de bienes, debidamente organizada como una estructura.

“Esos bienes se reputan como accesorios del derecho principal de prestar el servicio o la actividad,... y deben correr la misma suerte que éste, *especialmente si se toma en consideración que la continuidad y eficiencia de la actividad están condicionados por tales bienes. De allí, que junto con el derecho de que revierta a la Nación la actividad concedida, aparezca como necesaria la reversión del instrumental con el cual debe prestarse esa actividad*”.<sup>120</sup>

Con esta argumentación, no exenta de comicidad y de inconfundible inspiración perezalfonzista, se llegaba a la conclusión anhelada: que la reversión debería extenderse a la industria petrolera en su integridad.

Las compañías petroleras, desde luego, intentaron con todos los medios a su alcance impedir la aprobación de esta ley. Sin embargo, en el Congreso Nacional solamente unas pocas personalidades asumieron la defensa de los intereses de las compañías y salvaron su voto. Con el auge nacionalista que vivía el país, la ley se aprobó con mayoría abrumadora.

Las compañías petroleras y sus abogados adelantaron en contra de la ley argumentaciones que resumimos a continuación.

Con respecto a la “doctrina” básica con la que se quiso fundamentar la ley, observó por ejemplo la Shell:

*“La reversión no se basa en que la concesión sea un servicio público”.*

“Es éste, sin duda, el más débil de los fundamentos alguna vez alegados. De los cuatro géneros de concesiones que rige la Ley de Hidrocarburos sólo le atribuye el carácter de servicio público a la concesión de transporte cuando es autónoma, o cuando siendo anexa a la de explotación, su titular presta servicios de transporte a terceros. Ahora bien, como hemos visto según la Ley (de Hidrocarburos), la reversión sólo se aplica en el caso de concesiones de explotación. Luego la reversión no puede tener su fundamento en que la concesión tenga carácter de servicio público”.<sup>121</sup>

A continuación la Shell rebatía asimismo toda aquella argumentación perezalfonzista que tenía como punto de origen el hecho de que la Ley de Hidrocarburos declaraba toda la industria de utilidad pública, concediendo a las concesionarias la facultad de expropiación: “Ese poder se le confiere por el carácter de utilidad pública que la Ley le atribuye a las operaciones que ha de realizar el concesionario para asegurar que la actividad del concesionario, que explota un bien del dominio fiscal, no se vea interferida o impedida por los intereses particulares contrapuestos del concesionario y del propietario predial”<sup>122</sup>; pues en la utilidad pública no se podía basar el

---

<sup>119</sup> *Ibid.*, p.4. Subrayado nuestro.

<sup>120</sup> *Ibid.*, p.117. Subrayado nuestro.

<sup>121</sup> *Ibid.*, p.310. Paréntesis nuestro.

<sup>122</sup> *Ibid.*

derecho a la reversión ni la conclusión de que la industria petrolera constituyese un servicio público.

Asimismo la Shell demostró que el fundamento de la reversión *no* se encontraba en la conveniencia o necesidad de asegurar la continuidad de las actividades que llevaba a cabo la concesionaria, luego de extinguirse la concesión. En un sólido análisis sobre el verdadero fundamento de la reversión, se observa:

“Conviene hacer notar que en el origen de la disposición (sobre la reversión en la Ley de Hidrocarburos), tal como aparece inicialmente en los artículos 17 y 18, respectivamente, de los Derechos Reglamentarios del Carbón, Petróleo y Substancias Similares de... 1918 y de... 1920, *el énfasis se pone más bien en no tener que pagar por las mejoras, antes que en la circunstancia de adquirirlas.*

“Obsérvese, en efecto, la redacción de la siguiente cláusula enumerada en dichos artículos entre las que había de contener todos los contratos de explotación:

“Duración del contrato y constancia de que a su vencimiento, *el Gobierno no estará obligado al pago de mejoras de ninguna especie, sino que recibirá la mina con todos sus edificios, maquinarias y obras anexas*”.

“La preocupación de no tener que pagar por las mejoras... se explica, porque si bien las mejoras desde el punto de vista técnico han de ser aprobadas y autorizadas por la Nación, en su aspecto económico y financiero quedan a la decisión del concesionario, y en definitiva, al vencimiento de la concesión pueden, tal vez, no ofrecer gran interés para la Nación”.<sup>123</sup>

Así se llegaba a la conclusión, por lo demás evidente, de que según la Legislación de Hidrocarburos existente hasta aquél entonces, “basándose *la reversión* en la condición de mejoras incorporadas a una propiedad, el yacimiento, *tiene ella solamente lugar en las concesiones de explotación*, que son las únicas en las que se verifica ese supuesto, pues las de transporte y de refinación o manufactura no versan sobre el aprovechamiento de una propiedad o fundo, sino que su objeto es el ejercicio de una mera actividad industrial”.<sup>124</sup>

Por lo tanto, con la nueva Ley de Reversión *no* se estaba reglamentando simplemente la reversión tal como ya existía y estaba definida en la Ley de Hidrocarburos, como se pretendía en la Exposición de Motivos, sino que se estaba alterando efectivamente el espíritu, propósito y razón de ésta. Al extenderse la reversión a bienes no sujetos a ella antes se trataría - según las compañías y sus abogados - de una *expropiación*; como la reversión tendría lugar *sin indemnización* se trataría de una *confiscación*. Con ello la Ley de Reversión sería *inconstitucional*, ya que la Constitución consagra la propiedad privada, pero no admite la expropiación sino junto con el pago de una indemnización adecuada.

Aparte de esta objeción fundamental, las compañías y sus abogados objetaron los artículos correspondientes a la exploración obligatoria, etc. Con ellos se estaba convirtiendo en *obligación* lo que antes era un *derecho* de la concesionaria, un derecho consagrado en su contrato de concesión. Por lo tanto, como la Ley se aplicaría a las concesiones ya existentes, la tildaron

---

<sup>123</sup> *Ibid.*, pp.312/3. Paréntesis nuestro; subrayado nuestro.

<sup>124</sup> *Ibid.*, p.313. Subrayado nuestro.

como *retroactiva* y por esta misma causa de inconstitucional.

En la campaña propagandística que desataron las compañías petroleras contra la Ley de Reversión lo que más se destacó fue su carácter confiscatorio, hablándose por lo demás de “una nacionalización de facto” que se llevaría a cabo con ésta. Esta campaña, desde luego, no se limitó a Venezuela sino que se extendió a los EEUU, donde se empató con la campaña ya en curso con respecto a la reforma impositiva realizada pocos meses antes. Se llegó al extremo de que tres senadores estadounidenses propusieron una ley según la cual se prohibía la importación de petróleo venezolano en el caso de aprobarse la Ley de Reversión... Todavía dos años antes del embargo petrolero árabe contra los EEUU, en este país existían sectores que creían en su poder, como consumidores, de decretar un boicot contra uno u otro país petrolero.

En Venezuela las compañías una vez aprobada la Ley, llevaron el caso a la Corte Suprema. Su demanda de nulidad jurídicamente, sin lugar a dudas, estaba bien fundamentada; pero también era cierto que para Venezuela esta Ley de Reversión constituía una necesidad objetiva, no importa a qué conclusión llegara la Corte Suprema. Ello lo aclaró en términos inequívocos Hernández Grisanti en el Congreso Nacional en el momento de discutirse el Proyecto de Ley:

“Quiero referirme... a... la reacción de las empresas petroleras. Las empresas petroleras están en este momento... analizando este Proyecto de Ley. Han hecho muchas consultas a distinguidos bufetes de Caracas, y esas consultas se supone que les pueden dar base para intentar una demanda de nulidad. Se supone que el criterio de las consultas les parezca a las compañías petroleras que dé base para intentar una demanda de nulidad de esta Ley cuando sea sancionada por el Legislativo y promulgada por el Gobierno Nacional. *En opinión nuestra sería un error grave de las compañías petroleras, sería un error de inadecuación óptica a una nueva realidad política.* Por eso, aunque no me atrevo a afirmarlo, últimamente me estoy convenciendo de que las compañías petroleras no van a intentar la demanda de nulidad. Pero si la intentan, pueden pasar varias cosas: primero - que es lo que yo supongo y quiero suponer - que la Corte Suprema declare que esta Ley no es inconstitucional; segundo, que la Corte declare que esta Ley es inconstitucional.

Pues bien, yo quiero llamar la atención de la Cámara a nombre de Acción Democrática, en cuyo nombre hablo ahora, sobre esta circunstancia. *En el supuesto negado, negadísimo, de que la Corte Suprema llegara a asumir, contra la doctrina y la Constitución, la responsabilidad de declarar esta Ley inconstitucional, este Congreso debe estar dispuesto a reformar la Constitución. ¡En esto nos va el destino! En esta figura de la reversión nos va el destino de Venezuela.* En ese supuesto, en el cual no queremos pensar, de que esta Ley fuera declarada inconstitucional, entonces tendría que ir el país, *tendría que ir el Congreso a la reforma de la Constitución, porque la Constitución no está sometida a ningún órgano jurisdiccional, no hay inconstitucionalidad contra la Constitución! ¡Eso tenemos que tenerlo en mente, y lo decimos aquí para llevar esta voz de alerta y para que lo sepan los ejecutivos y los abogados de las compañías concesionarias.* Por cierto, porque lo cortés no quita lo valiente, en varias oportunidades en que en diversas partes me he encontrado con *Directivos o Ejecutivos de las Compañías Petroleras me he permitido decirles: ¡Congelen a los abogados! Metan en un refrigerador a esos juristas, porque esto es un problema de índole muy distinta, que no se interpreta y se resuelve con una concepción quiriraria del Derecho! ¡En este problema el país está en un proceso*

*histórico, de afirmación gradual de la soberanía sobre los recursos naturales, de los cuales dependen su vida y su destino!”.*<sup>125</sup>

Esta es la situación que se presentaba a la Corte Suprema. Declarar la Ley de Reversión inconstitucional hubiera significado un enorme desprestigio de la Corte; más, en el momento en que se dictó la sentencia, en diciembre de 1974, ya estaba en curso la nacionalización y la Corte con una sentencia en favor de las Compañías, además de sufrir un enorme desprestigio, hubiera hecho papel de ridículo. Sentenció pues a favor del Estado venezolano, declarando la Ley de Reversión como acorde con la Constitución.

Si bien todo ello ya no era de gran importancia en diciembre de 1974, está claro que en los momentos de promulgarse la Ley de Reversión en 1971, ella sí implicaba un importantísimo cambio en las relaciones existentes entre las compañías petroleras arrendatarias y el Estado propietario en su favor.

### ***e) La nacionalización del gas***

Desde los primeros tiempos de la explotación petrolera en Venezuela, el gas que se producía en asociación con el petróleo fue reiteradamente objeto de polémicas entre las compañías y el Estado venezolano. Efectivamente, dadas las limitaciones del mercado nacional y la imposibilidad de exportar el gas debido al problema de su transporte, las compañías al no encontrarle un uso económico a este gas simplemente lo quemaron, lo que dio lugar a los famosos mechurrios, viejos símbolos de los campos petroleros venezolanos. Poco a poco, bajo la presión constante del Estado venezolano, las compañías encontraron algún uso económico en un porcentaje creciente de este gas, sobre todo en proyectos de recuperación secundaria de los yacimientos, reinyectando el gas a fin de mantener la presión interna y conservar asimismo el gas para su uso futuro. Sin embargo, aún así, todavía en 1970, de una producción total de 48.427 millones de metros cúbicos se desperdiciaron 18.444 millones de m<sup>3</sup>, o sea, el 38,1%.<sup>126</sup> El gas botado equivalía, por su contenido energético, aproximadamente 121 millones de barriles de petróleo crudo.

Es solamente hacia fines de la década de los cincuenta y en el curso de la década de los sesenta que se desarrolló la tecnología necesaria para que el gas natural pudiera convertirse en un producto de exportación más, al resolverse el problema de su transporte de larga distancia. Para ello, el gas natural se somete primero a un proceso de licuefacción, para luego transportarlo en buques especiales, los metaneros, volviéndose a gasificar el gas natural licuado en el lugar de destino para su consumo final.

Dada esta posibilidad ya desde 1967, cuando todavía Leoni era Presidente, varias compañías estadounidenses de gas empezaron a manifestar oficialmente su interés en el gas venezolano llegándose incluso, en abril de 1968, a un acuerdo entre la CVP y la Philadelphia Gas Works para la elaboración de un informe sobre los recursos de gas natural en las áreas libres y

---

<sup>125</sup> *Ibid.*, pp.44-45. Subrayado nuestro. Nota: Corregimos un error evidente en el original, pues en éste se dice: “...esto *no* es un problema de índole muy distinta...”, mientras que del contexto se desprende que lo que se quiere decir es que *sí* es un problema distinto.

<sup>126</sup> PODE, 1971, p.132.

reservas nacionales de la Venezuela oriental.<sup>127</sup> Y en diciembre de 1969, ya cuando Caldera, la CVP llegó a firmar un documento con esta misma compañía, “para proceder a la determinación de las condiciones económicas, financieras y operacionales de un programa de exportación de 14 millones de metros cúbicos diarios de gas licuado a la Costa Este de los Estados Unidos”<sup>128</sup>, equivalente aproximadamente 32 mil b/d.

En agosto de 1970 el Presidente Caldera confirmó haber recibido una proposición de la Creole para la construcción de una planta de gas licuado.<sup>129</sup> Como se iba a revelar más tarde, la Creole ofrecía una participación estatal del 20% en el capital de la nueva empresa.

Sin embargo, el gobierno de Caldera, evidentemente estimulado por la nueva coyuntura que se estaba iniciando en estos momentos, el 1° de enero de 1971 anunció que presentaría un Proyecto de “Ley que Reserva al Estado la Industria del Gas Natural”. Según este Proyecto a las compañías petroleras concesionarias se les privaría de todo aquel gas natural del cual no habían hecho ningún uso económico hasta ese momento, obligándolas a entregarlo al Estado a un costo que reflejaría únicamente los gastos de recolección, compresión y entrega en los cuales hubieran de incurrir. Hasta ese momento, según la Ley de Hidrocarburos de 1943 y los contratos de concesión, las compañías tenían derecho a comercializar todo este gas pagando una regalía de un sexto lo que, sin embargo, no habían hecho sino en menor medida, dentro del mercado nacional. Señalemos, de paso, que el gas reinyectado en los yacimientos así como el gas botado por no haber sido comercializado no pagaba regalía alguna.

De esta manera, el Estado dispondría de todo el gas asociado producido en los arrendamientos existentes y que no se estaba aprovechando, así como de todos los yacimientos de gas no asociado que existen dentro o fuera de ellos, como base de una industria del gas. Con respecto a ella, el Proyecto de Ley determinaba que “la industria del gas será ejercida directamente por el Ejecutivo Nacional o mediante institutos autónomos o empresas en *cuyas asambleas y juntas administradoras el Estado tenga poder de decisión*”.<sup>130</sup> Es decir, la nueva industria funcionaría fundamentalmente a base de empresas mixtas, con una participación estatal suficiente para garantizar al Estado el “poder de decisión”. Lo notable en este punto es que el Ministerio de Minas e Hidrocarburos y el Ministro personalmente, reiteradamente afirmaron que se trataría de empresas mixtas de capital venezolano estatal, de capital privado extranjero y *de capital privado venezolano*. Es seguramente debido a este último punto que todo el proyecto encontró el apoyo inmediato de Fedecámaras.<sup>131</sup>

Las compañías petroleras por su parte, por consideraciones de principio, tenían que estar opuestas a esta Ley. Con ella se les despojaba de un derecho, aunque fuera de un derecho del cual hasta ese momento no habían hecho ningún uso, el comercializar todo el gas asociado que producían y que estaban botando, así como de explotar los yacimientos de gas libre no asociado. Es a esta oposición que se manifestaba en artículos de prensa, a la que aludió el Presidente Caldera en rueda de prensa en febrero de 1971.<sup>132</sup> Empero, la única compañía que efectivamente

---

<sup>127</sup> Martínez, *op.cit.*, p.232.

<sup>128</sup> *Ibid.*, p.248.

<sup>129</sup> *Ibid.*, p.254.

<sup>130</sup> El Nacional, 02/05/1971.

<sup>131</sup> El Nacional, 03/01/1971.

<sup>132</sup> *Ibid.*, 19/02/1971.



podía considerarse materialmente afectada era la Creole, ya que era ésta la única que estaba adelantando concretamente planes para la industrialización y comercialización del gas natural. La Philadelphia Gas Works no tenía ninguna concesión en Venezuela. Pero la Creole resultó afectada primero porque no se le permitía hacer ganancias en la producción misma del gas natural, ya que tendría que entregarlo al precio de costo y además en la fase de industrialización, la licuefacción, no podría tener una participación mayoritaria del 80% como lo proponía, sino que tendría que contentarse con una participación minoritaria. Pero aún en el caso de la Creole, el perjuicio que sufriría con la nueva ley propuesta debe considerarse como de poca significación dado que todo se encontraba todavía al nivel de planes y proyectos.

Sobre la importancia de todo el proyecto, Pérez La Salvia adelantó los datos siguientes.<sup>133</sup> Se construirían dos plantas de licuefacción, una en el Oriente y otra en el Occidente del país, con una capacidad total de 1.350 millones de pies cúbicos diarios, energéticamente equivalentes a aproximadamente 250 mil barriles diarios. La inversión necesaria sería de Bs. 2.140 millones, a lo que habría que añadir la compra de siete buques metaneros a un costo de Bs. 1.840 millones. Con este total de Bs. 3.980 millones, la industria del gas sería la segunda industria del país, después de la industria petrolera. Con el interés que habían manifestado varias decenas de empresas estadounidenses, el mercado de toda la producción prevista ya estaba asegurado. Pero con todo, es de observar que la producción de 250 mil barriles diarios no representaban más de un 7% de la producción petrolera de aquél momento; y en cuanto a la renta del suelo adicional que hubiera podido generar el gas, ésta incluso hubiera representado un porcentaje menor en comparación con la renta petrolera, debido a su costo de producción mayor.

Para el gobierno copeyano todo este asunto era de gran importancia política. Si bien en el petróleo el partido socialcristiano siempre había estado a la cola de Acción Democrática, la industria del gas, la segunda industria del país, sería obra de su gobierno realizada en alianza con poderosos sectores capitalistas del país, habiéndose previsto además la venta de acciones a capitalistas medianos y pequeños.

El gobierno estaba apurado para iniciar de inmediato, durante el período constitucional de Caldera, la construcción de las dos plantas referidas y adelantar todo el proyecto hasta donde fuera posible. Si este proyecto hubiera resultado exitoso, Copei hubiera creado un importantísimo precedente para la reversión del 83.

Pero por esta misma causa, AD tenía que estar opuesta a este proyecto. Desde luego no era cuestión de oponerse a una ley que popularmente se llamaba la ley de la nacionalización del gas, sino que aprobándola hubo que esterilizarla. Para ello se introdujeron dos modificaciones. Primero, en nombre de la conservación y el desarrollo industrial futuro del país, se añadió un artículo según el cual “*sólo podrá licuarse el gas que se produzca asociado con el petróleo y que no esté almacenado por razones de conservación, excepto que se estime más conveniente para la Nación reinyectarlo al yacimiento o utilizarlo para otros fines de mayor interés público...*”<sup>134</sup> Con ello, debido a la insuficiente producción de gas asociado en el Oriente del país, la planta prevista en el Estado Anzoátegui en Puerto La Cruz, se haría imposible; ella necesariamente hubiera debido recurrir a los yacimientos de gas libre no asociado. La argumentación del

---

<sup>133</sup> *Ibid.*, 02/05/1971.

<sup>134</sup> PODE, 1971, p.XIV. Subrayado nuestro.

gobierno de que las reservas probadas del gas - sin hablar de las reservas todavía por descubrir - alcanzarían para 60 años según la capacidad prevista de la planta, además que el gas que ahora se botaba se aprovecharía en un 80%<sup>135</sup>, fue en vano. La campaña propagandística del gobernador de Anzoátegui, Guillermo Álvarez Bajares, en contra de esta modificación del Proyecto de Ley, demostró el gran interés de los capitalistas venezolanos de la región en la planta prevista.

En segundo lugar se modificó el artículo 2º, de manera que se hicieron imposibles las empresas mixtas: “La industria del gas será ejercida por el Ejecutivo Nacional y la explotará por intermedio de la Corporación Venezolana del Petróleo.”<sup>136</sup> Con ello se había impedido que el gobierno copeyano pudiera consolidar una alianza con los grupos capitalistas venezolanos y extranjeros interesados, y hasta se dificultó la construcción de una planta en el Occidente del país, ya que ésta tendría que realizarla el Gobierno con sus propios recursos técnicos y de capital. Efectivamente, cuando finalmente presentó el proyecto de esta planta, a fines de 1973, el Congreso Nacional ni lo consideró, dado que el período constitucional de Caldera terminaba apenas tres meses más tarde.

Copei careció de la fuerza necesaria para imponerse en el Congreso Nacional contra Acción Democrática, la que además se encontraba unida, en esta materia, con el MEP y URD Por lo general, en estos partidos siempre se le había atribuido una gran importancia a la argumentación conservacionista; y en cuanto a las empresas mixtas, los dos partidos desde la Ley de Reversión, abogaban en favor de una industria de hidrocarburos exclusivamente estatal. Con Acción Democrática ello era algo distinto. Como veremos más adelante, su “no” a las empresas mixtas en la industrialización del gas necesita de un análisis más detallado. Correspondía tanto a consideraciones de fondo en su política petrolera como a consideraciones de orden táctico por la motivación de hacer fracasar los planes de sus competidores políticos, los copeyanos.

