

Nacionalización del hierro

FERNANDO MARTINEZ GALDEANO

La bandera de Venezuela fue izada por el Presidente de la República sobre las pirámides doloridas del Cerro Bolívar. El primero de este año de 1975 es una fecha histórica. Sin embargo, como insensible a los discursos y a la propaganda, pareciera que esta tierra surcada de profundas heridas persistiera todavía en su ruego por llegar a ser de veras venezolana, es decir, no sujeta a intereses extraños.

Las preguntas buscadoras de verdad serían: ¿Qué tipo de nacionalización se está realizando? ¿Lleva al país hacia su bienestar, el suyo, el del esfuerzo propio? ¿Son los venezolanos actuales capaces de construir su independencia económica? ¿Corresponde el lenguaje a la realidad? ¿La afirmación verbal de sí mismos y de los valores que se sienten como nacionales, basta para dominar la pobreza y liberarse de la sumisión a los más fuertes?

EL TIEMPO APREMIA

Desde el inicio de su gestión en marzo de 1974, el Presidente de la República manifestó su decisión de nacionalizar la industria del hierro. En mayo de ese año la Ley de Poderes Extraordinarios concede al Presidente de la República la facultad de nacionalizar esa industria mediante Decreto.

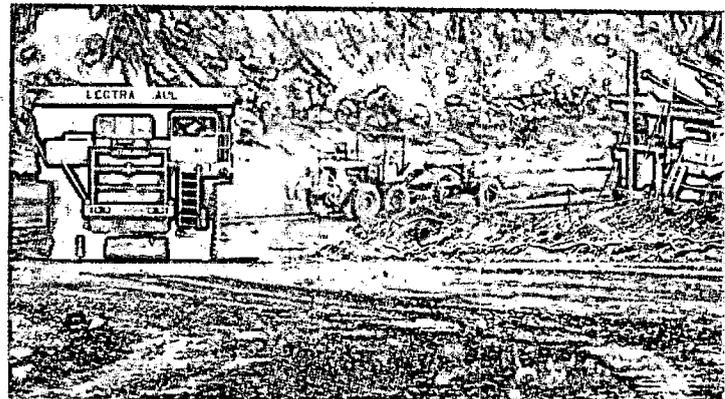
El 3 de junio se reunieron en Caracas para conversar los delegados por el Ejecutivo Nacional y los directivos de las empresas mineras. Por el Ejecutivo estaban el Dr. Manuel Pérez Guerrero, Ministro de Estado para Asuntos Económicos Internacionales, y el Dr. Argenis Gamboa, Presidente de la Corporación Venezolana de Guayana (CVG). Por la Orinoco Mining Company asistieron su presidente Sr. Stanley H. Cohlmeier (norteamericano) y directivos de la United Steel Corporation (empresa matriz). En representación de la Iron Mines Company, Peter Ibar (norteamericano) y expertos de la Bethlehem Steel Corporation (empresa matriz).

Desde esa fecha se repitieron las reuniones dentro del mayor secreto porque el Gobierno no quería proceder por la vía de la expropiación, ya que estimaba que el Estado no se encontraba "enteramente equipado para tomar de inmediato el manejo de la industria. Necesitamos un corto período de transición que sería máximo de un año durante el cual haríamos los ajustes administrativos necesarios". Esta declaración fue hecha el 26 de noviembre último, luego que el Consejo de Ministros aprobó las medidas que se aplicarían en el proceso de

nacionalización del hierro. Pero en esa fecha aún no habían concluido las negociaciones con las empresas.

En vísperas de su viaje al Perú con motivo de la celebración sesquicentaria de la batalla de Ayacucho, el Presidente de la República, en acto efectuado en la sede del Congreso Nacional hizo el anuncio oficial de la nacionalización. Transcribimos el siguiente párrafo de su discurso: "Me cabe la satisfacción de anunciarle al país que el Ministro de Estado para Asuntos Económicos Internacionales y el Presidente de la Corporación Venezolana de Guayana, mis Comisionados para conversar con las compañías multinacionales explotadoras del hierro, han llegado a un acuerdo mediante el cual aquellas convienen en renunciar a sus concesiones y aceptan las condiciones que se les propusieron para su traspaso al Estado. De esta manera seguramente que no será necesario recurrir a la Corte Suprema de Justicia, sino que de manera amistosa pasarán al dominio del Estado todas las instalaciones y bienes de las dos empresas extranjeras. Al dar esta noticia lo hago con beneplácito y lo señalo como una magnífica solución que abre perspectivas muy favorables para la más difícil y compleja situación que se presentará con la extinción de las concesiones petroleras que se producirá por decisión soberana de Venezuela en los próximos meses".

