

Una historia del petróleo

BERNARDO MOMMER

EL PRINCIPIO: EL PETROLEO COMO BIEN LIBRE

A comienzos del siglo, las minas de Venezuela constituían bienes libres. Al declararlas la Ley de Minas propiedad del Estado, quedaba negada la propiedad privada. El Estado les entregaba, mediante concesiones, gratuitamente a cualquier capital minero interesado. En particular, en la Venezuela pobre y atrasada de entonces, con una economía en ruinas, eran bienvenidos los capitales extranjeros en la minería. El fin que se perseguía era, simplemente, animar las actividades productivas del país; el Fisco beneficiaría indirectamente de ello, al aumentar la recaudación de impuestos.

Las primeras concesiones petroleras de importancia fueron otorgadas por el Estado, terminando todas en manos del capital anglo-holandés (Royal Dutch-Shell). En ellas se estipulaba, en base a la Ley de Minas vigente un impuesto de Bs. 2, por tonelada. Este mismo impuesto de Bs. 2 por tonelada estaba vigente en aquella época también para muchos productos de origen agropecuario. El capital petrolero tenía que pagar impuestos como cualquier otro productor en Venezuela, pero nada tenía que pagar por el yacimiento petrolero como tal y recibía en usufructo. Y así lo hace constar expresamente y con meridiana claridad la exposición de motivos de la Ley de Minas de 1904.

MERSINDO TORRES Y VICENTE LECUNA: EL PETROLERO COMO PROPIEDAD NACIONAL

Las primeras exploraciones pronto empezaron a revelar indicios de la extraordinaria riqueza petrolera del país, con lo que se fue aumentando el interés del capital petrolero internacional en el subsuelo venezolano. Este interés adquirió una nueva connotación con la primera guerra mundial, quedando demostrada definitivamente la importancia decisiva del petróleo en las industrias modernas en general y en la maquinaria guerrillera en particular. Los agentes extranjeros acaudalados en la búsqueda de concesiones petroleras, concurrieron en el Ministerio de Fomento de Caracas, encabezado entonces por Mersindo Torres (1917-1922). La competencia capitalista entre las diferentes fracciones del capital petrolero

internacional evidenciaba para Torres las ganancias extraordinarias que se esperaban del petróleo venezolano. Ello llevó a un despertar nacionalista. ¿Por qué seguir entregando gratuitamente nuestros yacimientos petrolíferos, si luego producían superganancias para el capital extranjero? Torres planteó que Venezuela no siguiera limitándose a cobrar impuestos, sino que cobrara además un "canon de arrendamiento" o "pensiones". Es decir, una renta del suelo o renta de la tierra para la propiedad nacional cedida en usufructo al capital internacional.

Pero, ¿a quién correspondería esta renta?, ¿a los superficarios, los terratenientes, o al Estado? La posición de Torres al respecto era ecléctica. No puso en tela de juicio la propiedad estatal de los yacimientos, pero propició un derecho preferencial para los terratenientes de obtener concesiones petroleras sobre sus tierras, con el fin de que lograsen una renta del suelo para sí al traspasarlas al capital extranjero interesado. Sin embargo, al término del período de exploración de dos o tres años, la mitad de las superficies concedidas revertía al Estado, recibiendo el nombre de "reservas nacionales", que sacándolas al remate público producirían un renta del suelo para el Estado. De ahí que a partir de 1920, con la primera Ley de Hidrocarburos, se desató un intenso tráfico de concesiones fomentado oficialmente por nuestros gobernantes.

En cambio, Vicente Lecuna, entonces presidente del Banco de Venezuela, tomó una posición burguesa radical en este asunto. El abogaba decididamente en favor de la propiedad nacional estatal; toda renta petrolera del suelo debería corresponder al Estado y no debería permitirse el comercio con las concesiones. Si bien la posición de Lecuna es la que en definitiva adoptaría Venezuela —y todos los demás países petroleros—, ello tardaría décadas, más precisamente hasta 1943. Mientras tanto, el comercio de concesiones era incontestable, y tampoco se limitaba a los terratenientes; participaban en él los gobernantes mismos con las tierras baldías y hasta con las reservas nacionales, pasando por encima de las limitaciones respectivas establecidas por la ley.