## *f) Conclusiones*

Antes de entrar en el análisis de todo lo expuesto en este capítulo, señalemos en pocas palabras y solamente para completar, dos puntos más de la política petrolera venezolana en este período. El primero se refiere al hecho de que el gobierno copeyano inició el proyecto de una flota petrolera nacional, destinada a transportar un porcentaje creciente de nuestras exportaciones. Como primera medida concreta la CVP adquirió, en septiembre de 1972, dos tanqueros, mientras que se estaban adelantando estudios sobre la posibilidad de construir tanqueros en Venezuela misma. El segundo punto se refiere a la conquista del mercado interno por parte de la CVP. Según un decreto presidencial de 1964, a la CVP se le reservaría para 1968 un tercio del mercado interno, meta que en 1971 todavía no se había logrado ya que a la CVP no se le dio ningún poder especial para poder obligar a las compañías petroleras extranjeras a traspasarle una parte correspondiente de sus bombas de gasolina. Pero con la nueva coyuntura en este mismo año se fijó como nueva meta reservar para la CVP dentro de los próximos años un 50% del mercado interno, porcentaje que con la “Ley que reserva al Estado la explotación del mercado interno de los productos de hidrocarburos”, en junio de 1973, se elevó definitivamente al 100% para la fecha

---

<sup>135</sup> El Nacional, 02/05/1971.

<sup>136</sup> PODE, 1971, p.XIV. En todo caso, en el aparte único de este artículo se admitió la posibilidad de otros arreglos: “Cualquier otro medio de explotación de esta industria deberá ser autorizado por Ley Especial”.

límite del 31 de diciembre de 1976.

Estos dos puntos, que en otra época hubieran merecido un comentario más amplio, en el período realmente agitado que estamos tratando ya no constituían sino detalles de importancia menor.

No cabe duda que lo que esperaban las compañías petroleras en materia de petróleo, por parte del gobierno copeyano, al ganar las elecciones el candidato presidencial de Copei en 1968, era que éste siguiera dentro de las pautas establecidas por el gobierno de Leoni después del fracaso de la reforma tributaria de 1966; fracaso al cual Copei había contribuido de manera decisiva en alianza con los intereses petroleros y los de Fedecámaras. Y hasta fines de 1970 todo indicaba que efectivamente sería así.

Empero, ya vimos lo que pasó: al iniciarse la nueva coyuntura en el mercado mundial del petróleo, AD desde la oposición y con el apoyo activo de URD y el MEP, la aprovechó para imponer nuevos términos en la vieja alianza. Se aumenta la tasa del impuesto sobre la renta para las petroleras, se otorga al Ejecutivo la facultad de fijar soberanamente los precios de referencia fiscal y se promulga la Ley de Reversión.

Vimos también cómo Copei, en cuanto a la reforma tributaria, estuvo jugando un papel ambiguo; pero ya con respecto a la Ley de Reversión su posición de apoyo fue sin vacilación alguna. Pudimos observar cómo en Copei, partido oligárquico de origen clerical, que en materia petrolera siempre había estado a la cola de AD con posiciones aún más conservadoras y favorables a las compañías petroleras, cobró fuerza la corriente nacionalista influyendo no solamente al Ministro de Minas e Hidrocarburos, sino cada vez más hasta al mismo Presidente de la República. Copei, de repente, no se encontró más a la cola de AD, sino en posiciones nacionalistas algo más firmes que las de AD. Concretamente, el nacionalismo copeyano, bautizado por el Presidente Caldera con el nombre de “nacionalismo democrático”, se manifestó en los puntos siguientes:

1) La manera de ejecutar la reforma tributaria de diciembre de 1970, al no fijar los precios de referencia fiscal de una vez para todo el período máximo de tres años, sino para períodos de sólo un año o menos, y hasta mensualmente durante el año 1973;

2) las medidas de control de producción dictadas, tanto las medidas fiscales como las medidas directas, con el Decreto 832;

3) la denuncia del Tratado de Reciprocidad Comercial, enfrentándose a los EEUU por la cuestión del trato hemisférico;

4) la nacionalización del gas.

Es de observar que todas estas medidas - aparte de la nacionalización del gas - contaron con el apoyo de AD, MEP, URD y, desde luego, del PCV. Sin embargo, también pudieron observarse diferencias notables. Los partidos MEP, URD y el PCV, los cuales durante algún tiempo integraron la llamada “Nueva Fuerza”, desde la aprobación de la Ley de Reversión se pronunciaron en favor de la nacionalización de la industria petrolera, y sobre la base de este punto de vista más radical, enjuiciaron las acciones del gobierno. Acción Democrática, por el contrario, se esforzó por usar un lenguaje más “sereno”, “responsable” y “serio”, en evidente contraste con el gobierno.

Por ejemplo, mientras que el vocero de URD en materia petrolera, el Senador Leonardo Montiel Ortega, criticó al gobierno por fijar los precios de referencia fiscal en marzo de 1971 para todo el año, pidiendo que lo hiciera para períodos más cortos, para Acción Democrática el hecho de que el gobierno los fijara solamente para un lapso de tiempo mucho más corto que los tres años máximos previstos por la Ley, no le mereció ningún comentario; y una actitud análoga pudo observarse con respecto al denuncia del Tratado de Reciprocidad Comercial con los EEUU. Empero, el caso más notable fue cuando Caldera, en los primeros días del mes de febrero de 1972, denunció la acentuada baja en curso de la producción como represalia imperialista contra la política petrolera nacionalista del gobierno. Mientras Jóvito Villalba, máximo dirigente de URD, declaró de inmediato y de manera entusiasta el apoyo de su partido al gobierno en esta materia<sup>137</sup>; Carlos Andrés Pérez, entonces Secretario General de AD, observó de manera reservada que “la función del gobierno no es la de alarmar”<sup>138</sup>, si bien el vocero de AD en materia petrolera, Hernández Grisanti, en los hechos dio razón al gobierno, pero al mismo tiempo empeñándose en calmar los espíritus.<sup>139</sup>

La misma actitud pudo observarse un mes más tarde con respecto al Informe Rogers. El Secretario de Estado de los EEUU, en un informe al Congreso sobre la política exterior de su país, criticó abiertamente la política petrolera venezolana durante el año 1971. Sobre las consultas habidas en materia petrolera, observó que estas “consultas fueron, sin embargo, menos fructíferas que en el año anterior. La política petrolera venezolana, que se había concentrado previamente en obtener un trato preferencial para el petróleo del hemisferio occidental en nuestro mercado, hizo hincapié este año en la cooperación con otros miembros de la OPEP y en una legislación nacional tendiente a obtener un aumento en los ingresos provenientes del petróleo y un mayor control sobre la industria petrolera y del gas en Venezuela. *Tales pasos, que representan una desviación significativa de la anterior política, engendró seria preocupación entre las 19 compañías norteamericanas que operan en Venezuela*”.<sup>140</sup>

El Embajador venezolano en los EEUU, respondió inmediatamente a este informe con la declaración siguiente: “Venezuela no está abandonando sus esfuerzos para persuadir a los Estados Unidos a fin de que adopte una política de preferencia en el hemisferio respecto del petróleo y la legislación recientemente sancionada por Venezuela no está en conflicto con tal objetivo.

“... No veo ninguna conexión en absoluto entre nuestra nueva legislación petrolera y la seguridad del abastecimiento a los Estados Unidos. *Cada Compañía que opera en Venezuela, nacional o extranjera, está sujeta a las leyes de la Nación y tiene la obligación de respetarlas. Suponer que el abastecimiento está en peligro porque algunas leyes no son del agrado de ciertas Compañías es un concepto totalmente erróneo e inaceptable*”.<sup>141</sup>

El Informe Rogers así como la respuesta del Embajador venezolano, vocero autorizado del gobierno venezolano en los EEUU, en el ambiente polémico ya existente causaron escándalo y sensación en Venezuela, y dirigentes políticos de los partidos AD, Copei, MEP, URD, FDP y

---

<sup>137</sup> Asociación Pro-Venezuela, *op.cit.*, pp.233/4.

<sup>138</sup> *Ibid.*, p.234.

<sup>139</sup> *Ibid.*, pp.234/5.

<sup>140</sup> *Ibid.*, p.183. Subrayado nuestro.

<sup>141</sup> *Ibid.*, pp.174/5. Subrayado nuestro.

PCV declararon solidariamente con el Embajador venezolano en Washington su repudio al Informe Rogers.<sup>142</sup> Sin embargo, dos días más tarde Gonzalo Barrios - el candidato presidencial de AD en las elecciones de 1968 - en un artículo de prensa con un amplio análisis trató de restarle importancia a todo este asunto con el párrafo siguiente:

*“No existe por lo consiguiente, motivos graves como para una movilización general de la opinión en defensa de la política petrolera nacional. Una reacción desmesurada frente a planteamientos como los antes comentados (del Informe Rogers), podría revelarse contraproducente porque siembra dudas sobre la firmeza de nuestra confianza y la seriedad de nuestros propósitos. Durante la penúltima disputa de los consorcios petroleros con Irán y los países árabes, cierto renombrado periodista escribió que las naciones industrializadas no temían tanto al alza abrupta de los precios como al hecho de que decisiones tan vitales quedaran en manos de dirigentes tan emotivos y temperamentales. No nos consideremos aludidos, pero cuidemos ese flanco”*.<sup>143</sup>

En este mismo sentido se estaban pronunciando reiteradamente representantes de Fedecámaras, de que el país estaría urgido de un “clima de tranquilidad en materia petrolera”<sup>144</sup>, y lo que estaba ocurriendo se calificó de una “incontrolada carrera política en la cual cada posición es más extrema que la anterior para ganar la bandera del nacionalismo”.<sup>145</sup> Toda esta crítica, dirigida ante todo al gobierno mismo, la resumió de manera ejemplar un conocido comentarista, Jorge Olavarría, entonces diputado independiente y originalmente independiente con Copei: “... Lo verdaderamente irremediable es la histeria colectiva, la alienación masiva que ha desatado el Gobierno en relación al petróleo. No se puede ser indiferente cuando se constata que se juega irresponsablemente con cosas tan graves como ésta...”. Y a continuación expresó su temor de una posible “monstruosa acción gubernamental basada en la presunción de un consenso que no es cierto...”<sup>146</sup>, aludiendo evidentemente a la posibilidad de una acción nacionalizadora. Sin embargo, con respecto a este punto es de observar que tanto Copei como AD siguieron firmemente opuestos a tales propósitos, sobre lo que volveremos más adelante.

Recordemos el lenguaje usado por Rómulo Betancourt como candidato presidencial, en el agitado año de 1958, refiriéndose a la posibilidad de un aumento futuro de los impuestos a las petroleras. En su discurso de clausura de la campaña electoral en diciembre de aquel año dijo: “aquí repito lo que he dicho en otros sitios; para lograr (el aumento de los impuestos) *no será necesario que a ustedes se les llame a concentraciones públicas*. Ese será un problema de gobierno, *será resuelto con métodos de gobierno*. No es más antiimperialista el que despotrica a diario contra Wall Street que quien con actos de gobierno demuestra cómo Venezuela es ya una Nación adulta, sin una deprimida mentalidad semi-colonial y la cual, consciente del valor de sus riquezas, está dispuesta a que ellas le rindan al país la mayor cantidad de beneficios posibles”.<sup>147</sup>

Y con respecto a la crisis económica y fiscal de 1961 Pérez Alfonzo mismo nos informa que: “En esa ocasión, aun ante el mismo parlamento, *me correspondió insistir en que la*

---

<sup>142</sup> *Ibid.*, pp.175/6.

<sup>143</sup> *Ibid.* Subrayado nuestro, paréntesis nuestros.

<sup>144</sup> Así, por ejemplo, Luis Vallenilla en: Asociación Pro-Venezuela, *op.cit.*, p.235.

<sup>145</sup> Declaraciones de Carmelo Lauría en la 28ª Asamblea de Fedecámaras. El Nacional, 30/06/1972.

<sup>146</sup> Asociación Pro-Venezuela, *op.cit.*, pp.361-363.

<sup>147</sup> Betancourt, Rómulo: “Venezuela...”, *op.cit.*, p.744. Subrayado nuestro.

*explotación de los recursos petroleros por los concesionarios tenía que tratarse como una relación de negocio, más que como una relación de Estado y contribuyente”*.<sup>148</sup>

Este lenguaje sumiso de la época de Betancourt y Pérez Alfonzo, no lo usó más AD cuando le hacía oposición al gobierno de Caldera. Su disposición de tomar medidas soberanas y unilaterales en estos años está comprobada por los hechos; en sus discursos los dirigentes acciondemocratistas a su vez se refirieron a los derechos soberanos venezolanos. Innegablemente, el desarrollo objetivo de las contradicciones entre el Estado venezolano como propietario y los intereses petroleros, llevaron a AD a reclamar cada vez más firmemente nuevos términos para la vieja alianza. Sin embargo todavía mediaba una distancia notable entre la actitud “seria” y “responsable” de los dirigentes adecos, y la del gobierno copeyano. Éste hizo lo que AD nunca había hecho ni en el gobierno ni en la oposición: con respecto a cada medida concreta tomada por el Congreso Nacional o el gobierno, en cada polémica con los intereses petroleros y en las movilizaciones de la opinión pública nacional, el gobierno no se cansó de repetir que todas las acciones venezolanas se basaban en los derechos soberanos que nos asisten. Estas declaraciones no se limitaban al ámbito nacional y evidentemente tenían destinatarios muy precisos fuera del país: los demás países miembros de la OPEP.<sup>149</sup>

Es decir, lo que temían los intereses petroleros con la política petrolera copeyana *no* era una “monstruosa acción” en Venezuela, sino que ésta contribuyera a una “monstruosa acción” por parte de los demás países miembros de la OPEP, que consistiría en reclamar, de su lado, sus derechos soberanos y pasar a fijar asimismo de manera unilateral los precios del petróleo o, mejor dicho, de su renta petrolera del suelo, así como el volumen de producción.

Todos los esfuerzos del imperialismo petrolero en los años 1971 a 1973, se concentraban en el intento de impedir que tal cosa ocurriera. Como ya vimos, fracasaron. Y no cabe duda que la política petrolera copeyana durante los años 1971 y 1972 contribuyó a ello, desde luego dentro de los modestos límites que de todos modos y objetivamente correspondían a Venezuela en los acontecimientos expuestos en la quinta parte de nuestro estudio. Acción Democrática, sobre este aspecto de la política petrolera del gobierno copeyano, claramente guardaba distancia.

Fue esa actitud “prudente” lo que le valió al candidato presidencial de AD, Carlos Andrés Pérez, el evidente apoyo entusiasta por parte del imperialismo petrolero en las elecciones de 1973.

### ***g) ¿Cómo seguir a partir de 1983?***

Como ya observamos en nuestro análisis de la Ley de Reversión, la reversión de las concesiones petroleras más importantes en los años 1983 a 1985 constituía, ya desde 1959, un importantísimo problema de fondo en la política petrolera venezolana, problema que además - lógicamente - se hizo cada vez más candente con el correr del tiempo.

Vimos además que toda la lucha acerca de los contratos de servicio en realidad giraba alrededor del problema de la reversión, ya que podrían constituir un precedente para el 83. Sin

---

<sup>148</sup> Pérez Alfonzo: “Petróleo y dependencia”. *op.cit.*, pp.57-58. Subrayado nuestro.

<sup>149</sup> Señalamos que ya en enero de 1971, en ocasión de las negociaciones de Teherán, el Sha de Irán anunció que en el caso de éstas fracasar, “deberemos seguir el ejemplo de Venezuela...”. El Nacional, 25/01/1971.

embargo, con la nueva coyuntura económica y política que se inició en el mercado mundial del petróleo hacia fines de 1970, los contratos de servicio en el momento mismo de haber sido firmados habían caducado como nueva forma de arrendamiento y quedaban descartados como modelos para la reversión futura.

Con la Ley de Reversión de 1971, el Estado venezolano se había asegurado las circunstancias más ventajosas para poder decidir cómo, en qué forma y en qué condiciones económicas seguiría funcionando la industria petrolera después de esta fecha, pero sin haber tomado decisión concreta alguna en el asunto. Lo que nos proponemos ahora es analizar el camino que se pensaba seguir, tal como se vislumbraba, después de aprobada esta Ley y antes de los acontecimientos ocurridos hacia fines del año 1973.

En un foro realizado en Caracas, en 1971, sobre el tema “Nacionalización petrolera en Venezuela”, Maza Zavala contó con respecto a la fundación de la CVP lo siguiente: “En 1960 fue creada la Corporación Venezolana del Petróleo, y me cabe la singular satisfacción de haber sido uno de los componentes del Consejo Nacional de Energía que hizo los proyectos para la creación de esta Corporación, bajo la forma de corporación; porque entonces había *dos tesis* en el seno del Consejo Nacional de Energía: *la tesis defendida por los representantes de los poderosos intereses económicos del país y de las petroleras, de que la empresa debía ser de carácter mixto y, por consiguiente, permitirse la asociación del capital privado* en la dirección y gestión de la empresa - ya sabemos a través de la experiencia con los capitales mixtos que esta participación *del capital privado venezolano* se convierte en una participación de testaferros, de interpuestas personas mediante las cuales el capital extranjero sigue dominando las llamadas empresas mixtas -; por ello, justamente *el doctor Pérez Alfonzo*, entonces Ministro y Presidente del Consejo, *acogió la tesis* presentada por mí - me cabe esa satisfacción - *de que en lugar de empresa mixta bajo la forma de sociedad accionaria fuese una Corporación autónoma del Estado venezolano*”.<sup>150</sup>

En 1967 Manuel R. Egaña, ex-Ministro de Fomento, propuso en el Consejo Nacional de Economía que fueran compañías mixtas las que explotaran las concesiones que vencieran a partir de 1983, sin que hiciese mención alguna del papel que podría jugar en ellas el capital privado nacional.<sup>151</sup> Cuatro años más tarde, evidentemente como consecuencia de la nueva coyuntura, su posición ya era algo más radical. En el mismo foro ya mencionado expuso que “... para mí la mejor manera de administrar nuestro petróleo, es por medio de empresas mixtas... Ahora, entre las formas de empresas mixtas, y ésta sí es una idea que no había expuesto en ninguna otra parte y que me complace con exponerla aquí, yo prefiero la empresa petrolera venezolana, es decir, venezolana porque la mitad o más de la mitad del capital será de la nación y porque la otra mitad sea de capitales netamente venezolanos...”.<sup>152</sup> Todo ello se justificaría dado que “el empresario venezolano, de agricultura, de ganadería, de manufactura, de comercio, ha demostrado una maravillosa capacidad de hacerle frente a este tremendo reto que nos da el petróleo y así ha creado grandes empresas agrícolas..., pecuarias, de telares, de cemento, de construcciones, de electricidad, etc....., *pero encuentro yo que le ha tenido miedo al petróleo. ¿Por qué el venezolano*

---

<sup>150</sup> Egaña; Maza Zavala; Monsalve Casado; Córdova; Rodríguez Eraso; Sáder Pérez.: “Nacionalización petrolera en Venezuela”, Caracas 1971; p.30. Subrayado nuestro.

<sup>151</sup> El Nacional, 01/06/1967.

<sup>152</sup> Egaña y otros, *op.cit.*, p.19.

*audaz y de inagotables recursos intelectuales no dice pues bien, como también el petróleo es nuestro como es el cemento por qué no puedo meterme ahí?”*<sup>153</sup>

Cuando Egaña hizo esta exposición, en realidad ya existía dentro de Fedecámaras un grupo organizado alrededor del industrial Luis Vallenilla Meneses, con el propósito declarado de lograr una participación del capital venezolano privado en el negocio petrolero. Es más,, este grupo disponía de una revista, “Petróleo Venezolano”, como plataforma de propaganda; y el extenso estudio muchas veces citado por nosotros “Auge, declinación y porvenir del petróleo venezolano” firmado por Luis Vallenilla como autor, está dedicado enteramente a tal propósito.<sup>154</sup>

La presión por parte del capital venezolano privado para entrar en el negocio petrolero encontró eco positivo en el partido Copei. Así, por ejemplo, en julio de 1971 “señaló el Ministro (Pérez La Salvia) que es necesario la participación de capital criollo en empresas petroleras nacionales. ...Explicó que no se concibe que por más de 50 años de explotación petrolera el capital venezolano no haya participado en el desarrollo petrolero. También señaló la necesidad de la cooperación de capital foráneo”.<sup>155</sup> Y pocas semanas más tarde tanto Pérez La Salvia como el Presidente Caldera señalaron que los contratos de servicio ya estaban superados, planteándose para el futuro la modalidad de la empresa mixta<sup>156</sup> - evidentemente tripartita.

En octubre del mismo año el Presidente de Fedecámaras, Carlos Guillermo Rangel, declaró oficialmente el “interés empresarial en el negocio petrolero”, el cual “no puede seguir siendo materia exclusiva del capital extranjero. ...los empresarios venezolanos del sector privado deben... tomar parte muy directa en la orientación de las actividades futuras relacionadas con la explotación del petróleo”.<sup>157</sup>

Esta declaración *no* se dirigía contra el capital extranjero como podría parecer a primera vista, sino contra la posibilidad de que la creciente participación venezolana en el negocio que se vislumbraba claramente - participación en el capital - tuviera un carácter exclusivamente estatal.

A estas declaraciones del Presidente de Fedecámaras, el Ministro Pérez La Salvia respondió dos días más tarde en una entrevista realizada en Miraflores: “*El Estado venezolano está dispuesto a dar participación al capital privado en el negocio petrolero de la CVP...*”<sup>158</sup>, si bien, desde luego, se imposibilitaría la reventa de las acciones que se adquirirían a personas o entidades extranjeras. Desde luego que no se trataba simplemente de la CVP, sino del precedente que se estaba creando para el 83.

En resumen, tenemos por el momento la situación siguiente: desde el primer momento de la intervención estatal directa en el negocio petrolero - con la fundación de la CVP -, el capital venezolano privado pugnó por su participación. A principios de la década de los años setenta

---

<sup>153</sup> *Ibid.*, subrayado nuestro.