En la Gaceta Oficial del 16 de diciembre fue promulgado el Decreto No. 580 que "reserva al Estado, por razones de conveniencia nacional, la industria de la explotación de mineral de



hierro. En consecuencia, a partir del 31 de diciembre de 1974, quedan extinguidas las concesiones que, para explotar este mineral, fueron otorgadas por el Ejecutivo Nacional". (Art. 1).

Al día siguiente, la Orinoco y la Iron firmaron con la CVG las llamadas Actas-Convenio, que contienen la aceptación de la nacionalización y una serie de acuerdos básicos sobre compensación, gestión, asistencia técnica, suministros y transporte marítimo.

El Congreso Nacional terminó el período de sesiones ordinarias en la mañana del 20 de diciembre. En la noche de ese mismo día, el Presidente de la República convocó al Congreso a sesiones extraordinarias para el día siguiente, "con el objeto de que considere los Convenios que la Corporación Venezolana de Guayana firmó ad referendum, con las empresas concesionarias de la explotación de mineral de hierro a fin de dar cumplimiento a lo dispuesto en el Decreto No. 580". Dice el Decreto aludido: "A tales fines, la Corporación Venezolana de Guayana gestionará, con las concesionarias, los convenios que fueren necesarios, los cuales estarán sujetos a la aprobación ulterior del Congreso en sesión conjunta de ambas Cámaras". (Art. 4).

El objeto en discusión en el Congreso no era el Decreto sobre nacionalización sino los convenios firmados, posteriores a la nacionalización.

En el acto de instalación de las sesiones extraordinarias, el doctor Gonzalo Barrios, presidente del Congreso Nacional, propuso una Comisión Especial que previamente examinase los convenios, dada la importancia de la materia a discutir y solicitó celeridad por parte de los parlamentarios.

Apenas había comenzado su trabajo, la Comisión Especial entró en dificultades jurídicas. Fue designada una sub-comisión para tratar de aclarar este aspecto. La sub-comisión dedicó el domingo 22 de diciembre al estudio del problema y dió su informe el lunes.

Conforme al artículo 126 de la Constitución Nacional, "sin la aprobación del Congreso, no podrá celebrarse ningún contrato de interés nacional, salvo los que fueren necesarios para el normal desarrollo de la administración pública o los que permita la ley".

En este caso el Decreto No. 580 con valor de Ley, fundado en la facultad concedida al Presidente por el Poder Legislativo en mayo último, determina expresamente que las Actas-Convenio sean aprobadas por el Congreso. El Presidente eligió este procedimiento aunque su poder delegado de legislar por decreto le permitía seguir un camino completamente autónomo. No lo hizo. ¿Fue por deferencia al Poder Legislativo, por respeto a la oposición, a la opinión pública, a las mismas empresas concesionarias que piden la mayor seguridad jurídica cuando ven peligrar sus intereses? Probablemente no uno sino

todos estos factores determinaron la elección del procedimiento jurídico mediante acuerdo en el Congreso.

Se acoge el Presidente, por tanto, a la norma general de la Constitución: "Sin la aprobación del Congreso no podrá celebrarse ningún contrato de interés nacional"... (Art. 126). Parece que la letra del texto exige la aprobación previa del Congreso antes de la firma de los contratos. Sin embargo, la interpretación de los juristas es que "se autoriza la celebración de un acto que todavía no se ha celebrado y se aprueba la celebración de un acto que ya está consumado".

Ahora bien, la aprobación del Congreso de convenios suscritos de interés nacional, ¿debe hacerse por Ley Especial o por simple acuerdo? La oposición cuyo representante jurídico más calificado en el caso es el senador Godofredo González (Copei) defendió con calor la necesidad de la aprobación mediante Ley Especial. Esto significaba en teoría que en la discusión podrían ser modificados los convenios, lo que no parece posible porque por su misma naturaleza los contratos no aceptan variación. Las Cámaras los aprueban o rechazan previa discusión.