Además, Lecuna observó que en los Estados Unidos, país natal de la industria petrolera y donde predomina la propiedad privada sobre los yacimientos, en promedio se le pagaba al propietario una regalía de 15,5 por ciento. Esto debería ser el número para Venezuela, y nada más que el mínimo, ya que como país agrario y exportador de petróleo no nos beneficiamos del consumo productivo de éste, como sí lo hacen los Estados Unidos.

Sin embargo, hasta 1943 el promedio de las regalías en las concesiones otorgadas a partir de 1920 estaba por debajo del 10 por ciento. No solamente porque el capital petrolero internacional se opuso con toda su fuerza a regalías mayores, sino también porque éste encontraba poderosos aliados en los traficantes venezolanos de concesiones. Los beneficios de estos últimos se derivaban, precisamente y en lo esencial, de la diferencia entre los impuestos mineros en Venezuela y la renta del suelo en los Estados Unidos.

NESTOR LUIS PEREZ Y MANUEL R. EGAÑA: RENTA DEL SUELO, IMPUESTOS GENERALES Y SOBERANIA BURGUESA

Luego de la muerte de Gómez en 1936, se inició la transformación democrático-burguesa de Venezuela. Esta transformación implicaba profundas reformas en toda la vida política, social y económica del país, expresándose desde luego también en las reformas legales correspondientes. Forzosamente, éstas no podían dejar de afectar a la industria petrolera, que para aquel entonces ya se había convertido en la primera fuente de renta del país.

El enfrentamiento respectivo se inició el mismo año 1936, cuando Néstor Luis Pérez era Ministro de Fomento (1936-1938), partiéndose de la cuestión de los aranceles de importación. Aquellos Bs. 2 por tonelada o las regalías estipuladas en las concesiones posteriores, así como todos los demás pagos de menor importancia previstos en ellas, revestían un carácter contractual, asegurándose expresamente al concesionario que no estaría sujeto a ningún otro impuesto. Por lo tanto, por toda la duración de los contratos de concesión de



El reventón del "Barroso 2", inicio de la nueva era petrolera

cuarenta años, Venezuela había enajenado su derecho de gravar a las concesionarias. Este hecho, si bien era compatible con las condiciones precapitalistas de la vieja Venezuela, no lo era con la nueva Venezuela y sus aspiraciones. En un moderno Estado burgués, el derecho de gravar es enajenable, ya que el poder soberano de imposición constituye la herramienta más importante de su política económica de desarrollo capitalista.

En la época de Gómez, los aranceles de importación o exportación no eran otra cosa que impuestos destinados a cubrir las necesidades presupuestarias del Estado. Las compañías petroleras pagaban los impuestos de exportación previstos en sus contratos —Bs. 2 por tonelada o una regalía—, pero con ello quedaban eximidas de los impuestos de importación. Sin embargo, en la nueva Venezuela se le asignaba a los aranceles de importación una nueva función: la de servir de barreras proteccionistas para las industrias nacientes del país. Las compañías rehusaron reconocer esta nueva realidad y se aferraron a sus derechos adquiridos, recurriendo finalmente a la Corte Suprema, donde obtuvieron fallos favorables a su causa. Pero todo ello tuvo la consecuencia positiva que el nuevo Ministro de Fomento, Manuel R. Egaña (1938-1941), con sus consejeros jurídicos, profundizaran en la problemática planteada, sometiéndola a exhaustivos estudios. Los resultados fueron los siguientes:

1. Venezuela reconocía el carácter

contractual de los impuestos mineros específicos —conceptualmente constituían ahora renta del suelo— no obstante de sostener el punto de vista que éstos eran demasiado bajos. Pero, dados los derechos adquiridos existentes, su aumento habría que lograrse mediante negociaciones.