<sup>154</sup> Desde luego que nos referimos aquí a la primera edición del libro de 1973. En la segunda edición, de 1975, ya se toma en cuenta el hecho de la nacionalización, y el problema que estamos discutiendo - la participación del capital venezolano privado en el negocio petrolero - se presentaba en términos algo distintos, como veremos más adelante.

<sup>155</sup> El Nacional, 09/07/1971.

<sup>156</sup> *Ibid.*, 29/07/1971 y 30/07/1971.

<sup>157</sup> *Ibid.*, 10/10/1971.

<sup>158</sup> *Ibid.*, 12/10/1971.



parecía que iba a tener éxito, abriéndose la perspectiva de empresas mixtas tripartitas para las concesiones que se vencerían a partir de 1983. Pero veamos ahora la posición de AD en esta cuestión.

Ya vimos que AD, por lo menos en 1960 - o, más precisamente su Ministro de Minas e Hidrocarburos, Pérez Alfonzo, quien en este punto gozó del apoyo expreso y público de Rómulo Betancourt - se opuso a la participación del capital venezolano privado en la CVP. Y veamos lo que dijo once años más tarde Hernández Grisanti en el Congreso Nacional, cuando se discutía la Ley de Reversión:

“Hace algún tiempo el Diputado Vallenilla Meneses, el año pasado, en varias oportunidades, en este pasillo y aquí en la Cámara, me discutía la conveniencia de que el capital nacional entrara en el negocio petrolero.

Estaba tratando de ganarme a sus tesis, a esa tesis de la venezolanización. *De un modo personal, puesto que este es un problema que no ha sido analizado por Direcciones Nacionales, yo le expresé una opinión personal.* Le dije: no estoy de acuerdo, porque nos hemos asociado con el capital extranjero porque aporta tecnologías, capital de riesgo y mercados; pero, ¿qué puede aportar el sector privado nacional que no pueda aportar la CVP? ¿Tiene tecnología petrolera, tiene mercados petroleros, tiene el capital en la magnitud que se necesita para las explotaciones y las instalaciones petroleras del capital nacional? No tiene ninguna de las tres cosas. Pero aquí hay algunos venezolanos que se están disponiendo a seguir por esta línea. Y una vez, yo creo un poco entre chanzas, me dijo: Tú puedes ser Asesor de la Presidencia de una Compañía Petrolera Nacional...

“Existe la intención, en algunos sectores, de formar empresas petroleras nacionales. Con esta intención hay que estar alerta. Y estarán alerta las fuerzas políticas, porque el petróleo es una propiedad común, colectiva, nuestra, de todos los venezolanos. A través de toda su explotación el país pobre se convirtió en rico...

*“Estoy seguro, me permito pronosticar, que no pasará en ningún caso la maniobra de unas supuestas empresas petroleras nacionales que parece que algunos sectores aquí están pensando en formar para que después de 1983, el petróleo que no han explotado las compañías petroleras, en lugar de que lo explote el ente del Estado, la Corporación Venezolana del Petróleo, lo exploten en una gran parte empresas petroleras de capital nacional...*

*“Con respecto a esto y en tono muy serio y muy firme, a Acción Democrática la encontrarán de frente, y creo que a otras muchas fuerzas políticas del país, si no a todas. Esta maniobra no pasará. Nos encontrarán de frente para oponernos a esta supuesta venezolanización de la industria petrolera venezolana”*.<sup>159</sup>

Este “no” a las empresas mixtas en el negocio petrolero con participación del capital privado venezolano, no pudo ser más claro. Sin embargo, con todo este “no”, el vocero de AD en materia petrolera lo calificó como su “opinión personal”, puesto que la dirección del partido todavía no había tomado ninguna decisión oficial al respecto. Pero veamos lo que dijo el secretario general de AD, Carlos Andrés Pérez, al ser entrevistado, a su vez, acerca de las declaraciones citadas de Carlos Guillermo Rangel y la respuesta de Pérez La Salvia:

---

<sup>159</sup> Faraco, *op.cit.*, pp.132/3. Subrayado nuestro

“... no hay duda que en la política petrolera de Acción Democrática siempre ha estado implícita la posibilidad de que pueda participar capital privado venezolano en empresas donde el Estado tenga una mayoría”.<sup>160</sup>

Y luego el periodista siguió informando:

“la idea de la empresa mixta - asegura - siempre ha estado dentro de la orientación política de AD.

“Luego manifiesta que su partido ha planteado siempre que las industrias básicas deben estar en manos de la Nación: Pero, por ejemplo - se pregunta a sí mismo - ¿se concebiría que todas las bombas de gasolina tengan que ser propiedad del Estado y administradas por él?”.<sup>161</sup>

Hernández Grisanti intervino, a su vez, en el debate al día siguiente: “No hay razón que justifique la participación del capital privado en la explotación de la industria petrolera nacional, dijo ayer el doctor Hernández Grisanti, al explicar, a petición del periodista, unas declaraciones dadas en tal sentido por el doctor Carlos Andrés Pérez, Secretario General de Acción Democrática.

“Advirtió... Hernández Grisanti, que la declaración expresaría una opinión personal, pues esta materia aún no ha sido estudiada por la dirección nacional de AD.

“Creo que el titular de la información que recoge la declaración del Compañero Carlos Andrés Pérez, no refleja exactamente el contenido de tal declaración”.<sup>162</sup>

Efectivamente, el titular al cual se refiere Hernández Grisanti rezaba simplemente como sigue: “De acuerdo AD con incorporación empresarial al negocio petrolero”.<sup>163</sup>

Seguimos con las declaraciones de Hernández Grisanti: “Cuando se anunció - agregó - la política de Contratos de Servicio y Empresas Mixtas, en el año 1959, quienes elaboraron tal política no tuvieron en mente la participación del capital privado nacional; esa política se concebía como sustitutivo de las concesiones y mientras éstas estuvieran vigentes.

“Ahora bien - siguió diciendo - en una forma que me parece bastante ligera por tratarse de una materia tan delicada, el Ministro de Minas declaró que podría considerarse la participación del capital nacional en la explotación petrolera. No aclaró, el Ministro, si esto era aplicable al lapso que aún falta para el vencimiento de las concesiones o a las concesiones que revertirán a partir de 1983...”.

“Explicó que, como este es un hecho nuevo, la declaración del compañero Carlos Andrés Pérez se refirió, en general, al principio de las empresas mixtas para industrias no básicas, pero no específicamente a la participación de capital privado nacional en la explotación petrolera, ya que esta materia, por su novedad, no ha sido aún estudiada por la dirección nacional”<sup>164</sup>. Y a continuación Hernández Grisanti pasó a exponer su “opinión personal” en esta materia, que ya conocemos.

---

<sup>160</sup> El Nacional, 14/10/1973. Subrayado nuestro.

<sup>161</sup> *Ibid.*, subrayado nuestro.

<sup>162</sup> *Ibid.*, 15/10/1971. Subrayado nuestro.

<sup>163</sup> *Ibid.*, 14/10/1971. Subrayado nuestro.

<sup>164</sup> *Ibid.*, 15/10/1971. Subrayado nuestro.

Antes de analizar estas interesantísimas citas, veamos finalmente la opinión emitida desde Suiza por Rómulo Betancourt, refiriéndose más generalmente al problema de la reversión en los países petroleros: “*Revertidas las concesiones a los países dueños de los yacimientos, se presentarán para éstos dos alternativas: o asumir el control total del negocio, en todas sus fases; o - lo que parece más realista - producir el petróleo con sus propios recursos técnicos y materiales, y suscribir contratos de transporte y mercaderización... con empresas internacionales*”.<sup>165</sup>

Ante todo, notamos la diferencia fundamental que existió entre la posición copeyana y la adeca en esta cuestión. Pérez La Salvia declara su acuerdo en la participación del capital privado nacional en todas las fases de la industria petrolera, incluida la producción, ya que da como ejemplo posible para tal participación la CVP, una compañía productora. Además, en el proyecto original de la industrialización del gas, presentado por el gobierno copeyano, se habían previsto empresas mixtas tripartitas en todas las fases. Por el contrario Hernández Grisanti, en su discurso en el Congreso Nacional, se declaró enemigo de la participación del capital privado nacional en cualquier fase de la industria de hidrocarburos; y en el caso concreto del gas AD impuso, junto con el MEP y URD, un monopolio estatal en la fase de la producción, sin tomarse una decisión sobre las demás fases subsiguientes. Empero, en las declaraciones de Carlos Andrés Pérez está claro que AD sí aceptaría la participación del capital nacional privado en el negocio petrolero, pero *no* en la fase de la producción; aunque ello no lo dijo de manera explícita, pero sí evidentemente de manera implícita. Y concretamente, al aprobarse con los votos de AD la “Ley que reserva al Estado la explotación del mercado interno de los productos derivados de hidrocarburos”, se dispuso efectivamente que “las actividades de almacenamiento, transporte, distribución y expendio de los productos derivados de los hidrocarburos en el mercado interno las ejercerá la Corporación Venezolana del Petróleo directamente *o mediante convenios que celebre con personas naturales o jurídicas domiciliadas en el país*”.<sup>166</sup>

El hecho de que Carlos Andrés Pérez *no* se había pronunciado en favor de la participación del capital nacional privado en la fase de la producción también lo destacó Hernández Grisanti en sus comentarios respectivos, si bien él sigue manteniendo su propio criterio. En cuanto a Rómulo Betancourt, observemos que él propone empresas mixtas *con el capital extranjero* en el transporte y el mercadeo del petróleo, pero en las dos alternativas que él concibe en cuanto a la producción misma, propone que “los países” dueños de los yacimientos deberían “producir el petróleo con sus propios recursos técnicos y materiales”. Es decir, de todos modos se excluiría *al capital extranjero* de la fase de la producción; y en cuanto al silencio total que guarda Betancourt sobre la posibilidad de empresas mixtas con el capital nacional, ¿no es lógico interpretarlo en el contexto de las declaraciones de Hernández Grisanti y Carlos Andrés Pérez, y de la actuación de AD con respecto a la Ley del Gas, además dado el precedente con la creación de la CVP en 1960, que Betancourt asimismo se oponía a ellas en esta fase de la producción?

Aclaremos que al hablarse de que se excluiría al capital extranjero de la producción, se trata de éste en su calidad y función de arrendatario. No se excluye con ello su presencia en otra forma, por ejemplo como auténticas empresas de servicio, en el sentido original del término, que sobre una base contractual realizan trabajos específicos, perforación de pozos, etc. y hasta administrar la empresa nacional misma. Ello lo veremos más adelante en la práctica.

---

<sup>165</sup> Revista “Visión”, 12/02/1972, pp.31/2. Subrayado nuestro.

<sup>166</sup> PODE, 1973, p.XLII. Subrayado nuestro.

Constituye un hecho realmente notable que la dirección de AD, de aquel partido que por décadas había determinado la política petrolera nacional, no tuviera ninguna decisión tomada en este asunto de la participación del capital privado nacional en el negocio petrolero. Tampoco tomó ninguna decisión oficial después de esta corta polémica pública que hemos citado. Evidentemente, la dirección de AD se oponía a tal participación en la producción petrolera, pero no juzgó conveniente tomar una decisión explícita al respecto. Antes de discutir el por qué de esta actitud, analicemos primero cuáles serían los argumentos de fondo en contra de esta participación.

Maza Zavala en su exposición citada, rechazó la participación del capital privado nacional en la CVP con el argumento de que éste no cumpliría otro papel que el de “testaferros”, y dentro del mismo esquema arguyó Hernández Grisanti. Pérez La Salvia, tomando en cuenta esta crítica y sin lugar a dudas reflejando una posibilidad real, insistió siempre al hablar de la participación del capital privado nacional, en que ésta se controlaría de tal forma que se impediría la reventa de las acciones respectivas a personas o entidades extranjeras. Con ello dio una respuesta más o menos *adecuada* a una crítica *superficial*. El problema de fondo ya no era si tal capital fuera *extranjero* o *venezolano*, sino que *como capital privado, por su propia dinámica y lógica siempre sería como capital arrendatario, el representante concreto de los intereses del capital en general en una renta absoluta mínima; es decir, aún el capital privado venezolano actuaría, en la producción petrolera, objetivamente en función de los intereses consumidores extranjeros.*

Efectivamente, disponemos de un ejemplo concreto de la única y pequeña compañía petrolera venezolana de capital privado nacional, la Mito Juan, fundada en 1965. *Lógicamente*, esta compañía se opuso y *tuvo que* oponerse a la reforma tributaria de diciembre de 1970, al igual que todas las demás compañías extranjeras. Y en el caso de la Ley de Reversión, no pudo ser de manera distinta. Veamos cómo ella misma se presentó en esta oportunidad a la Comisión de Minas e Hidrocarburos de la Cámara de Diputados:

*“Mito Juan cumple una labor pionera en la venezolanización de la industria petrolera... se ha dedicado a la explotación de campos marginales, económicamente poco atractivos para las otras empresas, incluso la Corporación Venezolana del Petróleo...”. En total, en sus cinco años de existencia había producido apenas 2,8 millones de barriles. “Mito Juan está constituida por 3.619 modestos accionistas, cada uno de los cuales tiene una inversión promedio de menos de un mil bolívares (Bs. 1.000). Nuestro mayor accionista es la Corporación de Ahorro y Crédito Fedepetrol (Cacref), institución que, a su vez, agrupa cerca de 7.000 trabajadores petroleros. No menos del 95% de nuestro accionariado es de empleados y obreros. La Junta (Directiva), refleja esta composición accionarial”.*<sup>167</sup>

Esta compañía de capital nacional venezolano, modesta desde todo punto de vista, imposible de ser calificada como “testaferro” del capital extranjero pero sí como compañía capitalista privada arrendataria, después de haberse presentado en los términos citados se opuso, con argumentos *idénticos* a las demás compañías, al Proyecto de Ley de Reversión y no podía ser de otra manera.

*Es decir, en la lucha del Estado venezolano por una renta del suelo cada vez mayor, lucha que le enfrenta objetivamente a los consumidores extranjeros, el capital privado nacional*

---

<sup>167</sup> Faraco, *op.cit.*, p.299. Subrayado nuestro.

*en la producción, como arrendatario, tendría que enfrentarse al Estado venezolano cumpliendo objetivamente el papel de representante de los intereses consumidores extranjeros.* De allí se entiende perfectamente la posición de AD tal como se reflejaba en las declaraciones de Carlos Andrés Pérez: *no* a la empresa mixta con capital privado nacional en la producción, pero *sí* en las demás fases de la industria, donde el problema de la renta del suelo no se plantea.

Aunque está claro que el capital privado, como capital, enfrentado como arrendatario a un propietario, independientemente de la nacionalidad de uno u otro, siempre se opondrá a cualquier aumento de la renta del suelo e intentará bajarla, haciendo el propietario los esfuerzos contrarios; ello no quiere decir que en condiciones concretas esta nacionalidad no tenga consecuencias importantes y hasta decisivas en cuanto al resultado de tal enfrentamiento. En el pasado y hasta 1970, solamente el capital arrendatario extranjero con su extraordinario poderío económico dentro de países atrasados y débiles, contando además con el apoyo de los poderosos países consumidores, pudo obtener el resultado que hemos visto. Indudablemente el capital privado nacional, sujeto a la soberanía nacional sin discusión alguna, hubiera debido aceptar un nivel más alto de la renta del suelo. Sin embargo, con el auge nacionalista que se inició hacia fines de 1970, hay que preguntarse si no se había llegado a un punto donde tuviéramos más bien el caso contrario. Evidentemente, el aislamiento político casi total de las compañías petroleras, que pudimos observar en el Congreso Nacional venezolano, tenía mucho que ver con su condición de extranjeras, de sus nacionalidades idénticas a las de los países consumidores más importantes. ¿Cuál hubiera sido la situación si hubiese existido en este momento una fuerte participación del capital privado nacional en la producción petrolera, con decenas de miles de accionistas?

Recordemos que la simple torpeza del gobierno de Leoni de presentar un proyecto de reforma tributaria que afectaría simultáneamente a las compañías petroleras y al capital venezolano de todas las demás ramas de la economía nacional, contribuyó mucho a que se formara un frente único, sin precedentes, entre los dos contra la reforma. Ahora bien, si nos imaginamos que el capital privado venezolano se encontrara directamente asociado con el capital petrolero extranjero en la producción en una sociedad de accionistas, con decenas de miles de accionistas provenientes de la pequeña y mediana burguesía venezolana, encabezados por un grupo de la alta burguesía organizado dentro de Fedecámaras, ¿no es lógico suponer que en las condiciones dadas a partir de 1970 tales compañías productoras tendrían una capacidad política mayor de resistencia a los aumentos de la renta por parte del Estado propietario en su afán de controlar la producción, etc.?

De allí surge la siguiente interrogante, ¿hasta qué punto las compañías petroleras estaban propiciando la proposición de empresas mixtas tripartitas para el 83? Desde luego que nunca hicieron una declaración pública al respecto. Pero tenemos, de un lado, el hecho de que en 1960 se pronunciaron en favor de la participación del capital privado nacional en la CVP y, del otro lado, nos parece improbable que el grupo de presión organizado a los fines mencionados, dentro de Fedecámaras, no haya tenido por lo menos el apoyo tácito de las compañías petroleras, importantísimo y poderosísimo grupo dentro de Fedecámaras. Señalemos, de paso, que el organizador de este grupo de presión, Luis Vallenilla, se encontró entre los cinco diputados que salvaron su voto con respecto a la Ley de Reversión.<sup>168</sup>

---

<sup>168</sup> El Nacional, 01/07/1971.

Naturalmente, las compañías petroleras extranjeras hubieran preferido seguir con su monopolio sobre la producción petrolera. Pero tenían que ceder al Estado venezolano, a partir de 1983, por lo menos una importante participación en el capital, lo que era inevitable. En estas condiciones, dadas sus relaciones de arrendatarias - propietario con el Estado venezolano, lo más favorable a sus intereses hubiera sido que éste, a su vez, cediera una participación lo más alta posible al capital privado nacional, realizándose entonces una sólida alianza con respecto a las mencionadas relaciones con el capital nacional. Por esta misma causa, el Estado venezolano tenía un poderosísimo interés propio en negarse a ello, tal como se reflejaba en las posiciones de los partidos AD, MEP y URD - en contraste con Copei -, por lo menos en estos momentos que estamos considerando.

A partir de este análisis veamos otra vez la singular posición en la cual se encuentran el Estado venezolano y las clases que están encargadas de su manejo, la pequeña burguesía y las clases medias. El Estado como propietario de los yacimientos petrolíferos se enfrenta, conforme a los intereses nacionales, a los países consumidores extranjeros a través de las compañías petroleras extranjeras arrendatarias. De allí, el carácter eminentemente estatal, gubernamental, de la política petrolera; y con la cuantiosísima renta petrolera, entra directamente a las arcas del Estado una importantísima parte del ingreso nacional. Ahora, ésta constituye la base de la importancia política y económica que tienen la pequeña burguesía y las clases medias venezolanas así como los partidos políticos que en ellas se apoyan, de manera que son todos ellos los primeros interesados en defender y en aumentar esta renta. De allí que se llega a una situación aparentemente muy contradictoria: la alta burguesía venezolana, organizada en Fedecámaras, es la que se apropia la parte leonina de la renta petrolera, de manera que la lucha por parte del Estado venezolano alrededor de la renta se libra a su servicio. Sin embargo, los mecanismos concretos de esta lucha son tales que ella puede hasta darse el lujo no solamente de no intervenir directamente, sino incluso pronunciarse públicamente junto con las compañías contra cualquier adelanto del Estado propietario, tal como efectivamente siempre ha sido el caso. De manera que la lucha para defender la renta petrolera y para lograr su aumento que libra el Estado venezolano al servicio de la alta burguesía, lucha concretamente librada por la pequeña burguesía, las clases medias y sus partidos políticos encargados del manejo directo del Estado, *aparentemente* se ha librado por lo general en contra de la alta burguesía venezolana que siempre aparecía como el aliado del imperialismo petrolero.

Desde luego que de esta situación surge un problema particular para la burguesía venezolana de cómo controlar a este Estado. En su seno, entre los empleados y funcionarios públicos y entre las clases de las cuales se reclutan éstos, en los gobiernos y en los partidos políticos - *pero en particular en el gobierno y el partido de gobierno en turno* -, necesariamente tienen que generarse poderosas tendencias hacia el intervencionismo estatal en general y hacia el desarrollo de un capitalismo de Estado, y ello no en función directa de los intereses de la burguesía que este Estado representa, sino en función de los intereses de los integrantes mismos del aparato de Estado y del poder político.

Tal fenómeno pudimos observarlo por primera vez en el gobierno de Medina, cuyas tendencias hacia el intervencionismo estatal de la economía nacional provocó la creación de Fedecámaras, en oposición a estas tendencias, elementos que contribuyeron a la caída del régimen.

Con la dictadura de Pérez Jiménez iba a repetirse la misma historia - desde luego con todas las diferencias concretas -, contribuyendo a su vez en importantísima medida a su caída. A partir de ésta, la alta burguesía venezolana, organizada en Fedecámaras, con apoyo del capital extranjero desarrolló una intensa campaña propagandística contra el intervencionismo estatal y, en particular, en contra de las importantes empresas estatales creadas por el perezjimenismo, reclamando que éstas se traspasaran a su control - un control que se hubiera ejercido, dada su debilidad e incapacidad, en asociación con el capital extranjero.

Sin embargo, tal campaña no tuvo mayores éxitos y la alta burguesía venezolana, a lo largo de la década de los años sesenta, tuvo que limitarse a frenar el crecimiento de las empresas estatales y a sabotear su funcionamiento.