Los representantes del partido del Gobierno defendieron que bastaba el simple acuerdo porque los convenios se fundaban en el Decreto-Ley No. 580, de valor similar al de una Ley Especial. Sin embargo, podría objetarse que una Ley Especial debe determinar las condiciones básicas del contrato. No parece hacerlo así el Decreto No. 580.

En cualquier caso, la acción del Congreso de hecho subsana los posibles errores jurídicos. Por Ley Especial, el resultado hubiera sido el mismo. La vía del acuerdo era la más breve y el factor tiempo en vísperas de navidad jugaba también su papel.

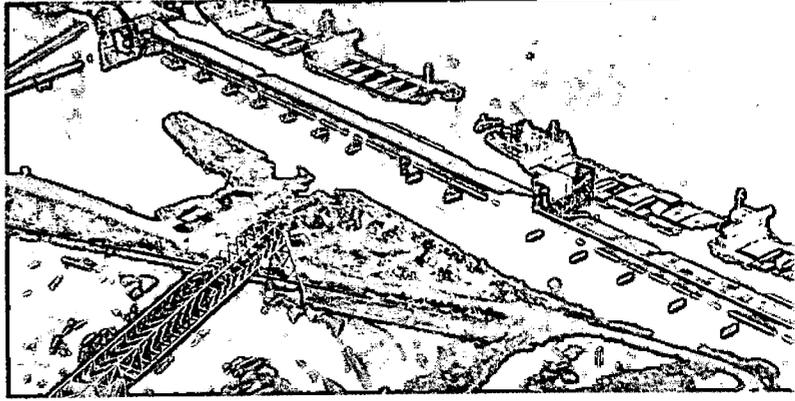
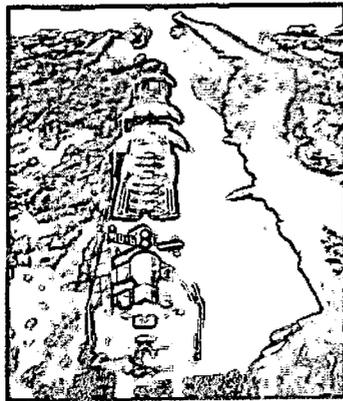
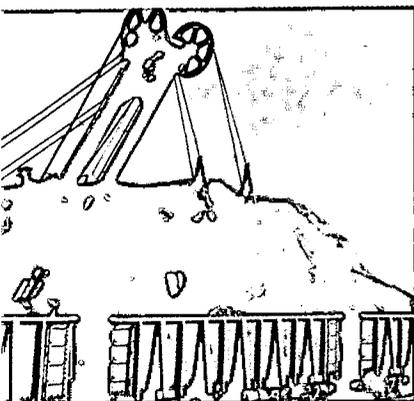
El informe de la sub-comisión jurídica entregado a la Comisión Especial fue aprobado por ésta con el voto salvado de Copei. Se recomienda al Congreso que el procedimiento jurídico sea por acuerdo y no por ley.

Durante dos sesiones, los días 23 y 24 de diciembre, la Comisión Especial discutió la materia de fondo de los convenios. Los consideró convenientes y recomendó su aprobación. El informe tuvo el respaldo mayoritario de Acción Democrática.

En la tarde del día 26 comenzó a sesionar el Congreso en pleno, y en la noche del día 27 quedaron aprobadas las Actas-Convenio. Los senadores y diputados de A.D. votaron con las manos en alto. La C.C.N. apoyó el voto mayoritario. Copei, MEP, MIR y perezjimenistas votaron en contra. Se abstuvieron el MAS, FDP, URD y PCV.

EL PODER DE NEGOCIACION

Se trata de una especie de ciencia vinculada con el fraude. Cuando alrededor de una mesa se sientan de una parte los representantes de un consorcio y de otra los representantes de un



país urgido de necesidades, reales o supuestas, la desigualdad provoca a la explotación, sobre todo en quienes sólo aspiran al lucro y al dominio de los mercados. La historia de Venezuela es pródiga en tales negociaciones.

El poder de negociación actual del país en lo referente al hierro estaba sujeto a diversos factores externos e internos.