2. Venezuela rechazaba categóricamente cualquier ligación contractual en materia de impuestos generales, diga lo que diga la Corte Suprema. En la nueva Venezuela éstos incumbían única y exclusivamente a decisiones soberanas. Habría que obligar a las compañías a reconocer, por cualquier vía que sea, esta nueva situación.

ISAIAS MEDINA ANGARITA: LA REFORMA PETROLERA DE 1943

Con la segunda guerra mundial, a Venezuela se le brindó una extraordinaria oportunidad para lograr todas las metas planteadas en materia petrolera. Estados Unidos, Inglaterra y Holanda —los países de origen del capital petrolero internacional que operaba en Venezuela— estaban involucrados en un gigantesco esfuerzo bélico en contra del eje fascista, jugando el petróleo venezolano un papel de importancia estratégica. El Presidente Medina Angarita supo aprovechar hábilmente la situación. Movilizó la opinión pública nacional en pro de una reforma petrolera; en particular, en una gira visitaba los campos petroleros, hablando a los obreros y visitando las casas sindicales, en clara alusión a la nacionalización petrolera mexicana ocurrida pocos años antes a raíz de un conflicto obrero-patronal. Y mientras que expulsaba discretamente del país a Henry Linam, entonces presidente de la Creole y quien encabezaba la resistencia de las compañías contra la reforma proyectada, escribió una carta personal al presidente de los EE.UU. Roosevelt, en la cual le señaló el peligro de un grave enfrentamiento en Venezuela... La carta surtió el efecto deseado: el Departamento de Estado en Washington llamó a los altos ejecutivos de las compañías petroleras norteamericanas que operaban en Venezuela, y les ordenó ceder. En plena guerra, los aliados no podían darse el lujo de crearse problemas en Venezuela. Después de breves pero intensas negociaciones, dirigidas por el Ministro de Fomento Eugenio Mendoza, el resultado fue una nueva Ley de Hidrocarburos con las siguientes consecuencias prácticas:

1. Todas las concesiones existen-

tes fueron renovadas hasta 1983. Como contrapartida, las compañías renunciaban a sus derechos adquiridos con respecto a los impuestos mineros, aumentándose ahora la regalía a un sexto (16,66 por ciento). ¡Por fin Venezuela iba a cobrar una renta del suelo equivalente a la usual en los EE.UU.!

2. Las concesionarias reconocieron explícitamente la soberanía impositiva del Estado venezolano. De aquí en adelante tendrían que pagar, al igual que todos los venezolanos, los impuestos generales de cualquier índole, que sean y las tasas que estableciera el legislador. En particular quedaron sujetas a la recién creada Ley de Impuestos sobre la Renta.

La Ley de Hidrocarburos de 1943 sigue vigente formalmente hasta el presente, a pesar de la nacionalización. Esta notable estabilidad legal se explica por la concepción misma de la reforma. Si bien la regalía de un sexto, como renta del suelo, de nuevo quedó contractualmente establecida para los próximos cuarenta años, Venezuela no tendría que volver a negociar nuevos aumentos de la renta del suelo: bastaba, y así se aclaró explícitamente en 1943, modificar soberanamente las tasas de la Ley de Impuestos sobre la Renta aplicable a las petroleras.

ROMULO BETANCOURT: EL "FIFTY-FIFTY"

El capital petrolero internacional siempre ha estado sujeto a la legislación fiscal de sus países de origen. Así, por ejemplo, la Creole y la Mene Grande, filiales en Venezuela de la Standard Oil of New Jersey (Exxon) y de la Gulf Oil respectivamente, tenían que presentar año tras año su declaración de impuestos sobre la renta al Fisco estadounidense y pagar allá los impuestos correspondientes sobre sus ganancias realizadas en Venezuela. Desde luego que para Venezuela, ansiosa de convertir toda ganancia extraordinariamente en renta del suelo, esta situación era intolerable por lo que ya en 1939 Egaña reflexionaba sobre las vías posibles para que estos impuestos no se siguieran pagando al Fisco estadounidense, sino, al Fisco nacional.