Empero, en este período la burguesía venezolana conoció un rápido crecimiento de su poderío político y económico; en lo político, la estaban favoreciendo las serias derrotas sufridas por el movimiento popular y revolucionario, y en lo económico, ella siguió un proceso de rápida acumulación, mientras que el Estado se encontraba con una renta petrolera estancada. De allí que aproximadamente en 1970-1971 se pudo observar un nuevo intento, por parte de Fedecámaras, de asalto a las empresas estatales reclamando su participación en ellas y su participación directa en el poder político. Ello se convirtió en el tema central de las asambleas anuales de Fedecámaras, donde se denunció violentamente el intervencionismo estatal, se hablaba de la oligarquía política partidista que monopolizaba el Estado, etc., etc. - todo lo que formará parte de un análisis más detallado en otra parte.

Nos limitamos aquí a señalar que AD, desde la oposición, respondió positivamente a los gritos de Fedecámaras, tal como se observó en las declaraciones de Carlos Andrés Pérez y tal como se iba a reflejar luego en las declaraciones oficiales de AD, donde se hablaba muy generalmente del principio de las empresas mixtas como un principio de la política económica adecuada.

Pero de todos modos el tema fue manejado con mucha discreción, lo que merece explicaciones: De un lado, está claro que en un partido populista como AD, aun después de la división que dio lugar al MEP, la base política mayoritariamente está más bien en favor del intervencionismo del Estado y de un capitalismo de Estado, de manera que para la dirección de AD es un tema a tratar con delicadeza. Del otro lado, un abierto y franco "no" a la empresa mixta en la producción petrolera - lo que hubiera complacido mucho a la base de AD - tenía que crear problemas con Fedecámaras, donde - aparte de las corrientes que buscaban precisamente la creación de empresas mixtas en la producción petrolera - existía poca inclinación y capacidad a diferenciar. Así pues, la mejor manera de manejar el asunto consistió en lo que se hizo: unas declaraciones públicas discretas y conversaciones confidenciales con los interesados.

En resumen AD, desde la oposición, ofreció a Fedecámaras satisfacer sus reclamos, si bien en el mismo tiempo iba a resistir a los intentos de empresas mixtas en el petróleo. Ahora, al juzgar las posiciones del gobierno copeyano en materia petrolera, su disposición de permitir la entrada del capital privado nacional, aun en la fase de la extracción y producción del petróleo, habría que pensar que demostraría una actitud aún más complaciente frente a Fedecámaras que AD. Sin embargo, de cierta manera análogamente a lo que observamos en la política petrolera, ocurrió todo lo contrario: Copei no pudo imponer las empresas mixtas - tripartitas - en el gas, y

tuvo que votar en favor de una ley que, por el contrario, declaraba la industria del gas monopolio estatal. Luego iba a ocurrir algo realmente curioso pero que se entiende a partir de los mecanismos expuestos: en el gobierno copeyano la corriente en favor de la intervención estatal cobró fuerza y el Presidente Caldera, frente a los planteamientos de Fedecámaras, iba a entrar en una abierta y a veces violenta polémica - sobre lo que volveremos también en otra parte.

Entonces, al iniciarse la campaña electoral de 1973, AD - con su candidato Carlos Andrés Pérez - había logrado reestructurar y reafirmar su vieja alianza con las compañías petroleras extranjeras y con Fedecámaras, mientras que Copei - con su candidato Lorenzo Fernández -, el único competidor real de AD para tal alianza, venía de “descalificarse” frente a ambos.

### ***h) La nacionalización de la industria petrolera***

Como ya sabemos, las cosas no iban a suceder de la manera como se vislumbraba todavía en 1972. Sin embargo, durante el año 1973, tan rico en acontecimientos internacionales en materia petrolera, fue un año sin discusiones públicas sobre esta materia en Venezuela: fue un año electoral, y como de costumbre un problema de tanta importancia como el petróleo quedó excluido de la discusión pública por acuerdo entre los grandes partidos políticos. Aun cuando desde mediados de octubre el mundo entero estaba agitado por el embargo petrolero árabe y el aumento de los precios, y con todas las consecuencias que el aumento de precios iba a tener para Venezuela, nuestros candidatos presidenciales guardaron su sangre fría y su disciplina y - exagerando muy poco - se dieron como no enterados ni aludidos. Asimismo, el gobierno se limitó a constatar el aumento previsible de la renta petrolera así como anunciar que, de todos modos, Venezuela no aumentaría su producción por encima de los niveles programados en solidaridad con los árabes.<sup>169</sup>

Ahora una cosa estaba clara: el próximo gobierno, con un período constitucional de marzo de 1974 a marzo de 1979, de todas maneras tendría que decidir lo que en definitiva se haría con las concesiones que revertirían a partir de 1983, ya que por causas objetivas de ninguna manera se podría esperar hasta el último momento. Y, desde luego, con los acontecimientos que tenían lugar en el Medio Oriente, ello tenía que ser así aún con mayor razón, puesto que Venezuela estaba adquiriendo, junto con toda la OPEP, una posición de poderío económico y de bonanza financiera que le colocaba en una situación ventajosa inigualable.

Pero veamos lo que respondían nuestros candidatos presidenciales en entrevistas realizadas por “El Nacional” en la segunda mitad del mes de noviembre de 1973, presentándose a todos ellos, entre otras, la pregunta siguiente:

¿Considera Ud. que el Estado venezolano debe tomar posesión de la industria petrolera antes de 1983, y en caso afirmativo, qué clase de arreglos con las empresas internacionales y con los países consumidores de petróleo y derivados propondría?<sup>170</sup>

El candidato presidencial copeyano, Lorenzo Fernández, respondió citando su Programa de Gobierno publicado apenas una semana antes: “Voy a adelantar el 83 y en consecuencia el

---

<sup>169</sup> Declaraciones de Pérez La Salvia, El Nacional, 19/11/1973.

<sup>170</sup> El Nacional, 18/11/1973.



país debe prepararse para asumir grandes responsabilidades...”.<sup>171</sup>

Carlos Andrés Pérez, quien había publicado su programa el día anterior - y en el cual ni siquiera se mencionó la posibilidad de adelantar la reversión -, respondió: “Venezuela no debe esperar 1983 para tomar las decisiones en relación con la reversión. Es previsible que el acercamiento de la reversión lleve a las empresas multinacionales al aprovechamiento máximo del tiempo y de los pozos, a un mantenimiento mínimo de las instalaciones y a una explotación inconveniente de los yacimientos petrolíferos. Si esta circunstancia se diera, habría que adelantar la reversión. La necesidad de determinar las características y proyecciones del futuro negocio petrolero también podría llevarnos a esa conclusión”.<sup>172</sup>

Mientras que en las declaraciones de Lorenzo Fernández se nota por lo menos un lejano resplandor del desarrollo internacional en curso, pues ya habla de *adelantar* la reversión, para Carlos Andrés Pérez todavía no se trataba sino de tomar ya las decisiones para 1983, ya que las condiciones que él señala para que se diera una reversión adelantada, una producción abusiva y falta de mantenimiento de las instalaciones productivas, se estaban impidiendo mediante el control de producción estatal y a base de la Ley de Reversión. A lo sumo en la última frase, hablando de la “necesidad de determinar las futuras características... del futuro negocio petrolero” como causa de una posible reversión adelantada, se refiere posiblemente a los cambios que estaban ocurriendo en la escena internacional.

En cuanto al tipo de arreglo que se propondría, Lorenzo Fernández se limitó a llamar al país a “prepararse para asumir grandes responsabilidades”, sin tocar, ni remotamente, la cuestión si se recurriría o no a empresas mixtas bipartitas o tripartitas, mientras que Carlos Andrés Pérez sí se expresó más claramente:

“En cuanto al tipo de organización, explotación y administración, digo que tiene que ser bajo un *control total del Estado venezolano*, estableciendo naturalmente las vinculaciones indispensables para los capitales que no tenemos, la explotación de las nuevas fuentes no tradicionales del petróleo y de las tecnologías tanto administrativas como de orden industrial que Venezuela no está en capacidad de producir. Igualmente podríamos requerir de entendimientos con las empresas multinacionales para los sistemas de mercadeo”.<sup>173</sup>

Señalamos que todavía la palabra “nacionalización” era una palabra proscrita tanto por parte de la dirección adeca como por parte de la copeyana, como siempre lo habría sido desde que existían estos partidos. A toda acusación de uno u otro político, periodista o representante de una empresa petrolera en los EEUU de que la política petrolera venezolana estaba encaminada hacia la nacionalización, durante los dos años polémicos 1971 y 1972, tanto AD como Copei religiosamente desmintieron dichas acusaciones.<sup>174</sup> En 1973, no fue necesario ni siquiera desmentir la posibilidad de nacionalización.

Los candidatos como Paz Galarraga (MEP/PCV), Jóvito Villalba (URD) o José Vicente Rangel (MAS/MIR) exigieron como contrapartida de la reversión adelantada la nacionalización adelantada, expresándose de manera más franca Jóvito Villalba: “No podemos esperar el 83 para

---

<sup>171</sup> *Ibid.*

<sup>172</sup> *Ibid.*, 19/11/1973.

<sup>173</sup> *Ibid.*, subrayado nuestro.

<sup>174</sup> Véase, por ejemplo, Asociación Pro-Venezuela, *op.cit.*, pp.206-210.

nacionalizar el petróleo, la reversión es ya inoperante”.<sup>175</sup> Los candidatos como Pedro Tinoco (Desarrollista), Segnini La Cruz (FND), etc., estaban preocupados, ante todo, por la participación del capital privado nacional en el negocio.

En las elecciones del 9 de diciembre de 1973, contrariamente a lo sucedido en las dos elecciones anteriores, se produjo un proceso de polarización. Carlos Andrés Pérez ganó con amplio margen, sacando AD el 45% de los votos, con lo que obtuvo mayoría absoluta en ambas Cámaras Legislativas. Copei sufrió una derrota inequívoca, aun obteniendo el mejor resultado electoral de su historia, pues obtuvo un 36% de los votos. El MEP y el MAS obtuvieron 5%; los perezjimenistas (C.C.N.) 4%; URD 3%; FDP, PCV y MIR 1% cada uno. Acción Democrática había logrado superar exitosamente la grave crisis que había sufrido el partido y su alianza tradicional.

El 27 de diciembre, apenas 18 días después de las elecciones - hecho casual -, pero apenas 3 días después que la OPEP había vuelto a duplicar su renta (confirmándose así definitivamente que todas las relaciones contractuales en esta materia se habían roto), en oportunidad de festejar los 15 años de existencia de Cordiplan, el doctor Enrique Tejera París, Senador y miembro del Comité Ejecutivo Nacional de AD propuso “*estudiar la nacionalización de las empresas petroleras*”<sup>176</sup>, a lo que respondió el Presidente Caldera con las palabras siguientes: “Hasta este momento creo que nadie había formulado este planteamiento en Venezuela. Se había hablado de nacionalizar la industria a base de la empresa nacional Corporación Venezolana del Petróleo”. Y luego agregó: “Quizás es interesante que se analice esto porque yo debo decir, en verdad, que nunca se me había ocurrido la posibilidad o la conveniencia de nacionalizar la Creole, rama de la Standard Oil, la Shell de Venezuela, rama de la Shell Petroleum, pero la autoridad de quien ha expresado este concepto, creo que se hacía imperativo no dejar esas palabras así, sin presentarlas como un objeto obligado de análisis y de meditación”.<sup>177</sup>

La suprema autoridad detrás de las palabras del Senador Enrique Tejera París se iba a identificar dos días más tarde. En un artículo de prensa titulado “*Visitaron a Caldera los Presidentes de Creole y Shell*”<sup>178</sup> se informó:

*“La posible nacionalización de las compañías petroleras que operan en el país, sugerida el jueves en Cordiplán por el Senador Enrique Tetera París, constituye una posibilidad y un punto de vista que amerita estudio, dijo ayer en Miraflores el señor Robert Dolph, Presidente de la Creole Petroleum Corporation”.*

Y bondadosamente siguió: “Dolph, quien se entrevistó con el Presidente Rafael Caldera para “expresar nuestros saludos con motivo del fin de año”, señaló que la relación entre las compañías y los gobiernos está cambiando en todas partes del mundo y no se puede esperar que Venezuela sea una excepción, por lo cual es necesario estudiar cuidadosamente todas las alternativas posibles”.

Con modestia ejemplar y un optimismo imperturbable continuó: “En todo caso, señaló Dolph, corresponde al gobierno decidir cuál es la mejor solución y añadió que “*estamos seguros*

---

<sup>175</sup> El Nacional, 21/11/1973.

<sup>176</sup> *Ibid.*, 28/12/1973.

<sup>177</sup> *Ibid.*

<sup>178</sup> *Ibid.*, 29/12/1973. Subrayado nuestro.

*que una nueva relación puede incluirnos a nosotros en un papel muy importante”.*

“Dolph indicó que sería prematuro expresar opiniones respecto a la posible política que seguirá el nuevo gobierno, limitándose a informar que el programa de la Creole para el próximo año es el de mantener los niveles de producción actuales”.

Apenas velado, *las compañías petroleras internacionales mismas estaban gestionando su propia nacionalización.* Para mayor abundancia, citamos la declaración de la Shell:

*“Por su parte el señor Kenneth Wetherell, Presidente de la Compañía Shell de Venezuela, señaló que ésta ha estado y está dispuesta y preparada a examinar cualquier nuevo esquema de relaciones para las actividades petroleras que sea necesario a fin de cumplir con las aspiraciones y objetivos de la nación.*

“Es de vital importancia, dijo Wetherell, que la transición de las concesiones a un sistema modificado o distinto, se realice sin tropiezos para evitar dislocaciones en la actividad petrolera y el ingreso fiscal. En el cuadro de la escasez mundial de energía será aún más importante evitar tales dislocaciones.

“El Presidente de la Shell de Venezuela señaló que en los últimos años del régimen de concesiones es necesario aceptar “la necesidad de que se produzcan cambios que permitan mantener esquemas apropiados de inversión”.

*“Wetherell indicó también que es necesario que se implante un concepto totalmente nuevo, capaz de armonizar la realidad que se vive con las necesidades del desarrollo económico de Venezuela y el sentir y deseo de sus ciudadanos.*

*“En lo que se refiere al futuro de la Compañía Shell de Venezuela, dijo Wetherell, soy optimista. Tenemos mucho que aportar y somos lo suficientemente flexibles para adaptarnos a cualquier requerimiento. Nuestras habilidades especiales en tecnología y administración son apreciadas”.*

Sobre la causa de este cambio radical - radicalísimo - en la actitud de las compañías petroleras internacionales en nuestro país - mero reflejo de los acontecimientos internacionales ya descritos y analizados - encontramos un indicio en el último párrafo del artículo citado:

*“Ni Dolph ni Wetherell comentaron sobre el aumento en los valores de exportación del petróleo venezolano fijados para el mes de enero del 74 y anunciado hoy en resolución conjunta de los Ministerios de Hacienda y de Minas e Hidrocarburos”.*

Efectivamente, ésta era la médula de la cuestión. Estas compañías, que todavía pocos meses atrás señalaron a cualquier aumento de la renta por barril en unos centavos de dólar como excesivo, poniendo en peligro los mercados del petróleo venezolano y, por tanto, la existencia misma de la industria petrolera venezolana, ahora ni se dignaron a comentar la multiplicación de esta renta. El enfrentamiento violento entre los países consumidores y los países propietarios, con la victoria de estos últimos, había puesto fin a la existencia de las compañías petroleras internacionales en su antiguo papel de arrendatarias. Estas, en adelante, tenían que limitarse al papel de meros operadores, neutrales con respecto a la renta; y desde luego que a partir de este momento y no sin agilidad, las compañías petroleras iniciaron la lucha para que este nuevo papel les resulte lo más lucrativo posible.

De ahora en adelante los consumidores mismos tendrían que enfrentarse a la OPEP, a protestar cualquier aumento de la renta, tal como lo iban a hacer efectivamente a través de sus gobiernos respectivos y, desde luego, en primer lugar a través del gobierno estadounidense, primer importador de petróleo en el mundo.

El optimismo que evidenciaron los presidentes de la Creole y de la Shell demostraba su confianza en el éxito de la operación sin que tuvieran que perder un solo centavo, confianza sobradamente justificada: su candidato preferido a la Presidencia de la República, Carlos Andrés Pérez, acababa de ganar las elecciones, además disponiendo Acción Democrática de una mayoría absoluta en el Congreso Nacional.

## Capítulo 12. La nacionalización de la industria petrolera venezolana y el gobierno de Carlos Andrés Pérez, 1974 hasta el presente (1976)

En el año 1974 la renta petrolera del suelo del Estado venezolano llegó a un record histórico, con 40 mil millones de bolívares<sup>179</sup>; cinco años antes, en 1969, todavía apenas llegaba a 4,5 mil millones. Y aún en 1975, con toda la recesión que se estaba viviendo en el mundo occidental - recesión no originada, pero sí agudizada por el aumento vertiginoso de la renta petrolera impuesto por la OPEP -, todavía llegaba a 30 mil millones de bolívares. Para mantener las altas rentas por barril y los precios correspondientes, la OPEP tuvo que reducir su producción de 30,989 millones de b/d en 1973 a 26,837 millones de b/d en 1975; la producción venezolana bajó asimismo en el mismo período, de 3,366 millones de b/d a 2,346 millones.

Acción Democrática volvió a gobernar en un momento de una bonanza financiera del país sin precedente histórico, disponiendo además de una sólida mayoría en el Congreso Nacional. Las condiciones eran óptimas para cumplir con su alianza con Fedecámaras y las compañías petroleras transnacionales. Desde luego, otra vez el aumento repentino de la renta petrolera hizo la intervención masiva del Estado en la economía nacional más inevitable que nunca; jamás el peso de la renta petrolera dentro de nuestra economía había sido mayor que ahora (ver tomo II, cuadros 2 y 7; y los cuadros 33 y 34 a continuación). Sin embargo, ahora esta gigantesca renta petrolera y la política económica del Estado iban a ser manejadas directamente por Fedecámaras; altos ejecutivos de esta organización, sin ser miembros de AD, ocuparon posiciones claves en el gabinete de gobierno.

En lo que concierne a las compañías transnacionales, a lo largo del proceso de su nacionalización nunca desapareció una amplia sonrisa de las caras de sus presidentes respectivos, índice seguro que tal proceso se estaba cumpliendo a su plena satisfacción.

### CUADRO 33

*La importancia de la renta petrolera del suelo en el presupuesto del gobierno y en el ingreso nacional, 1971 a 1975*

<i>Año</i>	Ingresos fiscales ordinarios (millones de Bs.)	(a) Provenientes del petróleo (%)	Ingreso nacional (millones de Bs.)	(b) Porcentaje de la renta petrolera en el ingreso nacional
<b>1971</b>	11.637	66,1	45.860	16,5
<b>1972</b>	12.192	65,1	51.270	16,4
<b>1973</b>	16.054	69,9	61.591	21,4
<b>1974</b>	42.558	85,7	99.380	39,9
<b>1975</b>	40.898	77,4	101.407	29,4

<sup>179</sup> Para completar señalamos que en 1974 la tasa del impuesto sobre la renta fue aumentada desde el 60% al 63,5%, y en 1975 llegó al 72%.

### CUADRO 34

*Distribución de la exportación por productos  
(porcentajes del precio total), 1970 a 1975*

<i>Año</i>	Petróleo y productos (%)	Mineral de hierro (%)	Otros (%)	Total (=100%) en millones de bolívares
<b>1970</b>	90,5	5,3	4,2	12.125
<b>1971</b>	90,8	4,2	5,0	14.840
<b>1972</b>	92,7	3,5	3,8	16.273
<b>1973</b>	94,3	3,0	2,7	23.649
<b>1974</b>	96,5	1,8	1,7	63.827
<b>1975</b>	95,6	2,4	2,0	46.704

#### *a) La nacionalización de la industria petrolera*

Apenas había tomado posesión Carlos Andrés Pérez de la Presidencia de la República, el MEP presentó al Congreso Nacional un proyecto de ley de nacionalización de la industria petrolera, y otro tanto lo hizo, pocos días después, el partido Copei. Carlos Andrés Pérez cerró el paso a los dos, al decretar de inmediato la creación de “una Comisión, con carácter ad-honorem, que se encargará de estudiar y analizar las alternativas para adelantar la reversión de las concesiones y los bienes afectos a ellas, a objeto de que el Estado asuma el control de la exploración, explotación, manufactura, refinación, transporte y mercadeo de los hidrocarburos”.<sup>180</sup> En esta Comisión iban a estar representados todos los partidos políticos del país, el gobierno, asociaciones profesionales - entre ellas: abogados y economistas -, la C.T.V., Fedecámaras, Pro-Venezuela, etc., de manera que la nacionalización se llevaría a cabo como expresión de un consenso verdaderamente nacional.

Efectivamente, una vez que las compañías petroleras internacionales estaban gestionando su propia nacionalización, ¿quién se opondría a ella? Hasta Fedecámaras, en su asamblea anual en junio de 1974, se pronunció oficialmente en favor de la reversión adelantada y, con ello, de la nacionalización.

En el discurso inaugural de la Comisión citada, el Presidente Pérez definió como los objetivos básicos de ésta la “determinación de la fórmula para el cálculo de la indemnización que prevé el artículo 101 de la Constitución”<sup>181</sup>, así como determinar las normas transitorias para la operación de la industria desde el momento en que se inicie hasta que termine el proceso de traspaso, el control y su ejecución práctica.

“Cumplido estos objetivos por el Ministerio (de Minas e Hidrocarburos) y la Comisión, sus conclusiones serán sometidas a la consideración del Congreso. Si las Empresas aceptan las fórmulas así aprobadas y el monto de la indemnización, se aligeraría el proceso, por cuanto ellas

<sup>180</sup> “Nacionalización del petróleo en Venezuela”, Catalá/Centauro/Editores, Caracas 1975; pp.3/4.