Los acontecimientos económicos y políticos de fines de 1973, afirmados a lo largo de 1974, han creado desajustes de abastecimiento. Las grandes empresas siderúrgicas europeas y japonesas, forzadas por la escasez de materias primas, los costos crecientes laborales y la protección del medio ambiente están comenzando a construir las nuevas plantas fuera de sus países. Los industriales siderúrgicos europeos y japoneses, y en menor escala los americanos, han llegado a la conclusión de que la única forma de asegurarse el suministro de materias primas y energía es trasladar las plantas a las fuentes de suministro de las mismas.

Según estudios prospectivos de la demanda mundial de productos siderúrgicos se deduce que en los próximos diez años existirá un déficit de la producción con respecto al consumo. El impacto de la crisis energética sobre este tipo de industria no es fuerte, ya que la baja en la fabricación de automóviles y otros bienes de consumo es compensada con creces por la demanda creciente de bienes de inversión, por ejemplo, plataformas marinas de perforación, oleoductos y gaseoductos, buques, centrales de energía nuclear, etc.

Además, los mayores ingresos de algunos países en desarrollo (caso nuestro) contribuyen a aumentar las expectativas de inversión propicia a las multinacionales. Como consecuencia de esta coyuntura internacional las multinacionales, cuya información en materia de negocios pertenece al género de la ciencia-ficción, no pelean los precios del mineral de hierro sino su suministro y la posibilidad de nuevas inversiones de gran densidad tecnológica. Sus beneficios adquieren la forma de pagos por patentes, construcción de plantas cada vez más sofisticadas, asistencia técnica y control de los mercados de bienes de capital.

Todos estos factores externos favorecen en principio a Venezuela. De ahí, la urgencia de dar el paso de la nacionalización en forma rápida.

Es evidente que las empresas operadoras extranjeras en el país deseaban continuar con las concesiones mineras. Ha sido y sigue siendo un buen negocio, pero ellas están conscientes de que las nacionalizaciones a nivel extractivo son inevitables, y que su modalidad de operar en el extranjero debe cambiar y que este cambio no constituye su ruina sino también un buen negocio.

Al llegar a este punto puede hacerse la pregunta si una política de asociación con las empresas multinacionales lleva al país hacia su auténtica independencia. Para dar una respuesta a este cuestionamiento de fondo conviene que el lector reflexione sobre los alcances de los convenios. (Este aspecto lo dejamos para el final del presente artículo).

Como consecuencia de los factores favorables externos ya apuntados, quizá se origina un exceso de confianza hasta llegar a pensar que "lo que es bueno para la General Motors es bueno para el país". Por otra parte, la abundancia de dinero fácilmente acentúa el descuido de los costos económicos y el ansia del éxito político a corto plazo.

En las actuales circunstancias en las que a pesar de la afluencia petrolera, las inversiones no arrancan decididamente, el Gobierno se siente inclinado a apoyarse en las multinacionales como garantía a sus ambiciosos proyectos. Si en otras oca-

siones la necesidad de dinero forzó las negociaciones, hoy es la abundancia la que puede perjudicarlas.

El entendimiento alcanzado en la nacionalización del hierro genera confianza en los inversionistas extranjeros, particularmente en las petroleras que confían en una futura nacionalización "razonable".

La experiencia frustrante de las empresas estatales subraya la incapacidad de gestión y el miedo a la propia responsabilidad sin excusas debilita el poder negociador del Gobierno.

Este complejo de factores internos más políticos que económicos daña al país en su propio ser y aplaza indefinidamente el momento de asumir el trabajoso aprendizaje de su soberanía.

CONTENIDO DE LAS ACTAS-CONVENIO

Vamos a ceñirnos a las cláusulas más fundamentales, y en forma la más breve posible:

Convenios de compensación

No hubo discusión con las empresas. La indemnización cubre el valor neto de las propiedades, instalaciones, plantas, descontada la depreciación y amortización según los libros de contabilidad usados por las empresas para el pago del Impuesto sobre la Renta. Son aproximadamente unos 500 millones de bolívares que serán cancelados por la nación en 10 años con un interés no mayor del 7% anual.

Se sigue en este punto la norma jurídica internacional de indemnizar, aún cuando las empresas concesionarias hayan obtenido de sus operaciones beneficios abusivos. "Con la inversión por las empresas multinacionales de 1.484 millones de bolívares lograron utilidades de 3.392 millones de bolívares, lo que quiere decir que han recuperado dos veces y media su capital invertido". (Discurso del Presidente Pérez en la sede del Congreso, 8 dic. 74).