La solución se desprendía de la misma legislación impositiva estadounidense. Según ésta, el capital norteamericano que tenía que pagar impuestos sobre la renta en el exterior podía deducirlos, dólar por dólar, de sus obligaciones correspondientes en los EE.UU.

decir, si la tasa del impuesto sobre la renta vigente en el exterior era la misma que en los EUA, entonces el capital norteamericano en cuestión pagaba este impuesto en el exterior, pero no adeudaba nada por este concepto al Fisco norteamericano. De allí se derivaba como meta inmediata de la política petrolera venezolana crear un impuesto sobre la renta y elevar la tasa aplicable a las petroleras al nivel estadounidense.

La Ley de Impuesto sobre la Renta que entró en vigor en 1943 estableció para las petroleras una tasa del 12 por ciento, lo que correspondió, aproximadamente al nivel estadounidense del impuesto sobre la renta para los productores de petróleo en la preguerra. Sin embargo, con la guerra se impuso un impuesto extraordinario, pero que al terminar la guerra iba a resultar en un aumento definitivo. Paralelamente, en Venezuela se elevó en 1946 la tasa del impuesto sobre la renta al 28,5 por ciento.

Venezuela cobraba ahora una regalía y un impuesto sobre la renta equivalente al nivel estadounidense; con ello habría llegado al límite de su capacidad real de apropiarse las superganancias de las compañías. Cualquier otro aumento del impuesto sobre la renta recaería ahora efectivamente en las compañías, que ya no tenían nada que deducir en los EE.UU.; de allí que tenía que contar de antemano con su más decidida resistencia. Había que tomar en serio esta resistencia: todavía los EE.UU. extraían más del 50 por ciento de la producción mundial de petróleo, mientras que la producción petrolera en el Medio Oriente estaba iniciando su vertiginoso ascenso. Por ello, a pesar de que los precios del petróleo venezolano subieron de un promedio de \$1,26 en 1946 a \$2,14 en 1948, con lo que las compañías realizaban superganancias como nunca antes, el gobierno de Betancourt no volvió a subir la tasa del impuesto sobre la renta.

En cambio en 1948 se llegó a un curioso arreglo. Por casualidad, la regalía de un sexto más, el impuesto sobre la renta del 28,5 por ciento generaba casi una repartición de los beneficios entre el Estado y la industria en una proporción de 50/50, siendo la participación del Estado ligeramente inferior. Ahora se estableció, por otra reforma a la Ley de Impuesto sobre la Renta, que el excedente en favor de una u otra compañía estaría sujeto a un impuesto adicional del 50 por ciento, de manera que resultara exactamente un "fifty-



Petroleros en la prehistoria del petróleo

fifty". Más curioso aún, las compañías aceptaron voluntariamente —legalmente ningún impuesto puede tener efecto retroactivo— pagar este impuesto adicional también para los años pasados; en la práctica se trataba de los años 1946 y 1947.

MANUEL R. EGAÑA: LA PREHISTORIA DE LA OPEP

En 1949, después del boom petrolero de postguerra, se presentó el año de la recesión. Las compañías petroleras, aprovecharon la oportunidad para hacer entender a Venezuela que cobraba una renta ya muy alta, quizás demasiado alta. Como vocero actuó Joseph E. Pogue, entonces vicepresidente de la Chase National Bank, a raíz de una visita que hizo a Caracas.

Dictó una conferencia en la cual destacaba los bajos costos de producción y de rentas en el Medio Oriente, que precisamente en este mismo año superó por primera vez a la producción venezolana, frente a los altos costos y rentas en Venezuela, expresando así sus dudas sobre si el petróleo venezolano seguiría siendo "competitivo" con el petróleo del Medio Oriente.