<sup>181</sup> *Ibid.*, p.19.

renunciarían entonces a las concesiones por el tiempo que falta para su vencimiento. De lo contrario, el Gobierno procederá, en estricto apego a las normas constitucionales, a dictar el Decreto de expropiación de todos los activos previstos en la Ley de Reversión, lo que alargaría el tiempo para cumplir el propósito hoy definido como decisión oficial del Gobierno”.<sup>182</sup>

Carlos Andrés Pérez expuso además cómo pensaba el gobierno garantizar la continuidad de la actividad petrolera: “Otros aspectos relevantes sobre los cuales quiero expresar nuestra opinión, se refieren a las decisiones que aseguren en la práctica la continuidad sin interrupciones de las actividades petroleras.

“A propiedad del Estado pasarán, no las empresas sino sus activos. De consiguiente, habrá que crear las nuevas personas jurídicas que recibirán esos activos y ejercerán la actividad empresarial. Creemos que por lo menos deberán ser cuatro personas jurídicas: para sustituir a la Creole, la Shell, la Mene Grande y otra para todas las demás.

“Fácil es apreciar la seriedad y hondura de los estudios que deben efectuarse previamente. Pero en principio sostiene mi Gobierno que sería temerario transferir todas las actividades de las unidades que hoy constituyen aquellas empresas a una sola, con graves o tal vez catastróficas derivaciones para la continuidad normal de las actividades que tienen que ser plenamente garantizadas.

*“Al frente de estas nuevas Empresas deben quedar los venezolanos que vienen manejando las actuales Empresas internacionales, asegurando así la gestión empresarial por el Estado sin ningún tropiezo.*

“Para dirigir estas Empresas venezolanas que hoy son controladas desde el exterior por las casas matrices, en cuanto a su política y decisiones fundamentales, debe constituirse un organismo o Empresa Petrolera Nacional, dentro de la figura que se conoce con el nombre de “Holding”, que tendría a su cargo la más alta responsabilidad en la planificación, orientación y supervisión de las cuatro empresas a cargo de la operación diaria de la industria petrolera venezolana. Y aquí contraigo el compromiso extraordinario de construir ese Directorio sin miramientos subalternos de ninguna naturaleza, buscando los venezolanos de la más alta calificación y del más comprobado patriotismo”.<sup>183</sup>

El “Holding” iba a ser finalmente “Petroven”; a la Creole se sustituyó por Lagoven; la Shell por Maraven; la Mene Grande por Meneven, etc., pues no se constituyeron solamente cuatro sino todo un conjunto más de compañías venezolanas subsidiarias de Petroven y sustituyendo a las antiguas empresas concesionarias extranjerías. En cuanto a la continuidad deseada del personal, señalamos como ejemplo que fue el vicepresidente venezolano de la Creole, Guillermo Rodríguez Eraso, quién pasó a ocupar la presidencia de Lagoven.

Dentro de los seis meses previstos la Comisión presentó un “Proyecto de ley orgánica que reserva al Estado la industria y el comercio de los hidrocarburos”. Su artículo 1º, tal como fue finalmente aprobado por el Congreso Nacional, rezaba como sigue:

“Artículo 1º.-Se reserva al Estado, por razones de conveniencia nacional, todo lo relativo a

---

<sup>182</sup> *Ibid.*, p.20. Paréntesis nuestro.

<sup>183</sup> *Ibid.*, p.21. Subrayado nuestro.

la exploración del territorio nacional en busca de petróleo, asfalto y demás hidrocarburos; a la explotación de yacimientos de los mismos, a la manufactura o refinación, transporte por vías especiales y almacenamiento; el comercio interior y exterior de las sustancias explotadas y refinadas, y a las obras que su manejo requiera... Como consecuencia de lo dispuesto en este artículo, quedarán extinguidas las concesiones otorgadas por el Ejecutivo Nacional y la extinción se hará efectiva el día 31 de diciembre de mil novecientos setenta y cinco...”<sup>184</sup>

En la “Exposición de motivos” redactada por la Comisión se comentó con respecto a este artículo 1º, que “Se persigue con la reserva que sólo el Estado, como representante de la Nación, pueda ejercer la industria y el comercio de los hidrocarburos, *con exclusión en las áreas esenciales a dichas actividades, no sólo de los consorcios extranjeros sino también de los capitales privados nacionales, ya en forma exclusiva o en asociación con el Estado*”.<sup>185</sup>

Esta posición se reitera en el artículo 2º:

“Artículo 2º-El comercio exterior de los hidrocarburos estará bajo la gestión y el control exclusivos del Estado, quien lo ejercerá directamente por el Ejecutivo Nacional o a través de los entes estatales creados o que se crearen para realizar los fines de la presente ley”.<sup>186</sup>

En el artículo 3º, se definía de manera global los objetivos esenciales del comercio exterior de los hidrocarburos, como “llevar al máximo el rendimiento económico de la exportación”<sup>187</sup>, etc. Sigue el artículo 4º:

“Artículo 4º-En las negociaciones para vender hidrocarburos en el mercado exterior, el Ejecutivo Nacional o los entes estatales podrán utilizar, reservándose los derechos de comercialización, diversos medios y formas, *orientados preferentemente a establecer transacciones regulares con los Estados o entes estatales de los países consumidores, para la captación de mercados directos de hidrocarburos venezolanos*”.<sup>188</sup>

Fue siempre una tesis de aceptación general dentro de la OPEP que el comercio internacional de los hidrocarburos debería basarse en relaciones directas de gobierno a gobierno. En el pasado lo que se buscaba en primer lugar, fue desarmar a las compañías petroleras internacionales, ya que el manejo de la producción a su arbitrio constituía el arma más poderosa de la cual disponían como arrendatarias, contra todos los reclamos de los países propietarios. Ahora la situación era muy distinta; si el Estado venezolano todavía estaba interesado en las relaciones directas de gobierno a gobierno en el comercio internacional de hidrocarburos, ello se debía principalmente a la necesidad de disponer de mercados estables, permitiéndole una programación de la producción y, con ello, de la renta petrolera a más largo plazo.

Toda la polémica y discusión pública de esta Ley iba a concentrarse en el artículo 5º. He aquí tal como fue redactado originalmente por la Comisión:

“Artículo 5º-Las actividades señaladas en el artículo 1º de la presente Ley sólo podrán ser ejercidas:

---

<sup>184</sup> *Ibid.*, p.287.

<sup>185</sup> *Ibid.*, p.65. Subrayado nuestro.

<sup>186</sup> *Ibid.*, p.283.

<sup>187</sup> *Ibid.*

<sup>188</sup> *Ibid.*, p.76. Subrayado nuestro.



“a) *Por el Ejecutivo Nacional;*

“b) *Por entes de la propiedad exclusiva del Estado* creados mediante leyes especiales, a los cuales les sean asignados por el Ejecutivo Nacional previa aprobación del Senado, los correspondientes derechos para ejercer una o más de las indicadas actividades. Los derechos asignados no podrán ser enajenados, gravados o ejecutados so pena de nulidad de los respectivos actos.

*“A tales entes les estará permitido crear empresas de su exclusiva propiedad, para realizar una o varias de las actividades comprendidas en los derechos que se les asignen, e igualmente podrán celebrar los convenios operativos necesarios para la mejor realización de sus actividades, sin que en ningún caso estas gestiones afecten la esencia misma de los derechos asignados”*.<sup>189</sup>

Con respecto a este artículo en la “Exposición de motivos” se observó que “... En efecto, *está totalmente descartada la posibilidad de crear empresas mixtas o de participación*, para la realización de las actividades reservadas, pero ello no excluye la celebración de convenios o contratos con empresas privadas para la ejecución de determinadas obras o servicios por los cuales estas últimas recibirán el pago en dinero o en especie, sin que en este último caso se pueda comprometer un porcentaje fijo de la producción de un determinado campo o la entrega de una cantidad substancial del petróleo que desdibuje la figura del simple contrato de servicio u operación. El Estado podría participar como socio en una de estas empresas prestadoras de tales servicios, lo que redundaría en acopio de experiencia para el Estado y sus entes en el campo operativo industrial”.<sup>190</sup>

Con este artículo 5°, el papel del capital privado nacional y extranjero se hubiera reducido a su mínima expresión, fortaleciéndose así al máximo la posición del propietario. No puede extrañarnos que no encontrara el beneplácito de Fedecámaras. Efectivamente, mientras que *todos* los demás miembros integrantes de la Comisión votaron en favor del artículo 5° en su forma citada, hubo una *única* excepción: el representante de Fedecámaras salvó su voto.

Este voto salvado iba a ser el voto decisivo. Luego de estudiar el Ejecutivo durante unos meses el proyecto de ley, lo presentó al Congreso Nacional acompañado del mensaje presidencial siguiente: “El Proyecto de Ley sometido a la consideración del Congreso recoge los aspectos esenciales del Anteproyecto de la Comisión Presidencial de Reversión modificada la redacción de algunas normas y llenando algunas omisiones, explicables por haber sido el texto original novedoso y fruto de un trabajo colectivo. *Sólo una modificación de fondo contiene el Proyecto y sobre ella asumo particular responsabilidad.*

*“Me refiero al Artículo 5°, donde se establece la posibilidad de que los entes estatales con la previa autorización del Congreso, pueden ir más allá de los convenios operativos con entidades privadas cuando así convenga al interés público. No se me escapó ni se me escapa que esta alternativa causará ardorosa controversia. Pero no puedo hacerme concesiones ni cálculos medrosos en el cumplimiento de mis deberes y responsabilidades”*.<sup>191</sup>

---

<sup>189</sup> *Ibid.*, p.76. Subrayado nuestro.

<sup>190</sup> *Ibid.*, p.66. Subrayado nuestro.

<sup>191</sup> Prieto Soto, Jesús: “La Reversión Petrolera”, Barranquilla, Colombia, 1975; p.139. Subrayado nuestro.

El artículo 5° propuesto por el Ejecutivo rezaba así:

“Artículo 5°-El Estado ejercerá las actividades señaladas en el artículo 1° en la presente ley directamente por el Ejecutivo Nacional o por medio de entes de su propiedad, pudiendo celebrar los convenios operativos necesarios para la mejor realización de sus funciones, sin que en ningún caso estas gestiones afecten la esencia misma de las actividades.

*“En casos especiales y cuando así convenga al interés público, el Ejecutivo Nacional o los referidos entes podrán, en el ejercicio de cualquiera de las señaladas actividades, celebrar convenios de asociación con entes privados, con una participación tal que garantice el control por parte del Estado y con una duración determinada. Para la celebración de tales convenios se requerirá la previa autorización de las Cámaras en sesión conjunta, dentro de las condiciones que fijen, una vez que hayan sido debidamente informadas por el Ejecutivo Nacional de todas las circunstancias pertinentes”*.<sup>192</sup>

Con esta redacción del artículo 5° se abrió la posibilidad de empresas mixtas en *todas* las fases de la industria petrolera, si bien siempre estaría garantizada una participación mayoritaria del Estado. En adelante, toda la discusión pública se iba a concentrar en este artículo 5°, que se encontró con la oposición de todos los partidos políticos, con excepción de los perezjimenistas y de Acción Democrática. Sin embargo, aún dentro de AD no fue fácil imponerlo.

El PCV y el MEP insistieron en la versión original del artículo 5°. URD hizo una proposición conciliatoria destinada a delimitar claramente cuáles serían las actividades eventualmente sujetas a tales convenios de asociación, proposición a su vez aceptada con ligeras modificaciones por el MAS. Ello llevó a AD a intentar lograr un consenso general proponiendo la modificación siguiente del aparte único del artículo 5°:

“En las actividades cuya ejecución haya de tener lugar *fuera* del ámbito territorial de la soberanía del Estado venezolano, el Ejecutivo Nacional o los entes estatales podrán formar asociaciones con entes gubernamentales o privados de otros países para cumplir los siguientes objetos:

“1) El transporte internacional de hidrocarburos...

“2) La instalación o compra total o parcial de complejos de extracción o refinación localizados en territorios de otras naciones, realizándose preferentemente las asociaciones en los sitios donde se haya procesado o se procesen volúmenes importantes de crudos venezolanos...”<sup>193</sup>

Este último párrafo se refirió, ante todo, a las refinerías de petróleo venezolano de Aruba y Curazao. Más generalmente se desprende una posible política venezolana con respecto a la refinación del párrafo siguiente:

“En el caso de las refinerías existentes en el país, el Ejecutivo Nacional o los entes estatales podrán asociarse con entes propietarios de otras refinerías localizadas en el Caribe, siempre que la participación minoritaria de los asociados en las refinerías venezolanas conlleve

---

<sup>192</sup> “Nacionalización...”, *op.cit.*, pp.288/9. Subrayado nuestro.

<sup>193</sup> *Ibid.*, p.126. Subrayado nuestro.

una participación por lo menos igual del Estado venezolano en las refinerías del exterior”.<sup>194</sup>

Dicho de paso, fíjese el lector que en todas estas asociaciones, AD pensaba exclusivamente en la conveniencia de éstas con el capital extranjero.

Sigue la proposición adeca: “En actividades cuya ejecución haya de tener lugar en el territorio del país, el Ejecutivo Nacional o los entes estatales podrán formar asociaciones con entes gubernamentales o privados de otros países, que aporten las tecnologías necesarias para cumplir los siguientes objetivos:

“1) *El aprovechamiento comercial de hidrocarburos de naturaleza o procedencia no convencionales...*

“2) *La refinación de crudos pesados de cualquier origen...*”.<sup>195</sup>

Con ello se estaba refiriendo a la Faja Petrolífera del Orinoco, cuyas reservas *in situ* se han estimado en 700 mil millones de barriles, de manera que aun con un factor de recuperación de sólo el 10% representarían unas reservas probadas de 70 mil millones de barriles, que deben compararse con los 18 mil millones de barriles de reservas probadas de petróleo convencional que existían en 1975. Sin embargo, en la Faja se trata de petróleo no convencional, muy pesado, que presenta problemas tecnológicos y científicos aún no resueltos tanto para la producción como para la refinación. Desde luego que con ellos, el capital petrolero internacional tiene al respecto de la Faja Bituminosa una posición más fuerte, y seguramente intentará pedir más que simples convenios operativos. El gobierno de Carlos Andrés Pérez evidentemente estaría dispuesto a ceder.

Y finalmente: “La duración de estas asociaciones no excederá de un término de quince (15) años, la participación de los socios será minoritaria y su constitución quedará sometida a la previa autorización de las Cámaras en sesión conjunta, dentro de las condiciones que fijen una vez que hayan sido debidamente informadas al Ejecutivo Nacional de todas las circunstancias pertinentes”.<sup>196</sup>

Sin embargo, los partidos de oposición, incluido Copei, siguieron rechazando el artículo 5° así modificado, pronunciándose en favor de la redacción original de la Comisión Asesora. AD, a su vez, volvió sorpresivamente a la redacción original propuesta por el Ejecutivo, y es ésta la que se aprobó en definitiva con los votos de AD y los perezjimenistas, en oposición a los votos de todos los demás partidos.<sup>197</sup>

Los artículos 6° al 11° de la Ley se referían a problemas de organización y administración de la industria nacionalizada así como a la transición hacia ella. Lógicamente, toda la estructura de la renta se mantenía invariable.

Los artículos del 12° en adelante trataban fundamentalmente de todos los problemas relacionados con los obreros y empleados, la salvaguarda de sus derechos, etc.; y del problema de las indemnizaciones que se les debía pagar a las compañías petroleras. Este último punto fue a su

---

<sup>194</sup> *Ibid.*, pp.126/7.

<sup>195</sup> *Ibid.*, p.126. Subrayado nuestro.

<sup>196</sup> *Ibid.*, p.127.

<sup>197</sup> Para más detalles sobre las vacilaciones de AD véase Maza Zavala, D.F., y Muñoz, Freddy; “Petróleo - nacionalización y socialismo”, Caracas 1975.

vez objeto de controversias públicas. La Ley establecía al respecto, en su artículo 15°, que “el monto de la indemnización de los derechos sobre los bienes expropiados no podrá ser superior al valor neto de las propiedades, plantas y equipos, entendiéndose como tal, el valor de adquisición menos el monto acumulado de depreciación y amortización, para la fecha de la solicitud de expropiación, según los libros usados por el respectivo concesionario a los fines del impuesto sobre la renta”.<sup>198</sup>

Y en el artículo 16° se determinó que “El pago de la indemnización podrá ser diferido por tiempo determinado, no mayor de diez (10) años, o cancelarse en Títulos de la Deuda Pública, en términos convenientes al interés nacional, según lo determine el Ejecutivo Nacional, previa consulta con el Banco Central de Venezuela. El interés devengado por los Títulos de la Deuda Pública no será superior al 6% anual”.<sup>199</sup>

En el fondo, la controversia sobre el pago de las indemnizaciones giraba alrededor de la misma cuestión a que se refería el artículo 5° y los posibles convenios de asociación con el capital privado, extranjero o nacional. ¿Hasta qué punto se aprovecharía de esta nacionalización, cuya esencia era la liberación de la renta, para romper los lazos con el capital extranjero también en otros aspectos? Desde luego que la decisión de no pagar indemnizaciones hubiera implicado una ruptura radical con toda la concepción prevaleciente del desarrollo capitalista venezolano en estrecha asociación con el capital extranjero, y de allí que esta posición no fue defendida sino por el PCV y por unas personalidades independientes como Maza Zavala (independiente con el MAS). Tal posición se justificaba a base de las superganancias que habían obtenido las compañías durante las últimas décadas en nuestro país. Pero todos los demás partidos, como el MAS, MEP, URD, etc., así como Copei y AD estaban de acuerdo con pagar indemnizaciones con diferencias menores.

A base de la Ley nacionalizadora pero acercándose al límite superior determinado por ésta, el Ejecutivo negoció con las compañías concesionarias las indemnizaciones que sumaron un total de 4.300 millones de bolívares, la totalidad del valor neto de las propiedades, plantas y equipos ajustados al 31/12/1975, y les pagó en efectivo Bs. 480 millones<sup>200</sup> y el resto en bonos con un interés anual del 6%, tasa máxima permitida por la Ley respectiva.

La nacionalización se hizo efectiva el 1° de enero de 1976. A las antiguas concesionarias no solamente se les pagó una indemnización respetable, sino que al mismo tiempo se firmaron con ellas contratos de asistencia técnica de manera que, efectivamente, la continuidad de las operaciones petroleras estaba garantizada a las mil maravillas: todo el personal venezolano siguió igual, o a lo mejor ascendió a un puesto que había desocupado algún extranjero. La compañía extranjera quedó convertida en una compañía de servicio y siguió administrando la antigua empresa ahora venezolana. Mas, como declaró oportunamente el Ministro de Minas e Hidrocarburos, Valentín Hernández, “... la indemnización de las petroleras y la consecución de la asistencia tecnológica se vienen conversando simultáneamente y en paquete”.<sup>201</sup> Antes de concluir, examinemos estos contratos de asistencia técnica.

---

<sup>198</sup> “Nacionalización...”, *op.cit.*, pp.295/6.

<sup>199</sup> *Ibid.*, p.297.

<sup>200</sup> Véase PODE, 1975, pp.147 y ss.

<sup>201</sup> Citado en la revista “Proceso Político”, Número especial 4-5, Caracas, enero-abril 1977, p.40.

## ***b) Los contratos petroleros de asistencia técnica***

Los contratos petroleros de asistencia técnica han salido recientemente a la luz pública “gracias a que una labor detectivesca nos ha permitido romper el ‘secreto de Estado’ y obtener copias de los referidos convenios”.<sup>202</sup> Efectivamente, la “negociación y firma de estos contratos es atribución exclusiva de Petróleos de Venezuela, no son objeto de discusión en el Congreso, no son sometidos a ninguno de los organismos de control del Estado, no son conocidos en el Ministerio de Minas, no son accesibles a la opinión pública y tal parece que fueran un secreto de Estado”.<sup>203</sup> Sin embargo, si bien jurídicamente son atribución exclusiva de Petroven, estos contratos han sido negociados directamente por el gobierno, como lo declaró a una Comisión del Congreso Nacional el Presidente de Petroven, General Rafael Alfonzo Ravard, al intervenir en el escándalo producido por la publicación de los convenios. Desde luego que la discreción que quiso guardar el gobierno con respecto a estos contratos tiene su explicación: presentados por la propaganda gubernamental como necesarios para lograr la transferencia de tecnologías modernas al país, sus términos demuestran de manera contundente que no se trata de ello sino de pagarle a las compañías el *lucro cesante*. Dicho de otra manera, el gobierno de Carlos Andrés Pérez al nacionalizar la industria petrolera *no* se limitó a pagar una indemnización por el capital invertido neto existente en ese momento, sino que accedió a indemnizar también por el adelanto de la reversión encubriendo este hecho con los contratos de asistencia técnica.

Con el argumento de que se debería mantener la vieja estructura de la industria petrolera venezolana para garantizar la continuidad de las operaciones, a las diferentes compañías concesionarias las iban a suceder otras tantas filiales de Petroven, un argumento sin lugar a dudas no exento de justificación. Sin embargo, ello también permitió celebrar con cada una de las ex-concesionarias un contrato o convenio de asistencia técnica refiriéndose a sus antiguas concesiones, ¿y quién sería más calificado para ello que la ex-concesionaria respectiva? Con ello se encubrió hábilmente lo que se trataba de ocultar: que cada una cobraría su lucro cesante.