El tipo de interés no es ni alto ni bajo. No resulta barato teóricamente en una operación a plazo de diez años, pero supuesta la coyuntura del mercado financiero y dentro de un contexto inflacionario de pérdida del valor monetario es en verdad aceptable.

Convenios de gestión.

Las empresas continúan operando durante un año (hasta el 31 de diciembre de 1975), por cuenta y bajo control de la CVG. Si la gestión mantiene la eficiencia, se percibirán ingresos netos en ese año de unos 900 millones de bolívares. Unos 450 millones en forma de ingresos fiscales y los otros 450 en utilidades netas de la CVG. Las cifras están calculadas muy en números redondos pero bastan para tener una idea del alza de precios en el mercado del mineral y de la urgencia de la nacionalización. Como propietaria la CVG asume los riesgos que a corto plazo son mínimos.

En pago a la gestión, la Orinoco Mining percibirá el 2% de las ganancias brutas (deducidos los costos de operación, pero no el impuesto sobre la renta). Aproximadamente unos 18 millones de bolívares. Por su parte la Iron Mines recibirá el 3% de la "renta neta gravable". Es curiosa esta diferencia de lenguaje para expresar lo que pensamos es un concepto idéntico. El Acta-Convenio con la Iron no lo define como lo hace el realizado con la Orinoco. ¿Se quiso evitar la suspicacia polémica de por qué más a uno que a otro? Es posible que la diferencia en favor de la Iron se deba a que sus concesiones se regían por la Ley de Minas de 1928 mientras que las de la Orinoco por la Ley de 1945. La Ley del 28 era muy desfavorable a los intereses de Venezuela. Por esta razón con frecuencia la Iron



se muestra como más exigente. Por el menor volumen de producción de la Iron, la cantidad que recibirá por su gestión en 1975 la calculamos en alrededor de cuatro millones de bolívares.

Convenios de asistencia técnica.

La Iron entrenará de acuerdo con la CVG durante el año 1975, el personal seleccionado para dirigir en el futuro, la empresa. Esta asistencia administrativa está incluida en el contrato de operación. Durante tres años a partir de 1975 la Iron prestará la asistencia técnica y personal de alta gerencia según requerimiento de la CVG. En esos años recibirá como pago de este servicio:

1— Por ingeniería, investigación y adiestramiento el 2% del precio del mineral puesto en el barco en el puerto Palúa del Orinoco y vendido en 1975, y el 1% del vendido en 1976 y 77.

2— Por servicio de compras en el exterior con destino a la industria, el 5% del precio de la mercancía descargada en el puerto Palúa del Orinoco. (La CVG no queda obligada a realizar las compras necesariamente por medio de la Iron).

3— Por el personal suministrado por la Iron o a través de ella, "el doble del costo de nómina de aquel personal" (Se refiere al nuevo personal requerido que podría contratarse a través de la Iron).

El contrato de asistencia técnica correspondiente a la Orinoco está hecho directamente con la U.S.Steel por un período de tres años a partir de 1975. Tiene algunas variantes:

1— Por los servicios de ingeniería, investigación y adiestramiento, el 1% de las ventas totales netas (ya definidas anteriormente) en 1975 y el 0,33% en 1976 y 77.

2— Por los servicios de compra de equipos y materiales en los Estados Unidos, el 5% de su valor puesto en Puerto Ordaz.

3— Por el personal requerido por medio de la U.S.Steel, el doble de su costo en nómina.

4— Por el servicio de comercialización a terceros en el extranjero, el 1% del monto total facturado a tales compradores. No está incluido el flete marítimo.

Todos estos porcentajes y sus diferencias se mueven dentro de lo usual en este tipo de contratos. Quizás el referente a la

comercialización a terceros el porcentaje establecido (1%) es más bajo que lo ordinario (3%), pero se explica por la simpleza del servicio teniendo en cuenta que la U.S.Steel está estrechamente vinculada a numerosas empresas que se adjetivan como clientes "terceros".

Durante 1975, el costo global para Venezuela de todos los servicios tanto de gestión como de asistencia técnica, según voceros oficiales, representa más o menos unos 25 millones de bolívares, deducidos los impuestos que sobre beneficios se aplican a toda empresa que opera en el país. Esta cifra se reduce en 1976 y 77.