Entre sus oyentes se encontraba el Ministro de Fomento, otra vez Manuel R. Egaña. Salió hondamente preocupado de esta conferencia, llamando a sus consejeros a reunirse con él. Las conclusiones fueron que no debería ser Venezuela la que echara marcha atrás en sus conquistas socioeconómicas frente a la industria petrolera, sino que por

el contrario debería estimularse las luchas nacionalistas en curso en el Medio Oriente para que los países petroleros de esta región logran estas mismas conquistas, poniéndose a la par con Venezuela. Con tal fin, junto con la Cancillería, se procedió a nombrar una comisión de expertos petroleros, que equipada con traducciones de todos los textos legales que afectaban a la industria petrolera en Venezuela, se fue a visitar, a fines del año 1949, los países en cuestión. Además, en todas partes entregaron invitaciones para que participaran representantes de estos países como observadores a la primera Convención Venezolana del Petróleo que se iba a efectuar finalmente en 1951, las que fueron efectivamente aceptadas.

Con esta comisión venezolana al Medio Oriente, primer contacto formal y sistemático entre todos los países petroleros de entonces, se inició la prehistoria de la OPEP.

JULIO DIEZ: EL FIN DEL "FIFTY-FIFTY"

La repartición de los beneficios de 50/50 era el resultado de sumar, por parte de Venezuela, indiferencialmente las regalías con los impuestos generales. ¿Qué representaba el resultado? ¿Renta del suelo o impuestos? Esta participación del 50 por ciento, ¿vestía carácter contractual o no? Allí precisamente se encontraba la trampa que habían montado las compañías a Venezuela con el "fifty-fifty"; ellas pretendían e insinuaban que esta participación era resul-

tado de un "arreglo", de un "convenio", de un "acuerdo" o algo por el estilo, y no de una decisión unilateral y soberana; precisamente para fortalecer esta apariencia habían pagado voluntariamente aquel impuesto adicional del 50 por ciento retroactivamente para los años 1946 y 1947, tratándose de todas maneras de sumas insignificantes.

La cosa se presentaba más claramente en los demás países, que todos llegaron, sin excepción alguna, en los primeros años de la década de los cincuenta también a un "fifty-fifty", con una estructura análoga al "fifty-fifty" venezolano. En todos ellos las concesiones eran de origen colonial; no sujetos ni a la legislación ni a la jurisdicción nacional, sino a arbitrajes internacionales. Cualquiera de estos contratos siempre hubiera sido inconstitucional en Venezuela. Al acceder entonces las compañías en el Medio Oriente a desviar los impuestos sobre la renta del Fisco estadounidense a los Fiscos nacionales respectivos y llegar así al "fifty-fifty", no tuvieron necesidad de reconocer al mismo tiempo la soberanía impositiva de los países en cuestión. En todos ellos el impuesto sobre la renta —y todo el "fifty-fifty"— era convenido, efectivamente, de manera contractual.

Lo que las compañías petroleras internacionales en Venezuela solamente insinuaban o pretendían, en todos los demás países petroleros era realidad, y con ello, desde luego, también Venezuela veía restringida su libertad de acción en la práctica. Con este "fifty-fifty" las compañías esperaban poder detener la tendencia secular de continuos aumentos de la renta por parte de los países petroleros, salvando sus altas superganancias. Le dieron todo apoyo propagandístico imaginable: el "fifty-fifty" lo representaban como un reparto intrínsecamente justo, convirtiéndolo en un mito. Y efectivamente ningún reparto se prestaba mejor a semejante maniobra de un 50/50, con su apariencia de equidad.

Empero, ¿qué reparto justo puede haber entre el capital y la tierra? La justicia del primero es no pagar renta; la justicia de la segunda es apropiarse toda ganancias como renta del suelo. Cualquier término medio no era más sino un compromiso impuesto por necesidades prácticas. Frente a un continuo fortalecimiento de las fuerzas nacionalistas en los países petroleros, la estrategia del capital petrolero internacional consistía en crear un mito alrededor de un compromiso logrado en determinado mo-

mento; como mito, como algo tradicional ya petrificado, quizás resistiría al tiempo.