Así, por ejemplo, Petroven firmó un convenio de asistencia técnica con la Creole, filial de la Exxon, conviniéndose al mismo tiempo el traspaso de este convenio a una nueva filial de la Exxon, la Exxon Service Company, desapareciendo así la Creole; y otro tanto se hizo en los demás casos. Sobre la duración de estos contratos declaró el Presidente de la República el 1º de enero de 1976: “Tanto los convenios de asistencia tecnológica como los de comercialización, con las revisiones necesarias de acuerdo con las decisiones de la OPEP, *tendrán una duración de sólo dos años* prorrogables por período igual. De esta manera, Petróleos de Venezuela no ata sus decisiones por períodos que podrían ir en detrimento de su independencia de acción y del propósito de irnos liberando de lazos permanentes con las compañías transnacionales”.<sup>204</sup> Empero, en el contrato de Lagoven con la Creole (traspasado a la Exxon Service Company, ESC), se habla del “*31 de diciembre de 1979... fecha ésta... de terminación de este Convenio*”<sup>205</sup>; o sea, este convenio tiene una *duración de cuatro años y no de dos*, como lo afirmó el Presidente de la República. Asimismo en el contrato de la Mobil con Llanoven se dice que este “convenio

---

<sup>202</sup> “Proceso Político”, *op.cit.*, p.57.

<sup>203</sup> *Ibid.*, p.56.

<sup>204</sup> Citado en: “Proceso Político”, *op.cit.*, p.59. Subrayado nuestro.

<sup>205</sup> *Ibid.*, p.60. Subrayado nuestro.

tendrá una duración de *cuatro (4) años* contados a partir del 1° de enero de 1976...”.<sup>206</sup> Señalemos que de esta manera, con una sola prórroga de estos convenios, se llegará hasta el año 1983... cuando iban a revertir de todos modos las concesiones más importantes del país.

En cuanto al objeto de estos contratos, veamos cómo se define éste en el caso de la Mobil. Señalemos primero, que la empresa de servicios correspondiente se llama “Mobil de Desarrollo C.A. (MODECA)”:

“MODECA, a petición de LLANOVEN, proporcionará para LLANOVEN servicios de ingeniería y asistencia técnica relacionados con las Operaciones de Producción, inclusive la evaluación geológica de las áreas enumeradas en el anexo “A” (Cláusula 2.1)”.<sup>207</sup>

Las áreas a las cuales se refiere el anexo “A” corresponden, desde luego, a las áreas de la anterior concesión de la Mobil. Lo que hay que entender por “Operaciones de Producción” está bien definido en la Cláusula 1.4:

“Operaciones de producción significa el trabajo llevado a cabo por LLANOVEN en las áreas enumeradas en el anexo “A” que incluye la perforación, prueba, terminación y servicio de pozos; la producción, procesamiento, tratamiento y separación de petróleo, gas y agua; transporte por oleoducto de petróleo crudo y gas natural; y el procesamiento, compresión y entrega o inyección de gas natural”.<sup>208</sup>

Todas las demás cláusulas del artículo 2° están destinadas a aclarar lo que *no* es objeto del contrato y lo que, por lo tanto, habría que negociar y pagar aparte:

“MODECA conviene a avisar a LLANOVEN sobre la información de ingeniería recién desarrollada que MODECA *pueda* poner y tenga derecho a poner a la disposición de LLANOVEN, y que, de mutuo acuerdo entre LLANOVEN y MODECA pueda ser considerada lista para uso comercial en las Operaciones de Producción. (Cláusula 2.2).

“MODECA avisará a LLANOVEN, al final de cada semestre durante la vigencia de este Convenio, sobre la información confidencial que MODECA pueda tener sobre nuevos desarrollos listos para uso comercial con respecto a los Crudos Pesados. (Cláusula 2.3).

“Al decidir LLANOVEN hacer uso de cualquiera de los nuevos desarrollos o información confidencial mencionados en los párrafos 2.2 y 2.3 que anteceden, *MODECA negociará con LLANOVEN un convenio separado* que establezca los términos y condiciones bajo los cuales LLANOVEN podrá usar tales desarrollos e información. (Cláusula 2.4).

“En caso de que LLANOVEN requiera asistencia técnica en importantes *nuevos proyectos de producción...* MODECA aceptará dichos encargos sujeto a un *convenio separado* entre LLANOVEN y MODECA. (Cláusula 2.5).

“LLANOVEN no adquirirá derechos ni licencias sobre las patentes o la información técnica de MODECA o de sus afiliadas, salvo una licencia no exclusiva para usar la información técnica suministrada de conformidad con el párrafo 2.1 de este Convenio en las operaciones de producción, o en la medida de cualquier licencia que obtenga de acuerdo con los términos de un

---

<sup>206</sup> *Ibid.* Subrayado nuestro.

<sup>207</sup> *Ibid.*, pp.62/3.

<sup>208</sup> *Ibid.*, p.63.

*convenio separado* negociado con el párrafo 2.4 de este Convenio”.<sup>209</sup> (Cláusula 2.6).

Está claro que con estos convenios *no* se trata de adquirir tecnologías ya que ello se *excluye* expresamente; las obligaciones de MODECA, al igual que en los demás casos, se limitan estrictamente a colaborar en la organización y administración de lo *existente* en el momento de la nacionalización. Citemos la parte respectiva a la refinación, donde vale la misma observación:

“MODECA, a petición de LLANOVEN, proporcionará asistencia técnica, información y servicios a la Refinería de El Palito con respecto a su operación y mantenimiento seguro y eficiente,... (Cláusula 3.1).

“A petición de LLANOVEN, MODECA proporcionará asistencia técnica, información y servicios técnicos y de ingeniería para *nuevos proyectos o importantes expansiones* de las instalaciones existentes en la Refinería de El Palito... El suministro de estos servicios estará sujeto a *convenios separados* entre MODECA y LLANOVEN que establezcan los términos y condiciones bajo los cuales dichos servicios serán provistos. (Cláusula 3.2).

“MODECA avisará a LLANOVEN, al final de cada semestre durante la vigencia de este Convenio, sobre la información confidencial que MODECA pueda tener sobre nuevos desarrollos con respecto a la refinación de Crudos Pesados y Combustibles Residuales. Si LLANOVEN *decide construir una refinería o una instalación de procesamiento que incorpore tal información*, MODECA y LLANOVEN *negociarán los convenios separados*, mediante los cuales LLANOVEN estará autorizada para utilizar dicha información”.<sup>210</sup> (Cláusula 3.4).

Los convenios se refieren además a la asistencia en las compras de equipos, etc., en el exterior, al asesoramiento en todas las cuestiones gerenciales hasta la evaluación de personal, etc.<sup>211</sup> Sin embargo, la asistencia que puedan prestar estas compañías de servicio está claramente limitada tanto en cantidad como en responsabilidad. Con respecto a lo último, citamos como ejemplo la siguiente cláusula del convenio de LAGOVEN con ESC:

“La asistencia técnica y los servicios que ESC se obliga a prestar a LAGOVEN conforme a este Convenio tendrán carácter de asesoramiento solamente, y por ello toda responsabilidad por la utilización de recomendaciones técnicas suministradas por ESC, sus empleados, sus afiliados o los empleados de éstas, de acuerdo con este Convenio, corresponderá exclusivamente a LAGOVEN. *Ni la ESC ni sus empleados, ni ninguna compañía afiliada a ella ni sus empleados, serán responsables por razón de cualquier acción u omisión por LAGOVEN, sus empleados o cualesquiera tercera persona, aunque dicha acción u omisión estuviese basada en informaciones o consejos técnicos suministrados por ESC, sus empleados, cualquier compañía afiliada a ella o sus empleados... LAGOVEN protegerá, indemnizará y mantendrá a ESC y sus afiliados completamente libres de los resultados de cualquier reclamo o demanda basada en o relacionada con la asistencia técnica o los servicios cumplidos por ESC, sus empleados, cualquiera de sus afiliadas o sus empleados, bajo los términos de este Convenio, y asumirá los costos de defender tales demandas o reclamos*”.<sup>212</sup> (Cláusula 19.02).

---

<sup>209</sup> *Ibid.*, pp.63/4. Subrayado nuestro.

<sup>210</sup> *Ibid.*, p.64. Subrayado nuestro.

<sup>211</sup> *Ibid.*, pp.71/2.

<sup>212</sup> *Ibid.*, pp.65/6. Subrayado nuestro.

Es decir, estas compañías de servicio no serán responsables de nada, pero sí tendrán derecho como ex-concesionarias a importantes pagos; evidentemente, éstos no representan otra cosa que una indemnización por el lucro cesante. Ello se ve más claramente aún, cuando se toma en cuenta el modesto esfuerzo que se les exige como pretexto por estos pagos. Efectivamente, en “el contrato de Llanoven la asistencia técnica cubre hasta 4.800 horas-hombre por año, lo que equivale a tres hombres trabajando una jornada de 40 horas semanales durante 40 semanas al año. En el contrato de Lagoven el límite es de 80.000 horas-hombre por año, que equivale a 50 hombres por igual jornada...”<sup>213</sup>; todo esfuerzo adicional reclamaría pagos adicionales.

Es decir, aún en el caso de Lagoven, la antigua Creole, con creces la mayor compañía del país, este convenio de asistencia técnica apenas involucra 80.000 horas-hombre. Por este “esfuerzo” a la ESC se le paga una ganancia neta de US\$ 0,15 por barril producido y otro tanto por barril refinado - sobre lo que volveremos más adelante.

Esta “ganancia varía entre 0,08 y 0,15 dólares por barril, según el tamaño de la empresa operadora y su volumen de producción. *A mayor volumen de producción mayor es la ganancia neta por barril de las contratistas.* Como los barriles refinados se contabilizan dos veces, una vez por producidos y otra por refinados, el promedio ponderado para el conjunto de las empresas es de 0,20 dólares de ganancia neta por barril producido”.

Estos pagos están además sujetos anualmente a un ajuste “de acuerdo a las variaciones del Índice de Productos Importados... publicado por el Banco Central de Venezuela”<sup>214</sup>, aparte de que toda la ganancia por barril será renegociada para el 1° de enero de 1978. Insistimos en que se trata aquí de la ganancia *net*a, ya que todos los gastos operacionales de las compañías de servicio como sueldos, etc., se pagan aparte.

Observamos que desde el punto de vista capitalista, la ganancia por barril concedida a las compañías de servicio tendría que bajar y no subir con un mayor volumen de producción. Está claro que administrar o asesorar una compañía que produce, digamos, un millón de barriles diarios cuesta un esfuerzo *menor* por barril que en el caso de una compañía de tan solo 50 mil barriles diarios, debido a los ahorros al producir en escala mayor. Sin embargo, en la práctica de los convenios de asistencia técnica ocurre todo lo contrario. A nuestro juicio, *en este hecho se reflejan las diferentes cuotas de ganancia de las antiguas concesionarias.* Como vimos, son las grandes compañías petroleras las que tuvieron las mejores concesiones, las de mayor fertilidad y productividad natural, acusando por esta razón cuotas de ganancias siempre considerablemente mayores que el promedio. O sea, este punto es otra evidencia de que se trata con los convenios de asistencia técnica de encubrir el pago del lucro cesante.

Notemos que en promedio las compañías de servicio obtienen una ganancia neta por barril de alrededor de US\$ 0,20. Ello es la mitad de la ganancia por barril que obtuvieron, por ejemplo, en 1969, cuando ésta llegó a US\$ 0,40. *Sin embargo, esta ganancia la obtienen ahora prácticamente sin capital invertido*, ya que el capital invertido es del Estado el cual le pagó a las compañías concesionarias una indemnización de Bs. 4.300 millones, y el capital propio de estas flamantes compañías de servicio es ínfimo... Por otra parte, dada la crisis energética estadounidense, a las compañías petroleras tampoco les faltan oportunidades para reinvertir de

---

<sup>213</sup> *Ibid.*, pp.78/9.

<sup>214</sup> *Ibid.*, pp.73 y 76. Subrayado nuestro.



manera lucrativa el capital liberado con la nacionalización. En estas condiciones, es más que dudoso que las compañías petroleras internacionales hayan perdido con la nacionalización un sólo centavo en comparación con el caso hipotético de que las concesiones hubieran expirado regularmente a partir de 1983.<sup>215</sup>

Como pudimos observar, el hecho de que se mantuviera la vieja estructura de la industria petrolera después de la nacionalización, de ninguna manera corresponde a simples consideraciones técnicas, sino que refleja los lazos y obligaciones que se mantienen con las antiguas concesionarias, en primer lugar, el pago encubierto del lucro cesante. Pero veamos cómo ello se manifiesta en otro aspecto, en la adquisición a través de estos convenios de asistencia técnica de cualquier conocimiento generalmente no accesible. Al respecto existen cláusulas de confidencialidad del tipo siguiente:

“LAGOVEN podrá revelar a Petróleos de Venezuela, S.A., la existencia de cualquier información, obtenida conforme a este Convenio. PETRÓLEOS DE VENEZUELA y LAGOVEN, CREOLE y ESC tomarán las precauciones razonables para evitar el descubrimiento, total o parcial, a terceros (*a los fines y efectos de ese Convenio, las empresas, afiliadas y subsidiarias de PETRÓLEOS DE VENEZUELA Y LAGOVEN serán considerados “terceros”*) de cualquier información confidencial, calificada como tal por la fuente originaria, incluyendo programas de computación, manuales técnicos, guías y panfletos, puesta por cualquiera de las partes a disposición de la otra de acuerdo con los términos de este Convenio, en tanto en cuanto dicha información no esté generalmente disponible para el público en virtud de cualquier hecho atribuible a la parte responsable de tal revelación. *La obligación aquí asumida continuará en vigencia aún después de cualesquiera cesión o terminación de este Convenio.* (Cláusula 14.01).

“PETRÓLEOS DE VENEZUELA y CREOLE, y sus cesionarias respectivas, establecerán y continuarán manteniendo en vigencia procedimientos internos, incluyendo las medidas necesarias para incluir una aceptable confiabilidad en los convenios a ser celebrados con los empleados de ella que tengan acceso a la información técnica confidencial suministrada por ESC a LAGOVEN de acuerdo con este convenio.

---

<sup>215</sup> Citamos al respecto unas opiniones muy calificadas. En la revista “Fortune” de agosto de 1977 leemos lo siguiente: “Es probable que Arabia Saudita finalmente aceptará condiciones bastante similares a las negociadas por Venezuela en 1976. La Exxon obtuvo alrededor de US\$ 510 millones como compensación directa por la nacionalización de la Creole Petroleum. También obtuvo el derecho de comprar petróleo a un precio que se renegocia cada tres meses. Y, aún más importante, la compañía recibe ahora gratificaciones para cada barril de petróleo que se produce y que se refina.

“Aunque el Gobierno venezolano se niega a publicar el tabulador de estas gratificaciones, se da por entendido que éstas son muy generosas - tan generosas - de hecho, que grupos venezolanos liberales y de la izquierda las ven como una traición. La Exxon se niega también a revelar el tamaño de las gratificaciones, pero R. H. Herman, el vice - presidente de la Compañía para el mercadeo, dice con algo más que un vestigio de una sonrisa: “Nosotros obtuvimos un trato razonable por parte de Venezuela, y yo supongo que obtendremos el mismo trato por parte de Arabia Saudita”.

“El Departamento de Comercio también considera el trato venezolano como bastante satisfactorio para los intereses estadounidenses. Julius Freidlin, el experto del Departamento para las inversiones directas en el extranjero, dice: “La ganancia por barril producido quizá será ligeramente menor que antes, pero la producción sube, de manera que la diferencia probablemente no se notará. Además, el arreglo libera capital que puede ser usado en exploraciones nuevas de petróleo. En total se puede concebir que las ganancias netas pueden ser mayores que antes de la nacionalización”.

“Tales convenios sobre confiabilidad incluirán las precauciones que deberán tomar los empleados de PETRÓLEOS DE VENEZUELA y de CREOLE, y de sus cesionarias respectivas para usar tal información técnica confidencial y limitar su uso a los márgenes de este Convenio”.<sup>216</sup> (Cláusula 14.02).

O sea, cualquier información o conocimiento que se pueda adquirir a través de estos convenios de asistencia técnica si bien podrían revelarse a Petroven, ésta no podría hacer ningún uso de ella con respecto a otra filial. Y, lo que realmente es el colmo, ello tendría que ser así “aún después de cualesquiera cesión o terminación de este Convenio”. Comparemos esta situación *real* con las siguientes bellas palabras del Presidente de la República en su “Alocución de Año Nuevo” del 1° de enero de 1977:

“La industria ha sido concebida como un todo integrado de unidades operativas, y no como un conjunto de empresas radical y estructuralmente separadas en lo administrativo, en lo técnico y en lo financiero.

“En el curso de los próximos meses se integrará en grandes grupos la totalidad de las unidades operadoras, primera fase de un proceso que permitirá que los cuadros dirigentes de cada grupo se vayan familiarizando con la amplia variedad de sistemas y procedimientos existentes, como paso fundamental y necesario para que se opere posteriormente la integración definitiva de la industria”.<sup>217</sup>

Finalmente veamos los aspectos jurídicos realmente escandalosos de estos convenios. Ya notamos que a las contratistas, exentas de cualquier responsabilidad, se les garantiza una ganancia neta determinada por barril, ajustable según el Índice de Productos Importados, e inmune contra cualquier modificación del tipo de cambio entre el dólar y el bolívar. En este punto se presentó el problema del impuesto sobre la renta, cuya tasa actual para compañías de servicio de este tipo es del 50%. Para “superar” tal problema y el que podría presentarse si se aumentara dicha tasa en el futuro, se convino en un pago bruto según una fórmula que lo aumenta automáticamente, de manera que el resultado neto final siempre sea el mismo. Y así, por fin un gobierno adeco pudo realizar de manera perfecta su más viejo compromiso con las compañías petroleras: sustraerlas a la soberanía impositiva venezolana.

Con razón se comenta en la revista “Proceso Político”: “*La aplicación de la fórmula de los contratos anula, en la práctica y de antemano, los efectos de cualquier incremento de la tasa impositiva que el Estado establezca.* El Estado renuncia así, por vía contractual, al uso de su capacidad impositiva. Esto es *inconstitucional*”.

Pero eso no es todo. En el convenio de Lagoven con la ESC se encuentra la cláusula siguiente: “Si cualquier ley, reglamento, regulación o decreto afectare adversamente el rendimiento económico final convenido para ESC en este Convenio, *los rendimientos económicos finales señalados en el Parágrafo 12.02 de este Convenio* (donde se estipulan como tal US\$ 0,15 por barril producido y otro tanto por barril refinado), *serán renegociados, y de no llegarse a un acuerdo sobre los mismos, ESC tendrá el derecho, a su sola elección, de terminar*

---

<sup>216</sup> *Ibid.*, pp.69-70. Paréntesis en el convenio original; subrayado nuestro.

<sup>217</sup> *Ibid.*, p.70.

*este Convenio*".<sup>218</sup> (Cláusula 21.01).

Es decir, aquí se le concede a la ESC, compañía privada que opera en el territorio nacional, el derecho de ponerse a salvo o, en caso extremo, de recurrir a represalias contra cualquier medida soberana tomada por el Estado venezolano, incluidas las que se relacionan con el impuesto sobre la renta. Decimos esto porque "terminar este convenio" en determinado momento podría significar un entorpecimiento de las operaciones normales de venta y mercadeo mundial del petróleo producido por Lagoven.

Al colmo de la desfachatez se llegó en el caso del convenio de Llanoven con Modeca. Allí se encuentra la increíble cláusula siguiente:

"Cualquier disputa o diferencia que surja de este Convenio y que no pueda resolverse amigablemente por LLANOVEN y MODECA *será dirimida*, a voluntad de una de las dos partes, participada por escrito a la otra parte, *mediante arbitraje en la ciudad de París, Francia*, de conformidad con las reglas de conciliación y arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio, por tres (3) árbitros nombrados conforme a dichas reglas. Se podrá ejecutar el laudo en cualquier tribunal que tenga jurisdicción".<sup>219</sup> (Cláusula 18.01).

Recordemos que Castro sostuvo una lucha nacionalista en contra de los arbitrajes internacionales, en favor de la jurisdicción nacional en la cuestión de las concesiones, y solamente la presencia de buques de guerra de las potencias imperialistas europeas que bloquearon nuestros puertos pudo obligarle a ceder. Ello dio origen a que desde 1936 todas nuestras Constituciones han incorporado un artículo correspondiente al artículo 127 de la Constitución actual:

*"En los contratos de interés público, si no fuere improcedente de acuerdo con la naturaleza de los mismos, se considerará incorporada, aun cuando no estuviere expresa, una cláusula según la cual las dudas y controversias que puedan suscitarse sobre dichos contratos y que no llegaren a ser resueltos amigablemente por las partes contratantes serán decididas por los Tribunales competentes de la República, en conformidad con las leyes, sin que por ningún motivo ni causa puedan dar origen a reclamaciones extranjeras"*.<sup>220</sup>

El gobierno adeco a base de un simple artificio jurídico, ya que los convenios de asistencia técnica formalmente se concluyen entre dos compañías anónimas, calificó a estos contratos como exentos de interés público, y accedió con esta "gloriosa" acción nacionalizadora a reconocer una jurisdicción internacional en materia petrolera: hecho sin precedente histórico alguno en nuestro país.

### **c) Conclusiones**

Con el enfrentamiento económico gigantesco que tuvo lugar entre la OPEP y los países imperialistas consumidores, el cual llegó a su punto culminante durante el último trimestre de 1973, las compañías petroleras internacionales necesariamente tenían que dejar de seguir cumpliendo, como arrendatarias, su papel de defensoras de los intereses de los países

---

<sup>218</sup> Convenio de Asistencia Técnica, Petroven - Lagoven - Creole - ESC, p. 28. Subrayado nuestro.

<sup>219</sup> Revista "Proceso Político", *op.cit.*, p.81. Subrayado nuestro.