Convenios de suministro.

Según estos contratos la CVG venderá mineral del hierro o productos de mineral de hierro a la U.S.Steel y a la Bethlehem Steel en las condiciones siguientes:

En el caso de la U.S.Steel, durante siete años, un tonelaje anual total de mineral o productos de mineral que sea equivalente al contenido en 11 millones de toneladas métricas de mineral natural del Cerro Bolívar, pero con la opción de reducir ese tonelaje en un 15% en 1978 y 1979, un 30% en 1980 y un 50% en 1981.

En el caso de la Bethlehem Steel, durante tres años con una opción de prórroga por dos años más de un tonelaje anual de 3.300.000 toneladas métricas.

Los compromisos en firme, supuesta la aplicación de las proporciones de disminución en favor del país harían un total de 81.400.000 T.M., poco más del 4% de las reservas actuales que según estimaciones oficiales alcanzan los 2.000 millones de T.M.

El temor a una venganza de parte de las multinacionales siderúrgicas norteamericanas en la hipótesis de una nacionalización sin compromisos ha presionado en su favor. La oposición política insiste en que este tipo de contratos debe ser renegociado cada año.

Los precios estarán sujetos a las variaciones de los mercados correspondientes. Como el mayor cliente son las empresas norteamericanas, los precios se ajustan de hecho a su mercado que son los mejores para Venezuela por razones de distancia. El transporte marítimo de una tonelada de mineral a los EE.UU. cuesta 5 dólares y a Europa 9 dólares. La diferencia de 4 dólares es absorbida como costo por el país exportador. En el caso

improbable de que los precios del mineral en el mercado europeo subieran por encima de los norteamericanos en una proporción tan elevada que absorbieran la diferencia de transporte y aun fueran más favorables, Venezuela recibiría este precio por su mineral exportado.

En la actualidad el precio percibido en Puerto Ordaz con destino a los EE.UU. es de unos 63 bolívares la tonelada de mineral.

Convenios de transporte marítimo

El transporte del mineral de hierro será efectuado por la C.A. Venezolana de Navegación (CAVN). La U.S. Steel se compromete a suministrar por medio de su filial naviera "Navios Corporation", la parte del transporte marítimo que la CAVN "no esté en condiciones de proveer directamente". Se entiende como un derecho que tiene la CVG y no una obligación, de utilizar los servicios de esa subsidiaria.

Convenio sobre la planta de briquetas.

Esta planta tiene por objeto concentrar el mineral de hierro. De un tenor inicial del 58% de hierro, el mineral pasa al 86%. De esta forma la industria siderúrgica ahorra carbón de coque y chatarra.

Nace la planta de briquetas de la Orinoco, de un litigio sobre reparos fiscales correspondientes al período 1953-59. Se llegó a una transacción por la cual la Orinoco se comprometió a construir una planta de briquetas. Fue un costoso error. Empezó a operar esta planta en 1970 y aunque está proyectada para una producción anual del millón de toneladas, apenas en 1974 llegó a las 300.000 toneladas. Esta deficiencia y el costo de instalaciones bastante más elevado al presupuesto (iba a costar 50 millones de dólares y va por los 120) hacen que la planta trabaje con pérdidas.

Como a la U.S. Steel le interesa recuperar en lo posible lo invertido en la planta y a la CVG le es útil (costosamente útil como veremos enseguida) por el suministro cómodo de un producto que le ahorra coque y chatarra, ambas empresas han firmado un acuerdo de asociación (empresa mixta).

El convenio ha consistido fundamentalmente en la adquisición por la CVG del 51% del valor nominal de las acciones que representa un poco más de 11 millones de bolívares, en la consiguiente participación de una inversión neta no depreciada de más de 300 millones de bolívares con su equivalente pasivo en forma de préstamos y en la ampliación del capital en 150 millones de bolívares con el fin de alcanzar una producción de 800.000 toneladas anuales. Se prevé que en diez años, la Empresa Procesadora (a cargo de la planta de briquetas) recuperará todo el capital invertido y saldrá de las deudas contraídas.

Toda esta operación está llena de riesgos para la nación y en el mejor de los casos no se perderá dinero. ¿No hubiera sido más acertado abandonar la planta de briquetas a su suerte en manos de la U.S. Steel? No creemos que ello hubiera significado su cierre y de plantearse esa situación desvinculada del proceso fundamental de nacionalización, el poder negociador de Venezuela presumiblemente habría sido mayor.