El eslabón más débil se encontraba en la soberana Venezuela. Los promotores y testigos de la reforma de 1943 se percataron de las maniobras de las compañías y decidieron ponerle fin a todas insinuaciones y ambigüedades. Julio Díez, Ministro de Minas e Hidrocarburos en el Gobierno del Presidente Sanabria, promovió secretamente una reforma fiscal que se promulgó, basándose en los poderes especiales de este gobierno, mediante decreto en diciembre de 1958.

Con este derecho la tasa del impuesto sobre la renta aplicable a las petroleras, que en la práctica con el "fifty-fifty" estaba en 30 por ciento, ahora se aumentó al 47,5 por ciento. La participación del Estado propietario y soberano subió entonces del 50 por ciento al 64 por ciento.

Las compañías que se percataron de la reforma por televisión, reaccionaron con desconcierto y disgusto. En particular Mr. Haight, el entonces presidente de la Creole, que estaba por viajar para las vacaciones navideñas a los EE.UU., todavía en el aeropuerto de Maiquetía amenazaba con represalias y hablaba de los "derechos adquiridos" de las concesionarias, así como de una supuesta obligación "moral, si no legal" del gobierno venezolano de "negociar" esta reforma con ellas. El Ministro Díez respondió tajantemente y puso los puntos sobre las íes: la reforma era definitiva; Venezuela no habría roto ningún convenio existente, ya que el régimen del "fifty-fifty" emanaba de la misma legislación fiscal, siempre sujeta a cambios de exclusiva competencia soberana. Por lo demás, el gobierno canceló la visa de regreso al Mr. Haight.

JUAN PABLO PEREZ ALFONSO: LA OPEP

El decreto de Sanabria fue de una importancia extraordinaria; no había puesto fin solamente a determinado reparto, sino que había asestado un golpe mortal a toda ilusión sobre un compromiso duradero entre el capital internacional y la propiedad petrolera nacional. Ahora ya Venezuela no se contentaba con cobrar lo mismo, en regalías e impuestos, que en los EE.UU., sino que, elevando la tasa de impuesto sobre la renta más allá de aquel nivel, había empezado a cobrar por su propia medida, en función exclusiva de sus propios intereses. Con ello se vislumbraba efec-

tivamente la transformación de toda superganancia en renta del suelo.

Las repercusiones internacionales fueron inmediatas. Después de la primera convención petrolera de Venezuela en 1951, con participación de representantes árabes e iraníes, la Liga Árabe organizó el primer congreso árabe del petróleo, invitando a su vez a una representación venezolana e iraní. Este congreso iba a realizarse, después de algunos contratiempos políticos, finalmente en abril de 1959 en El Cairo. El nuevo gobierno de Betancourt mandó una nutrida delegación encabezada por Juan Pablo Pérez Alfonso, el Ministro de Minas e Hidrocarburos. Pérez Alfonso se reunió secretamente, y al margen de este congreso, con los Ministros de Petróleo presentes, llegándose a un Pacto de Caballeros. Según éste, los ministros participantes no solamente se comprometieron a propiciar todos, siguiendo el ejemplo de Venezuela, una participación mínima en los beneficios del petróleo de 60 por ciento, sino más aún, de llevar a sus gobiernos respectivos la sugerencia de formar algo que, provisionalmente, denominaron "Comisión Petrolera de Consulta" y que se llamaría definitivamente, al fundarse el año siguiente, "Organización de los Países Exportadores de Petróleo" (OPEP).