<sup>220</sup> Con respecto a este punto véase Herrera Oropeza, José: "Defensa de la Soberanía", El Nacional, 28/07/1977.

consumidores con respecto a la renta del suelo. Los países de la OPEP, al asumir la decisión de determinar para el futuro de manera unilateral y soberana la renta por barril y, por ende, los precios, no les permitió más seguir jugando su antiguo papel; pero al mismo tiempo ello implicaba la pérdida del apoyo acostumbrado de los países imperialistas consumidores, en primer lugar de los EEUU. Por el contrario esas compañías se vieron cada vez más criticadas, acusándoseles de conspirar con la OPEP contra los intereses de los consumidores, en vez de enfrentársele a dicha organización.

Encontrándose entre dos fuegos, las compañías petroleras internacionales vieron su salvación en su neutralización en esta guerra económica que tenía como objeto la renta absoluta. Por eso adoptaron la posición de que los países consumidores defiendan ellos mismos sus propios intereses. De allí en adelante cualquier aumento de la renta por parte de la OPEP iba a significar un enfrentamiento directo con los gobiernos de los países imperialistas consumidores, mientras que las compañías petroleras internacionales que habían cumplido este papel hasta aquel momento se iban a quedar calladas. Este contraste fue particularmente evidente en Venezuela, cuando el Presidente Ford en un discurso pronunciado en la O.N.U. amenazó con represalias económicas contra la OPEP. En una carta pública el Presidente Pérez le respondió violentamente defendiendo a la OPEP en los términos siguientes: “No encontramos otro camino para enfrentar el *totalitarismo económico que se ha venido apoderando de la dirección de los negocios y del comercio mundial y que tiende a crear tantos males al mundo como los que pretendió imponer el totalitarismo político del nazi-fascismo* frente al cual su gran país dio y prestó al mundo servicio tan heroico como grandioso para merecer la gratitud de la humanidad entera”.<sup>221</sup> Y cuando poco después Ford amenazó directamente con la guerra, todos los partidos políticos reaccionaron asimismo de manera violenta.

En el más completo contraste con esta situación, tanto en este momento como durante todo el proceso de nacionalización, las compañías petroleras internacionales en Venezuela guardaron una amplia y optimista sonrisa. Con toda razón nunca perdieron la confianza de que aquí en Venezuela, como en la mayoría de los países de la OPEP, la nacionalización que ellas mismas venían gestionando se realizaría en términos satisfactorios. Con un gobierno adeco, disponiendo además de una sólida mayoría en el Congreso Nacional, no habría problemas.

No solamente se les indemnizó todo el capital invertido sino hasta se les pagó un lucro cesante, encubriéndose este hecho con los convenios de asistencia técnica. Resumamos los argumentos que nos llevaron a la conclusión de que esto fue efectivamente así: primero, estos convenios tienen como objeto y se limitan a la organización y administración de la industria petrolera en las condiciones *existentes*, mientras que cualquier innovación o expansión formaría parte de convenios separados. Para 1975, del personal total de la industria petrolera venezolana 23.248 eran venezolanos y solamente 485 extranjeros. ¿Este personal venezolano acaso no estaría calificado de seguir operando la industria dentro de las condiciones existentes? Además, la industria nacionalizada podría contratar directamente, con buenos sueldos, los pocos centenares de técnicos extranjeros que pudiera necesitar, y ello siempre resultaría mucho más barato que los Bs. 700 millones que se pagaron en 1976 como ganancia neta, después del impuesto sobre la

---

<sup>221</sup> Asociación Pro-Venezuela: “El Presidente Pérez, la nación venezolana y la guerra del petróleo declarada por Mr. Ford.”, compilación hemerográfica, Caracas 1974; p.92. Subrayado nuestro.

renta, a estas compañías de servicio.<sup>222</sup> Segundo, el hecho de que se concediera una ganancia neta por barril mayor a las grandes compañías que a las pequeñas, a nuestro juicio refleja las diferencias en las cuotas de ganancia de las antiguas concesionarias; si bien a este hecho también puede haber contribuido el poder monopolista que ejercen las grandes compañías petroleras internacionales en los mercados consumidores.

Las compañías petroleras internacionales no tienen de qué quejarse. Superaron unos años de turbulenta crisis en las relaciones económicas mundiales, sin precedente histórico, en la cual fueron importantes protagonistas. Durante esa crisis ellas tuvieron que aceptar su fin como arrendatarias en los países de la OPEP, sin que ello hubiera significado una merma de sus ganancias las cuales, por el contrario, subieron a escala mundial. Ello se explica por tres causas. Primero, dentro de los países de la OPEP los consorcios petroleros fueron nacionalizados con plena indemnización y en la mayoría de esos países siguieron obteniendo importantes ganancias a base de los convenios operativos. Segundo, con la crisis energética estadounidense esos capitales liberados por las nacionalizaciones en los países de la OPEP encontraron, sin problema alguno, otras lucrativas oportunidades de inversión. Tercero, el aumento de los precios del petróleo en el mercado mundial impuesto por la OPEP iba a repercutir en aumentos correspondientes en todo el sector energético, en el cual estas compañías están también presentes en todas partes del mundo. Así, por ejemplo, en los EEUU en 1975 se producían 8 millones de barriles diarios; y dado que allá los arrendamientos petroleros son de derecho privado, el vertiginoso aumento de los precios beneficiaba solamente en un octavo o en una sexta parte a los propietarios a través de la regalía, mientras que todas las demás ganancias extraordinarias, por lo menos en los arrendamientos “viejos”, que se concluyeron a base de las condiciones existentes antes de 1973, se las apropiaban las compañías arrendatarias.

En Venezuela, a las compañías petroleras internacionales les tocó la buena suerte de que la nacionalización se llevó a cabo cuando mandaba un gobierno adeco. Que no se habían equivocado al apoyar en las últimas elecciones a AD y no a Copei, se puso otra vez de manifiesto en los discursos de los ex-Presidentes Caldera y Betancourt pronunciados en el Senado cuando se discutía la ley de nacionalización. El discurso de Rafael Caldera se caracterizaba por frases como estas: “... hasta donde yo sepa jamás las grandes empresas transnacionales del petróleo han apoyado los pasos de Venezuela en la aspiración de una mayor soberanía y de un mejor trato sobre su petróleo; más bien tengo la impresión muy razonada de que cada vez que la han podido obstaculizar, la han obstaculizado, y que lejos de ser buenos compañeros o buenos socios - como se ha dicho - para lograr para nosotros lo mejor, han tratado siempre de poner obstáculos, de crear reservas en este camino”.<sup>223</sup> El discurso de Rómulo Betancourt, por el contrario, llevaba la tónica de “Voy a decir que respaldo a plenitud ese artículo 5º...”.<sup>224</sup>

En realidad, las escandalosas cláusulas de los convenios de asistencia técnica se inscriben en la más auténtica tradición adeca en materia petrolera. Recordemos la actuación de este partido en otro momento de gran importancia histórica, durante la reforma medinista de 1943. Estando entonces en la oposición presentó la “teoría” de la industria petrolera como “servicio público”, con lo cual creó sistemáticamente confusión entre los derechos contractuales de las compañías y

---

<sup>222</sup> Estos Bs. 700 millones constituyen una estimación. Véase la revista “Proceso Político”, *op.cit.*, p.77.

<sup>223</sup> “Nacionalización...”, *op.cit.*, p.198.

<sup>224</sup> *Ibid.*, p.261.

los derechos soberanos de Venezuela, lo que les permitió difundir una propaganda demagógica y al mismo tiempo insinuar a las compañías su disposición a contraer compromisos aún en lo que atañe a nuestros derechos soberanos. Su disposición a consagrar dentro de la Ley de Hidrocarburos una participación determinada del 50%, buscaba lograr que dicha participación adquiriera un carácter contractual, siendo eso lo que logró en la práctica años más tarde al introducir en la Ley de Impuesto sobre la Renta - en 1948 - el famoso “fifty-fifty”. La actuación de Rómulo Betancourt durante la campaña electoral de 1958 y su actitud frente al decreto de Sannabria se inscriben en esta misma línea política. Esta “teoría” conciliatoria de la industria petrolera como “servicio público”, siempre la mantuvieron los adecos, aún en los años siguientes de enfrentamiento con las compañías petroleras y con los intereses de los países consumidores, buscando que le sirviera de base ante una posible reconciliación y un nuevo arreglo con ellas. En este segundo momento de importancia histórica en el acontecer petrolero venezolano, a AD le tocó gobernar con una sólida mayoría en el Congreso Nacional. No hubo, por tanto, obstáculo alguno para desarrollar cabalmente *su* política petrolera. Por eso nos encontramos con que a las compañías de servicio se les concedió *de jure* - y no solamente *de facto* como en 1948 - la más completa protección contra nuestros derechos soberanos en materia impositiva, llegándose al extremo de admitir en estos convenios de asistencia técnica el arbitraje internacional.

AD, la principal fuerza política reaccionaria en Venezuela, desde su fundación ha concebido el desarrollo capitalista en nuestro país en la más estrecha alianza con el capital imperialista internacional, principalmente el norteamericano. Es dentro de este cuadro que se llevó a cabo la nacionalización, y por ello ésta ha sido caracterizada por la izquierda venezolana, acertadamente, como *nacionalización pactada*.

Sin embargo, con toda la repetición constante que representa la política adeca con respecto al desarrollo capitalista venezolano en estrecha alianza con el capital imperialista internacional, no hay que perder de vista los profundos cambios ocurridos en lo referente a la renta petrolera del suelo, la cual con el “fifty-fifty” estaba comprometida. Sin embargo, el nacionalismo de reparto que caracteriza a un país capitalista dependiente estrechamente ligado y compenetrando con el imperialismo, llevó aun a AD a enfrentarse al imperialismo petrolero en la cuestión de la renta del suelo. Y en los escandalosos convenios de asistencia técnica hay que observar que de la renta y, por ende, de los precios, no se habla ni se alude a ellos. *La liberación de la renta, y más precisamente de la renta absoluta, es el verdadero contenido económico de las nacionalizaciones petroleras venezolanas y de los demás países petroleros.*

El cambio radical y repentino que ella implicó en la distribución internacional de la plusvalía, significó el más rudo golpe económico que haya sufrido el sistema capitalista internacional desde la crisis económica mundial de 1929; empero, este sistema podrá aguantarlo y adaptarse a la nueva situación, aunque sea solamente después de pasar por una nueva crisis económica. La renta del suelo si bien puede llegar - como en la actualidad - a constituir una grave molestia para el capitalismo, no constituye una contradicción antagónica con éste.

Un golpe mortal al sistema capitalista mundial no lo pueden asestar sino las masas populares y revolucionarias de los países petroleros y de todos los demás países del mundo que sufren de la explotación capitalista.

# **IMPERIALISMO Y OPEP**





## IMPERIALISMO Y OPEP

La crisis petrolera mundial del año 1973 y la contundente victoria conquistada por la OPEP con ella, no puede separarse, desde luego, de la crisis general que está viviendo actualmente el capitalismo mundial. El régimen capitalista ha sido conmovido por una profunda crisis, cuyo origen lo encontramos en las consecuencias de las dos guerras mundiales habidas en este siglo, y en la lucha de los pueblos del Tercer Mundo por su liberación. La primera guerra trajo como consecuencia la aparición del primer Estado socialista, la Unión Soviética, y la segunda guerra provocó una agudización de la crisis del régimen capitalista, y dio impulso al proceso de descomposición del imperio colonial de las grandes potencias.

Las colonias, las semi-colonias, los protectorados y los países dependientes, alcanzaron o afianzaron la categoría de países políticamente independientes, en muchos casos como resultado de heroicas guerras de liberación nacional. Si bien en unos casos - como China, los países indochinos, Cuba - ello implicó que estos salieran del ámbito del mundo capitalista, en los demás casos siguieron siendo países económicamente dependientes, sometidos en un alto grado al poder del imperialismo y de los monopolios. Pero aún así, el monopolio de las antiguas potencias coloniales o hegemónicas quedó sustancialmente debilitado en los países respectivos, y ahora tuvieron que enfrentarse a una competencia interimperialista los EEUU, Japón y los países de Europa Occidental para los mercados respectivos y para las importantes fuentes de materias primas ubicadas en el Tercer Mundo.

Para apreciar las consecuencias de este hecho, consideremos unas citas de Lenin tomadas de su importantísima obra “El imperialismo, fase superior del capitalismo”, escrito en 1916:

*“El imperialismo, por su esencia económica, es el capitalismo monopolista. Con ello queda ya determinado el lugar histórico del imperialismo, pues el monopolio, que nace única y precisamente de la libre concurrencia, es el tránsito del capitalismo a un orden social-económico más elevado. Hay que poner de relieve particularmente cuatro variedades principales del monopolio o manifestaciones principales del capitalismo monopolista característicos del período que nos ocupa.*

“Primero: El monopolio es un producto de la concentración de la producción en un grado muy elevado de su desarrollo. Son las alianzas monopolistas de los capitalistas, cárteles, sindicatos, trusts...

*“Segundo: Los monopolios han conducido a la conquista recrudescida de las más importantes fuentes de materias primas, particularmente para la industria fundamental y más cartelizada de la sociedad capitalista: la hullera y la siderúrgica”.*<sup>225</sup>

Sin lugar a dudas hoy, décadas más tarde, es necesario sustituir “la hullera y la siderúrgica” por “la industria petrolera y petroquímica”. Seguimos con el texto de Lenin:

“Tercero: El monopolio ha surgido de los bancos, los cuales, de modestas empresas intermediarias que eran antes, se han convertido en monopolistas del capital financiero...

---

<sup>225</sup> Lenin, V. I.: “El imperialismo, fase superior del capitalismo”, Ediciones en lenguas extranjeras, Pekín 1972; pp. 158 - 159. Subrayado nuestro.

“Cuarto: El monopolio ha nacido de la política colonial. A los numerosos “viejos” motivos de la política colonial, el capital financiero ha añadido *la lucha por las fuentes de materias primas*, por la exportación de capital, por las “esferas de influencia”, eso es, las esferas de transacciones lucrativas, concesiones, beneficios monopolistas, etc., y, finalmente, por el territorio económico en general”.<sup>226</sup>

Con respecto a la monopolización de las fuentes de materias primas, Lenin observó que “La concentración ha llegado hasta tal punto que se puede hacer un cálculo aproximado de todas las fuentes de materias primas... en un país, y aun... en varios países, en todo el mundo. No sólo se realiza este cálculo, sino que asociaciones monopolistas gigantescas se apoderan de dichas fuentes. Se efectúa el cálculo aproximado del mercado, el que, según el acuerdo estipulado, las asociaciones mencionadas se “reparten” entre sí. Se monopoliza la mano de obra calificada, se toman los mejores ingenieros, y las vías y los medios de comunicación - las líneas férreas en América, las compañías navieras en Europa y América - van a parar a manos de los monopolios citados”.

Más adelante Lenin vuelve sobre el mismo punto: “Dichos monopolios adquieren la máxima solidez cuando reúnen en sus manos *todas* (subrayado en el original) las fuentes de materias primas, y ya hemos visto con qué furor los grupos internacionales de capitalistas dirigen sus esfuerzos a arrebatarse al adversario toda posibilidad de competencia, a acaparar, por ejemplo, *las tierras que contienen mineral de hierro, los yacimientos de petróleo, etc. La posesión de colonias es lo único que garantiza de una manera completa el éxito del monopolio contra todas las contingencias de la lucha con el adversario* (subrayado nuestro), sin excluir la de que el adversario desee defenderse por medio de una ley sobre el monopolio de Estado. *Cuanto más adelantado se halla el desarrollo del capitalismo, cuanto con mayor agudeza se siente la insuficiencia de materias primas en todo el mundo, tanto más encarnizada es la lucha por la adquisición de colonias*”.<sup>227</sup>

Como se nota, en dos de las cuatro variedades principales del monopolio, Lenin menciona la importancia de la monopolización de las fuentes respectivas de materias primas, y señala además la posesión colonial como la forma más completa de lograr tal monopolización. En consecuencia, el proceso de descolonización, por el contrario, tenía que debilitar los monopolios o cárteles de las industrias extractivas con sus bases en lo que hoy llamamos el Tercer Mundo. Es exactamente lo que le pasó al Cártel Internacional del Petróleo, como pudimos observar a lo largo de este estudio. Por añadidura, en el petróleo se iban a cumplir las palabras proféticas de otro autor que Lenin mismo cita a continuación:

“Se puede aventurar la afirmación que a algunos puede parecer paradójica, que el crecimiento de la población urbana e industrial en un futuro más o menos próximo puede hallar más obstáculos en la insuficiencia de materias primas para la industria, que en la de productos alimenticios”.<sup>228</sup>

El proceso de descolonización y emancipación del Tercer Mundo produjo primero un debilitamiento paulatino del Cártel del capital petrolero; luego, al producirse una escasez relativa

---

<sup>226</sup> *Ibid.*, pp.159-160. Subrayado nuestro.

<sup>227</sup> *Ibid.*, p.104.

<sup>228</sup> *Ibid.*, pp.104/5.

en combinación con la monopolización de dos terceras partes de las reservas probadas mundiales de petróleo por parte de unos trece países del Tercer Mundo, se generó, como negación dialéctica del antiguo Cártel del capital, el nuevo Cártel de los Países Propietarios de Petróleo, la OPEP. *Surgió así una quinta variedad de monopolio en el mundo capitalista de hoy.*

Para apreciar su importancia, señalemos que “Según estadísticas oficiales norteamericanas, en 1976 las utilidades derivadas de las inversiones directas privadas de EEUU en el extranjero, incluyendo los derechos de patentes, ascendieron a 22,4 mil millones de dólares”.<sup>229</sup> ¡22,4 mil millones de dólares como ganancias sobre el capital privado exportado, al mundo entero, de la primera potencia imperialista de hoy! Sin embargo, este mismo año la OPEP, por concepto de renta del suelo, se apropió más de cien mil millones de dólares.

Esta suma es tan elevada que ha creado una situación cualitativamente nueva en el mundo capitalista de hoy. Estas altas rentas de los países integrantes de la OPEP rompen con el monopolio financiero tradicional de las antiguas potencias imperialistas. Créditos de cientos de millones de dólares que hasta 1973 sólo podían conseguirse por intermedio de los Estados respectivos y sus diferentes instituciones bancarias, en el presente los Estados petroleros, en su mayoría, están individualmente capacitados para otorgarlos. Si tenemos presente la gran importancia que siempre han tenido estos créditos como instrumentos de dominación de los países dependientes, vemos las consecuencias de la nueva realidad: un debilitamiento importante del control financiero y del poderío en general que han venido ejerciendo en el mundo unas pocas potencias imperialistas.

Con la OPEP surgió un nuevo centro de poder mundial. Sin embargo, es necesario resaltar las particularidades de éste. Su bonanza financiera se basa en el monopolio sobre un recurso natural de importancia decisiva en el mundo industrializado de hoy, pero en nada más; por lo demás se trata de un conjunto de países económicamente débiles y subdesarrollados. Los diferentes países de la OPEP, en su conjunto, han invertido en el extranjero decenas de miles de dólares, en primer lugar en los EEUU y en Europa Occidental, y solamente en segundo lugar en otros países del Tercer Mundo; pero es de observar que no existe el mismo poderío detrás de estas inversiones que el que se encuentra detrás de las inversiones extranjeras de las potencias imperialistas. Estos últimos siguen monopolizando un altísimo desarrollo de las fuerzas productivas, mientras que los países petroleros, para el futuro previsible y a pesar de todo el esfuerzo que realicen para desarrollarse, seguirán acusando una estructura económica colonial y atrasada, es decir, seguirán siendo principalmente exportadores de materias primas e importadores de productos manufacturados.

Con respecto a la exportación de capital, Lenin observó que “Lo que caracterizaba al viejo capitalismo, en el cual dominaba plenamente la libre concurrencia, era la exportación de *mercancías*. Lo que caracteriza al capitalismo moderno, es la exportación de capital”<sup>230</sup>; donde, desde luego, por “mercancías” se entiende en primer lugar mercancías manufacturadas. Evidentemente, el caso de los países petroleros es muy distinto; aquí la exportación de capital-dinero *precede* a la fase de exportación de mercancías manufacturadas - fase que se dará siempre

---

<sup>229</sup> “La teoría del Presidente Mao sobre los tres mundos constituye una gran contribución al marxismo - leninismo”, Ediciones en lenguas extranjeras, Pekín 1977, p.30.

<sup>230</sup> Lenin, *obra cit.*, p.76. Subrayado en el original.

y cuando se cumplan exitosamente sus planes de desarrollo -, y en realidad es *posterior* a una etapa de *importaciones* masivas de mercancías. La exportación de capital-dinero se debe simplemente al hecho de que las crecidas rentas petroleras, después de 1973, no podían invertirse en su totalidad productivamente en los países petroleros mismos, por causas objetivas y dados los sistemas sociales imperantes en dichos países.

Asimismo podemos observar que el enorme capital-dinero del cual disponen los países de la OPEP, en realidad no corresponde al término leninista de capital financiero: “Concentración de la producción; monopolios que se derivan de la misma; fusión o ensambladura de los bancos con la industria: he aquí la historia de la aparición del capital financiero y el contenido de dicho concepto”.<sup>231</sup> Este proceso, en los países petroleros, se cumple más bien a la inversa al calor de la renta petrolera del suelo.

Veamos finalmente otra cita de Lenin: “La exportación de capital, *una de las bases económicas más esenciales del imperialismo*,... imprime un sello de parasitismo a todo el país, que vive de la explotación de varios países y colonias ultraoceánicos”.<sup>232</sup> El parasitismo ostentoso de los países petroleros se basa en el monopolio de propiedad sobre los yacimientos petroleros y la alta renta del suelo que imponen, a base de éste, a los países consumidores; con toda la importancia que ya tiene la exportación de capital, el rendimiento de éste para el futuro previsible, seguirá siendo secundario en comparación con la renta petrolera misma.