¿AUMENTA LA DEPENDENCIA?

A pesar de la brevedad de nuestro análisis, la impresión lógica es que los convenios habrían podido ser mejores, menos dependientes. El secreto que acompañó a las negociaciones eliminó la posibilidad de la crítica pública, esencial en la democracia y estímulo necesario para que los negociadores fueran urgidos desde fuera frente al inversionista extranjero que trata de imponer sus condiciones. En el Congreso Nacional la mayo-

ría (perteneciente a A.D.) se dejó cegar por el apremio del tiempo y la presión del Gobierno. Una falta de respeto a sí misma, una subordinación y mal entendida lealtad cuyo precio para el país (lo que se dejó de ganar) puede ser considerable tanto a nivel político como económico.

El núcleo esencial de toda nacionalización consiste en la ruptura con los anteriores centros externos de control. La toma de decisiones ya no se adopta en el exterior sino dentro de casa. Pero el punto débil de los gobernantes venezolanos es precisamente su duda sobre su propia capacidad para asumir la responsabilidad plena y total de las decisiones.

Lamentablemente y es necesario repetirlo sin eufemismos, el factor más negativo para Venezuela es el miedo al fracaso humano y político. "El peligro de una nacionalización es el que el Estado que nacionalice pueda perder prestigio frente a su propio pueblo, frente a la opinión pública internacional, si en vez de continuar la actividad nacionalizada en el mismo nivel de eficiencia fuera a deteriorarse... Hubiéramos dado un salto en el vacío sin saber dónde íbamos a aterrizar, si no hubiéramos aceptado una colaboración que se nos presentó —no diría desde el primer momento— pero sí dentro del ambiente que estábamos conversando con las dos empresas y que pudimos ajustar a términos razonables. Nos pareció que dentro de todas las opciones que teníamos ante nosotros, ésta era la mejor; y yo estoy seguro, señores senadores, que esa es la opinión generalizada de Venezuela. Venezuela tiene que evitar en este campo, como en otros campos importantes, acaso más importantes que éstos, el riesgo del desprestigio del Estado venezolano y de descalabros bastante angustiosos de los cuales todos habríamos de sufrir... Una nacionalización malograda en el campo del hierro hubiera puesto en tela de juicio, acciones similares que se puedan emprender en otros campos incluso más importantes que éste, y no puede haber ninguna duda, en cuanto a la próxima nacionalización del petróleo". (Intervención del Dr. Manuel Pérez Guerrero ante el Congreso).

El paso de la nacionalización del hierro es afirmativo pero queda desvirtuado por el temor a sí mismo, por la inseguridad en la propia capacidad nacional. ¿No es verdad que ella descubre la entraña de la dependencia? Después de más de veinte años de experiencia en la extracción del mineral, sin mayores secretos tecnológicos, en momentos internacionales favorables, sin apremios fiscales, con precios firmes y en ascenso, la nación no se atreve a asumir el reto de superarse y de ir alcanzando la confianza en sí misma, es decir, su soberanía plena radicada en sus hombres. ¿No se perpetúa en la forma elegida de nacionalización la dependencia psicológica generalizada, la incapacidad para enfrentar riesgos y para defender los legítimos derechos colectivos? ¿Hay alguna esperanza firme y segura de que después de unos años de andaderas en la industria más conocida y sin secretos como la extractiva primaria, Venezuela pueda moverse sin muletas más allá de una economía infantil? .

Si la nacionalización de la industria petrolera sigue el mismo camino, se instala definitivamente la tesis de la incapacidad del país. Y sobre esta materia del petróleo es oportuno recordar aquí unas frases que el doctor Arturo Hernández Grisanti, presidente de la Comisión de Minas de la Cámara de Diputados y alto dirigente del partido del Gobierno, dijo el 14 de junio pasado en el III Congreso Venezolano del Petróleo: "No podemos nacionalizar la industria petrolera para hacer un contrato de operación con las empresas multinacionales que actualmente operan la industria petrolera. No podemos engañar al país ni este país está ya para ser engañado. No podemos hacer una especie de pantomima de nacionalización". (El Nacional, 15 junio de 1974, D-1).