Empero, al fundarse éste, la situación en el mercado mundial del petróleo había sufrido importantes cambios. Como consecuencia de un continuo debilitamiento del Cartel Internacional del Petróleo, por la penetración en el mercado mundial de un número cada vez mayor de nuevas compañías, los precios empezaron a caer en 1959. Por lo tanto, ya no bastaba perseguir una participación porcentual mayor, ya que, con los precios en baja, un 60 por ciento bien podría resultar en menos que el 50 por ciento antes. Había que preocuparse por el mismo monto absoluto de la renta por barril.

Venezuela intentó defender la renta por barril defendiendo los precios; sin embargo, esta vía fracasó. La solución al problema lo iban a encontrar esta vez los países petroleros del Golfo Pérsico, creando los precios de referencia fiscal. Estos "precios" convenidos entre los países petroleros y las compañías tenían como única finalidad servir de base para calcular la renta por barril. De esta manera la renta por barril se determinaba antes de que se vendiera el barril respectivo, con lo que todo descuento o baja de precios incidía única y exclusivamente en las ganancias de la compañía pro-

ductora y vendedora, pero no en la renta del Estado propietario. Venezuela se convenció de esta vía, al adoptar a su vez el sistema de los precios de referencia fiscales a partir de 1967.

Gracias a este sistema, mientras que los precios en el Golfo Pérsico bajaron, entre 1960 y 1970, en aproximadamente \$0,50 para llegar finalmente y en promedio, a un precio de \$1,30 a principios de 1970, la renta por barril de los países propietarios no sufrió merma e incluso aumentó ligeramente. ¡He aquí un éxito notable de la OPEP en los años sesenta!

EL FIN: LA NACIONALIZACION

La correlación de fuerzas entre el capital internacional y la OPEP evolucionaba continuamente en favor de la última. Para 1970, las condiciones políticas generales para la OPEP —la emancipación del Tercer Mundo— habían mejorado significativamente, jugando un papel particular el conflicto árabe-israelí, por ser la mayoría de los países miembros países árabes. En lo económico, es de resaltar que en 1970 los EE.UU. ya no producían sino un 20 por ciento del total mundial, mientras que la OPEP llegó a producir más del 50 por ciento. Estos paulatinos cambios en la correlación de fuerzas iban a manifestarse repentinamente a partir de 1970, cuando coincidieron con las coyunturas políticas y económicas respectivas.

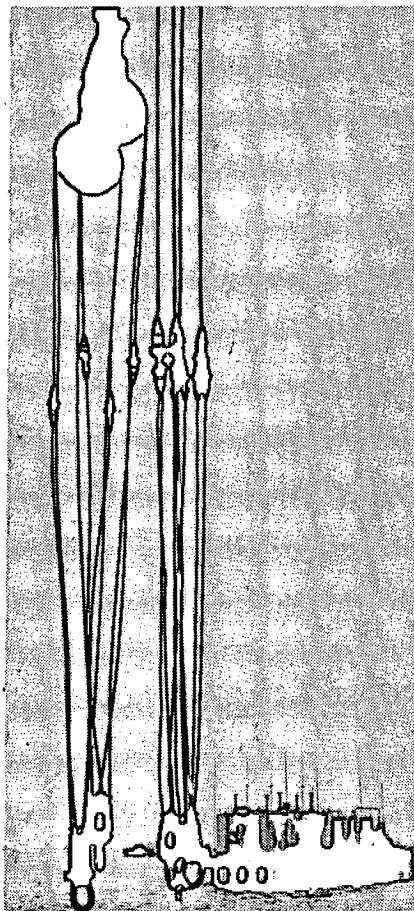
La OPEP estaba bien preparada para aprovechar de inmediato las nuevas coyunturas. Pero todavía cada aumento de los precios de referencia fiscal se negociaba, aunque en intervalos cada vez más cortos, firmándose acuerdos respectivos. Todavía solamente la soberana Venezuela fijaba los precios de referencia fiscal unilateralmente por decretos presidenciales. No fue sino en 1973, al presentarse en el mercado mundial del petróleo un auge sin precedentes, cuando coincidió con el estallido de la cuarta guerra árabe-israelí y, por ende, con el embargo petrolero árabe, que la OPEP se atrevió a dar, colectivamente, el paso decisivo: no habría más negociaciones con respecto a los precios de referencia fiscal, que de aquí en adelante se fijarían unilateralmente por la OPEP. Al mismo tiempo, todos los países petroleros reclamaron su derecho de fijar los niveles de producción, según su conveniencia. Con esta reforma en la correlación de fuerzas; al conquistar los países petroleros el derecho de fijar la renta a su solo arbitrio, ésta creció explosivamente, alcanzando niveles hasta enton-

ces inimaginables.