La exportación de capital es *una* de las bases económicas más esenciales del imperialismo, pero solamente una. En todos los demás aspectos que abarca la definición leninista del imperialismo pudimos observar importantes diferencias al examinar las características de los países petroleros, de manera que a nuestro juicio sería erróneo caracterizarlos como nuevos países imperialistas. Pero de todas maneras, la posición privilegiada de estos países en el mundo capitalista de hoy, al participar parasitariamente en la explotación del mismo, les lleva necesariamente a armarse hasta los dientes para garantizar la continuidad de esta situación. Así por ejemplo, en el Golfo Pérsico, ahora son los ejércitos iraní y de Arabia Saudita los que asumen la defensa y la protección de la vía marítima vital para el flujo continuo del petróleo, función que hasta hace poco era asumida directamente por las potencias imperialistas. Desde luego que estos ejércitos sirven asimismo para intervenir en los países vecinos cuando peligran las inversiones allí realizadas o cuando un cambio de régimen amenace tener repercusiones “peligrosas” para la “estabilidad” interna del país petrolero en cuestión; y finalmente están encargados de la muy necesaria represión interna para garantizar la dominación burguesa o de sectores feudales, ya que es la burguesía o estos sectores que en fin de cuentas se apropian la renta petrolera, y no el pueblo en general.

Pero precisamente con respecto a los modernos ejércitos de los países petroleros, se puede observar de manera más evidente la *dependencia* que sigue caracterizando a dichos países: su armamento, sobre todo el más moderno, forzosamente se *compra* - al costo de miles y miles de millones de dólares - sea a las viejas potencias imperialistas o a la U.R.S.S. Y, desde luego, estas compras van aparejadas con un “asesoramiento” militar correspondiente; así, por ejemplo, los ejércitos iraní y de Arabia Saudita cuentan con decenas de miles de “asesores” militares

---

<sup>231</sup> *Ibid.*, pp.56/7.

<sup>232</sup> *Ibid.*, pp.127/8. Subrayado nuestro.

estadounidenses.

De allí se concluye que estos ejércitos no pueden sostener un conflicto bélico prolongado sin el apoyo de una u otra potencia imperialista, ya que la pérdida de material militar tendrán que compensarla con nuevas compras. La dependencia que aquí hemos señalado en lo militar, asimismo existe en lo económico: los grandes proyectos de desarrollo que se están adelantando en los países petroleros también dependen del apoyo técnico de los países capitalistas desarrollados o de la U.R.S.S.

Por ello, aunque con la exportación de capital los países petroleros acusan un importante rasgo de imperialismo, a nuestro juicio no se les puede caracterizar como países imperialistas y ni siquiera como sub-imperialistas.

Veamos ahora las consecuencias más importantes de la nueva situación creada con la crisis petrolera de otoño del año 1973. En primer lugar, hay que señalar que la verdadera explosión de las rentas de los países petroleros que tuvo lugar en 1973 es de tanta significación cuantitativa, que implica una baja no despreciable de la productividad en los países de alto consumo de petróleo importado. En todos estos países, y en primer lugar en los más desarrollados, desde entonces ha estado planteada una agudización de la lucha de clase alrededor de esta interrogante: ¿Quién pagará la cuenta? O bien será la clase capitalista, con la consiguiente baja de sus ganancias; o bien logrará ésta imponérsela al pueblo trabajador, empeorando así sus condiciones de vida; o bien se llegará a una solución intermedia. De manera general, podemos observar que la posición económica del pueblo trabajador ha sido desfavorable para esta lucha ya que en 1974, en el mundo capitalista, se inició una grave recesión económica que todavía perdura. Esta recesión no ha sido causada por el aumento radical de los precios del petróleo, pero sí agravada. Como consecuencia, el desempleo en los países de la O.C.D.E. en 1976 llegó a cerca de 20 millones de personas, agudizándose la lucha de clase obrera/capitalista.

Segundo, dada la gravedad de la recesión económica, los diferentes países capitalistas desarrollados han acusado en los últimos años una marcada tendencia hacia medidas proteccionistas, buscando cada uno resolver la crisis a costa de los demás. Es decir, la competencia interimperialista se ha agudizado, y a su vez contribuyen a ello los países petroleros. Dadas sus cuantiosas rentas, los Estados petroleros disponen de un poder adquisitivo en el mercado mundial del todo comparable al de los países desarrollados. Como nuevo poder de compra, la competencia alrededor de los mercados respectivos tiene que ser particularmente aguda para la venta de todo género de mercancías, de fábricas enteras y, desde luego, de todo género de armas.

Tercero, es de observar que el imperialismo norteamericano sale como primer perdedor de la nueva situación. Efectivamente, desde que los EEUU surgieron como primera potencia imperialista indiscutible de la Segunda Guerra Mundial, su dominación económica se vino minando paulatinamente por la recuperación de Europa Occidental y de Japón. El desarrollo de la productividad en estos países ha sido mucho más veloz que en los EEUU. Ahora recordemos que el origen de la crisis petrolera de 1973 se encuentra en la crisis energética estadounidense y en el aumento violento de sus importaciones petroleras. Así, los EEUU en 1977 llegaron a importar 9 millones de b/d, ¡nada menos que un 30% de todas las exportaciones de la OPEP! Así, los EEUU han sido los primeros afectados por el aumento radical de los precios del petróleo. Además, los

EEUU eran la fuerza dominante dentro del Cártel Internacional del Petróleo, con lo que tenían una importante posición de poder sobre el abastecimiento de petróleo de sus rivales, posición que perdieron con las nacionalizaciones. Hoy en día todos los países consumidores pueden asegurar su abastecimiento de petróleo por acuerdos directos, bilaterales, con los países petroleros. Y este hecho afecta asimismo, desde luego, la posición de poder de los EEUU con respecto al mercado interno de los países petroleros. En el presente es únicamente en la venta de armamento que los EEUU tienen una clara ventaja frente a sus competidores.

Todos estos factores se han combinado para debilitar significativamente a los EEUU con respecto a sus competidores europeos y japonés, lo que ha tenido su más clara expresión en la caída espectacular del dólar frente a las monedas europeas y japonesa.

Cuarto, como ya mencionamos, la OPEP puso fin al monopolio financiero de los países imperialistas. Por ejemplo, la caída de Allende en septiembre de 1973 había sido preparada por el imperialismo norteamericano mediante manipulaciones financieras, la negación de nuevos créditos para Chile y la negativa de renegociar el modo de pago de las viejas deudas; pero no se trataba de más de unos centenares de millones de dólares. Pocos meses más tarde, estos créditos hubieran podido obtenerse más o menos de cualquier país petrolero interesado en la cuestión. Y hoy tenemos en África, por ejemplo, el caso de Uganda, cuyo Presidente Idi Amin cuenta con la enemistad de todas las potencias imperialistas; sin embargo, financieramente cuenta con un sólido apoyo por parte de Libia.

Quinto, la crisis petrolera estalló más o menos simultáneamente con la derrota militar decisiva que tuvo que sufrir el imperialismo yanqui en Indochina. La decadencia de la dominación militar imperialista del mundo a partir de este momento ha sido incontenible, y así se ha manifestado en diversos acontecimientos en África, con la toma de poder por un régimen pro-soviético en Angola, etc. Ahora, otra vez en este punto podemos observar que la crisis petrolera contribuyó a agudizar la situación y a acelerar los acontecimientos. La compra masiva de armas por parte de los países petroleros, o por parte de otros países apoyados por los primeros, significa una inestabilidad cada vez mayor de la dominación militar imperialista. Así, por ejemplo, el conflicto árabe-israelí puede volver a estallar en cualquier momento por la decisión de uno u otro país árabe. Y en cuanto a una vía marítima de tanta importancia como el Golfo Pérsico, desde luego que no es lo mismo si ésta está controlada por los ejércitos iraní y de Arabia Saudita, aunque encuadrados por decenas de miles de “asesores” militares yanquis, o si por el contrario, este control se ejerce directamente por los ejércitos norteamericano e inglés como en el pasado.

Sexto, en todos aquellos países petroleros que están gobernados por monarquías o señores feudales, como Irán y varios países árabes, la afluencia de decenas de miles de dólares hacia sus economías nacionales y el veloz desarrollo consiguiente del capitalismo tiene que generar una situación altamente conflictiva dentro de un plazo más o menos corto. Las nuevas burguesías tendrán que reclamar el poder para sí y negarlo a aquellos que lo detienen en estos momentos “por gracia divina”. Con ello se plantean excelentes perspectivas para las fuerzas revolucionarias populares, de aprovecharse de la revolución democrática-burguesa para seguir adelante, de una vez, hacia la completa liberación nacional y el socialismo. Para el imperialismo se plantea, por el contrario, una situación sumamente difícil. Para garantizar sus intereses en un suministro seguro de petróleo, de un lado, tiene que apoyar por ejemplo las monarquías iraní y saudita; pero del otro lado, la base económica y política de ellas se está mermando cada día más. Tiene que llegar el

momento en el cual el imperialismo tendrá que cambiar de aliado, buscar como nuevo apoyo una alianza con una fracción, por lo menos la más conciliadora, de las nuevas burguesías. ¿Pero tendrá éxito esta operación como sí la tuvo en Venezuela con el golpe de Estado del 18 de octubre de 1945? De todas maneras, la situación en el Golfo Pérsico de hoy es mucho más compleja, mucho más explosiva en lo político, en lo económico y en lo militar, de lo que era en Venezuela al terminar la Segunda Guerra Mundial.

Como séptimo y último punto, es de señalar que la alta renta petrolera de la cual se están apropiando los países petroleros, en primer lugar, las clases dominantes, tiene que profundizar las contradicciones existentes entre éstas y las clases populares, entre ricos y pobres, entre un nivel de vida de un lujo ostentoso y la miseria. Sin embargo, al mismo tiempo cabe advertir que la renta petrolera, por su carácter parasitario, ha creado en todos los países petroleros las condiciones económicas para que las burguesías respectivas puedan sobornar a los dirigentes populares, crear una aristocracia obrera y fomentar en el seno de las masas tendencias reformistas y chovinistas, tal como ya lo analizó Lenin para su época con respecto a los países imperialistas. Así, si bien la renta petrolera y el rápido desarrollo del capitalismo que engendra, con una distribución del ingreso nacional extremadamente desigual, contribuye poderosamente a agudizar las contradicciones entre las masas populares y las clases dominantes, al mismo tiempo hace necesario que las fuerzas revolucionarias populares se enfrenten con decisión al oportunismo, reformismo y chovinismo.

En resumen, el surgimiento de la OPEP como nuevo centro de poder, acentúa y agudiza la decadencia y las contradicciones del sistema capitalista mundial en todos sus aspectos. Desde luego que ello se manifiesta, en primer lugar, en la decadencia de la primera potencia imperialista, los EEUU. Cada día surgen nuevos conflictos locales alrededor del globo que escapan cada vez más a su control, con lo que se abren excelentes perspectivas para los movimientos revolucionarios de todos los continentes.





## Bibliografía

- Acosta Hermoso, Eduardo H.: *Análisis histórico de la OPEP*, vol. I. Universidad de los Andes, Talleres Gráficos Universitarios. Mérida 1969, vol. II. Editorial Arte, Caracas 1971.
- –"– *La Comisión Económica de la OPEP*, Editorial Arte, Caracas 1971.
- Adelman, M. A.: *The World Petroleum Market*, The Johns Hopkins University Press Inc, Baltimore 1972.
- Akins, James E.: "The Oil Crisis - This Time the Wolf is Here", en: *Foreign Affairs*, vol. 51, No. 3, abril 1973.
- Álvarez Chacín, Francisco (autor y editor): *Secretos petroleros contra Venezuela (un caso ante la Corte)*, Caracas 1970.
- Asociación Pro - Venezuela: *Acción y reacción*, compilación hemerográfica, tema: *El petróleo venezolano*, Caracas, 1973.
- –"– *El Presidente Pérez, la nación venezolana y la guerra del petróleo declarada por Mr. Ford*, compilación hemerográfica, Caracas 1974.
- Balestrini C., César: *Los precios del petróleo y la participación fiscal de Venezuela*, Universidad Central de Venezuela, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, División de Publicaciones, Caracas 1974.
- Cattan, Henry: *The Evolution of Oil Concessions in the Middle East and North Africa*, Published for the Parker School of Foreign and Comparative Law [by] Oceana Publications, New York 1967.
- –"– *The Law of Oil Concessions in the Middle East and North Africa*, Oceana Publications. New York 1967.
- Chevalier, Jean - Marie: *Le nouvel enjeu pétrolier*, Edit. Calman - Lévin, Paris, Francia 1973.
- Chichique, Bruno: *La crisis petrolera*, Fondo Editorial Salvador de la Plaza, Caracas 1974.
- Convenio de Asistencia Técnica, Petroven - Lagoven/Creole - ESC.
- Egaña, Manuel R. y otros: *Nacionalización petrolera en Venezuela, Foro sobre la Nacionalización de la Industria Petrolera en Venezuela*, Monte Avila Editores Caracas 1971.
- *El Nacional*, periódico venezolano.
- Faraco, Francisco J. (ed.): *La reversión petrolera en Venezuela*, J.A. Catala, Ediciones Centauro Caracas 1975.
- *Fortune*, revista estadounidense.

- Frente Nacional Pro - Defensa del Petróleo Venezolano: *Actuaciones, año 1 y 2*, Caracas 1971.
- González - Berti, Luis: *Contratos de servicio y nuevos aspectos impositivos*, Universidad de Los Andes, Centro de Jurisprudencia, Mérida 1972.
- Herrera Oropeza, José: "Defensa de la soberanía", *El Nacional*, Caracas 28/07/1977.
- Kautsky, Karl: *La cuestión agraria: análisis de las tendencias de la agricultura moderna y de la política agraria de la socialdemocracia. Siglo XXI*, 1968.
- *La teoría del Presidente Mao sobre los tres mundos constituye una gran contribución al marxismo - leninismo*, Ediciones en lenguas extranjeras, Pekín, 1977.
- Lenin, V. 1.: *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Ediciones en lenguas extranjeras, Pekín 1972.
- –"– *El programa agrario de la socialdemocracia*.
- Martínez, Aníbal R.: *Nuestro Petróleo. Defensa de un recurso agotable*, Ginebra, 1963.
- –"– *Cronología del petróleo venezolano*, Ediciones Librería Historia, 1970 2ª ed. Caracas 1976.
- Marx, Carlos: *El Capital*, tomo III.
- Mayobre, José Antonio y Losada, Benito Raúl: *La desulfuración en Venezuela, una decisión nacionalista*, Prensas Venezolanas de Ed. Arte, Caracas 1970.
- Maza Zavala, D. F., y Muñoz, Freddy: *Petróleo - nacionalización y socialismo*, Ediciones Parlamento y Socialismo ; distribución, Publicaciones Españolas, Caracas, 1975.
- Mikdashi, Zuhayr: *The Community of Oil Exporting Countries: a Study in Governmental Cooperation*, Cornell University Press. Londres 1972.
- Ministerio de Minas e Hidrocarburos, varias publicaciones.
- Mommer, Dorothea: *El Estado venezolano y la industria petrolera*, Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales. Caracas 1974.
- *Nacionalización del petróleo en Venezuela*, Catalá/Centauro Editores, Caracas 1975.
- OPEC, *Annual Statistical Bulletin*, Vienna.
- –"– Resoluciones.
- Page, H. W.: Carta, en: *The Economic Journal*, vol. LXIX, Londres 1959.
- Pérez Alfonso, Juan Pablo: *La dinámica del petróleo en la economía venezolana*, Caracas 1966.
- –"– *Petróleo y dependencia*, Síntesis Dos Mil. Caracas 1971.
- *Petroleum Press Service*, revista.
- Plaza, Salvador de la: *¿Qué es el royalty petrolero?*, *El Nacional*, Caracas 25/01/1959.

- Prieto Soto, Jesús: *La reversión petrolera*, edit. Mejoras Barranquilla, Colombia 1975.
- *Proceso Político*, revista venezolana.
- Rifai, Taki: *Les prix du pétrole: économie de marché ou stratégie de puissance*. Editions Technip, Paris 1974.
- Rouhani, Fouad: *A history of OPEC*, Praeger, New York 1971.
- Sáder Pérez, Rubén: *Hacia la nacionalización, petrolera*, Banco Central de Venezuela. Caracas 1972.
- Sayegh, Kamel S.: *Oil and Arab Regional Development*, Abc - clio. New York 1968.
- Schurr, Sam H. y Homan, Paul T.: *Middle Eastern Oil and Western World*, Published by American Elsevier Pub. Co. New York 1971.
- *Sentence arbitrale rendue le 27 août 1958 dans l'affaire entre l'Arabie Saoudite et l'Aramco par trois arbitres sous la présidence du Professeur Sauser - Hall*, en: *Revue Critique du Droit International Privé*, 1962, No.2, pp.272/3.
- Stocking, George W.: *Middle East Oil, A Study in Political and Economic Controversy*. Vanderbilt University Press. Londres 1971.
- Vallenilla, Luis: *Petróleo venezolano: auge, declinación y porvenir*, Monte Avila Editores, 2<sup>a</sup> ed. Caracas 1975.
- *Visión*, revista latinoamericana.
- Yamani, Ahmed: *Participación versus nacionalización: una mejor forma para sobrevivir*, en: Bruno Chichique, obra citada.



# Índice

	Pág.
<i>INTRODUCCIÓN</i>	3
<i>PRÓLOGO</i>	5
<i>I. Libre cambio, imperialismo y renta del suelo</i>	5
<i>II. La renta del suelo</i>	11
<i>III. El imperialismo petrolero</i>	14
<i>IV. La nacionalización en Venezuela y los Contratos de Asistencia Técnica</i>	25
QUINTA PARTE. LA ORGANIZACIÓN DE LOS PAÍSES EXPORTADORES DE PETRÓLEO (OPEP)	37
Capítulo 1. <i>La fundación de la OPEP</i>	39
a) Antecedentes	39
b) La Comisión Petrolera de Consulta	49
c) La fundación de la OPEP	50
Capítulo 2. <i>El control de producción</i>	57
Capítulo 3. <i>La formación de la renta absoluta del suelo</i>	68
a) La estructura de los precios	68
b) De la Primera a la Cuarta Conferencia de la OPEP	70
c) Las negociaciones sobre el descuento por gastos de mercadeo (Res. IV.34)	73
d) Las negociaciones sobre los precios (Res. IV.32)	74
e) El aumento de la participación relativa y la contabilización de la regalía como costo (análisis de la resolución IV.33)	76
f) Las negociaciones sobre la Resolución IV.33 (Primera parte)	86
g) Los resultados de las negociaciones sobre la Resolución IV.33 (Primera parte)	92
h) El caso de Libia	96
i) Las negociaciones sobre la Resolución IV.33 y sus resultados (Segunda parte)	98
j) Conclusiones	99
Capítulo 4. <i>Venezuela y la OPEP</i>	106
Capítulo 5. <i>Las ganancias extraordinarias en el transporte. Los Estados de tránsito</i>	114
Capítulo 6. <i>La renuncia de áreas ociosas de las viejas concesiones. Los nuevos arrendamientos</i>	118
a) La renuncia de áreas ociosas de las viejas concesiones	118

b) Los nuevos arrendamientos	120
Capítulo 7. <i>Declaración sobre política petrolera en los países miembros (Resolución XVI.90)</i>	124
Capítulo 8. <i>La nueva coyuntura</i>	129
a) La crisis energética estadounidense	129
b) La crisis energética estadounidense y el mercado mundial del petróleo	138
c) La crisis energética mundial y la OPEP: la crisis petrolera	141
d) El caso de Argelia	146
e) El caso de Libia	151
f) Del arreglo de Libia a la XXI Conferencia de Caracas	154
g) Los Acuerdos de Teherán y de Trípoli	158
h) Conclusiones acerca de los Acuerdos de Teherán y Trípoli	163
i) La participación de los países propietarios en el capital de las compañías petroleras	168
j) La renta petrolera del suelo, el proceso inflacionario y las devaluaciones del dólar	175
k) La reunión de Kuwait	177
Capítulo 9. <i>La crisis petrolera</i>	183
a) La Organización de Países Árabes Exportadores de Petróleo (OPAEP)	183
b) El embargo petrolero árabe	186
c) Las consecuencias del embargo petrolero árabe para la OPEP	188
Capítulo 10. <i>Conclusiones</i>	192
SEXTA PARTE. LA NACIONALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA PETROLERA EN VENEZUELA	197
Capítulo 11. <i>La política petrolera venezolana durante el gobierno de Rafael Caldera: 1969 a 1974</i>	199
a) El Trato Hemisférico	200
b) Los nuevos arrendamientos: los Contratos de Servicio	205
c) La Reforma de la Ley de Impuesto sobre la Renta. La fijación unilateral de los precios de referencia por el Ejecutivo. El control de producción	208
d) La Ley de Reversión	220
e) La nacionalización del gas	231
f) Conclusiones	234

g) ¿Cómo seguir a partir de 1983?	238
h) La nacionalización de la industria petrolera	248
Capítulo 12. <i>La nacionalización de la industria petrolera venezolana y el gobierno de Carlos Andrés Pérez, 1974 hasta el presente (1976)</i>	253
a) La nacionalización de la industria petrolera	254
b) Los contratos petroleros de asistencia técnica	261
c) Conclusiones	267
<i>Imperialismo y OPEP</i>	273
<i>BIBLIOGRAFÍA</i>	281
<i>ÍNDICE</i>	285







“NEGAR LA RENTA ABSOLUTA ES NEGAR LA IMPORTANCIA ECONÓMICA, EN LA ETAPA ACTUAL DEL IMPERIALISMO, DE LA LUCHA DE LOS PAÍSES DEL TERCER MUNDO POR LA PROPIEDAD Y LA SOBERANÍA SOBRE SUS RECURSOS NATURALES”.