Al decidir los países de la OPEP someter a su control soberano la renta por barril —y con ello al fin de cuentas los precios, cuyo componente más importante es precisamente la renta—, así como el volumen de producción, habrían decidido de hecho la nacionalización de las concesionarias. Efectivamente, al perder éstas el control sobre las dos variables decisivas de cualquier empresa —los precios y el volumen de producción—, habían sido convertidas en simples empresas de servicio.

Lo que vino después fueron los arreglos jurídicos correspondientes. La industria petrolera venezolana fue nacionalizada, de hecho, hacia fines de 1973, y de derecho el 1.º de enero de 1976.

Mientras que en las primeras concesiones, a principios del siglo, los derechos de Venezuela se limitaban a percibir Bs. 2 por tonelada, en los contratos de asistencia técnica que se firmaron a raíz de la nacionalización, se habían invertido completamente los papeles: ahora eran los derechos de las compañías extranjeras los que se limitaban a percibir \$0,20 por cada barril producido. De la libre propiedad, llegamos, con la nacionalización, a la propiedad nacional estatal.



VENEZUELA, PAIS PETROLERO: EL CAPITALISMO RENTISTICO

El desarrollo del capitalismo en Venezuela ha ido aparejado con una lucha nacionalista para recabar una renta del suelo internacional. El extraordinario éxito de ésta determinó que esta renta fuera a constituir la principal fuente de nuestra acumulación capitalista, convirtiéndonos en un país petrolero. En consecuencia, el capitalismo que hemos desarrollado lo podemos caracterizar como un capitalismo rentístico. Pero pareciera que nadie en Venezuela estuviera conforme, hoy menos que nunca, con el resultado.

Esta disconformidad es consecuencia de las ambigüedades mismas de nuestra existencia y de nuestros ideales. Mientras todos exaltamos la necesidad de desarrollar la productividad en todos los órdenes, de una mayor calificación y disciplina de trabajo; etc —en breve: mientras exaltamos todos los valores propiamente capitalistas— nuestro nacionalismo y nuestra existencia dentro del sistema capitalista mundial se basa en un estéril y parasitario monopolio de propiedad sobre un recurso natural —no renovable, ciertamente, por no ser fruto de nuestro trabajo—, burlando todos aquellos valores. Esta contradicción, mientras luchamos en defensa de nuestra nacionalidad contra el capital internacional, nos resultaba más o menos fácil aguantarla. La excitación de cada victoria, así como la esperanza de otras nuevas, nos mantuvieron animados. Por lo demás, siempre estábamos muy dispuestos a atribuir nuestras disconformidades, que ya entonces sentimos, precisamente a la presencia en nuestro país del capital internacional. Pero en la actualidad, si bien cobramos rentas más altas que nunca, está ausente aquel entusiasmo y excitación, y descubrimos la verdad, sin plumaje nacionalista: que la naturaleza y el origen del ingreso petrolero afecta inmisericordemente su destino, y ejerce su terrible poder corruptor en la totalidad de la sociedad venezolana. Nuestro capitalismo es rentístico, y no solamente en su origen de acumulación.

El resultado positivo de nuestra historia del petróleo, que se caracteriza por una sucesión notable de enfrentamientos con el capital internacional, de los cuales finalmente siempre salimos victoriosos, es que ahora estamos solos y por fin llegamos al verdadero enfrentamiento con nosotros mismos.