



América Latina Hoy

ISSN: 1130-2887

latinohoy@usal.es

Universidad de Salamanca

España

Mora Contreras, Jesús

DERECHOS DE PROPIEDAD, COMPAÑÍAS PETROLERAS, ESTADO Y RENTA EN VENEZUELA

América Latina Hoy, vol. 53, diciembre, 2009, pp. 85-101

Universidad de Salamanca

Salamanca, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30812173005>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

DERECHOS DE PROPIEDAD, COMPAÑÍAS PETROLERAS, ESTADO Y RENTA EN VENEZUELA

Property rights, oil companies, State and rent in Venezuela

Jesús MORA CONTRERAS

Universidad de Los Andes (Venezuela)

✉ jmora@ula.ve

BIBLID [1130-2887 (2009) 53, 85-101]

Fecha de recepción: diciembre del 2008

Fecha de aceptación y versión final: agosto del 2009

RESUMEN: Este artículo muestra que las compañías petroleras internacionales han estado haciendo negocios en Venezuela durante más de cuatro quintas partes de casi un siglo de historia de la industria petrolera en este país (1917-2009). Muestra también que lo que ha cambiado para ellas a lo largo del tiempo es la manera de hacer negocios en la industria petrolera venezolana, valga decir, los términos y condiciones de acceso a las actividades de exploración y producción que les ha impuesto el propietario del recurso natural, relacionados particularmente con el reparto de la renta petrolera internacional. El artículo, dividido en cuatro secciones, es una síntesis de la historia del derecho de propiedad del subsuelo, de las compañías petroleras, del Estado y de la renta petrolera internacional en Venezuela desde 1920 hasta el presente.

Palabras clave: derecho de propiedad, compañías petroleras, Estado, renta, Venezuela.

ABSTRACT: This paper shows that in almost a century of history of the Venezuelan oil industry (1917-2009), International Oil Companies (IOCs) have been doing business in this country for just more than fourth fifth of this period (74/92 years). It shows too that during that time, what has been changing in this country for the oil companies, IOCs or National Oil Companies (NOCS), is the way of doing business in the upstream of the oil industry: the terms and conditions of the owner of the underground property rights. Terms and conditions mean in this context how much of the oil generated rents in the underground public and national property rights goes to the pockets of the oil companies and government. This paper summarizes the history of the underground property rights, oil companies, the State, and rent in Venezuela from 1920 up to the present.

Key words: property rights, oil companies, State, rent, Venezuela.

I. INTRODUCCIÓN¹

En casi un siglo de historia de la industria petrolera en Venezuela (1917-2009), las Compañías Petroleras Internacionales (IOC por sus siglas en inglés) han estado haciendo negocios en este país durante más de cuatro quintas partes de este periodo (74/92 años). Sin embargo, la presencia de las IOCs en tierras petroleras venezolanas no se puede trazar como una línea continua, sino discontinua, por dos razones fundamentales. En primer lugar, porque entre 1917 y 1975 las IOC o sus filiales locales (como la *Creole Petroleum Corporation*, la *Shell* de Venezuela y la *Mene Grande Oil Company*) controlaban la mayoría de la industria petrolera en Venezuela; desde la explotación y la producción hasta la exportación. Sólo después de la década de 1960 ellas tuvieron un pequeño competidor en el mercado interno: la Corporación Venezolana del Petróleo (CPV), la primera Empresa Petrolera Estatal (equivalente a las *National Oil Companies* o NOC por sus siglas en inglés) creada por el gobierno venezolano a principios de la década de 1960, quien llegó a tener una parte significativa del mercado interno de derivados petroleros. Y, en segundo lugar, porque la política conocida como de «apertura petrolera», que comenzó en la década de 1990 –y que continúa esencialmente en nuestros días–, fue concebida como una política para reabrir la industria petrolera nacional a las IOC, de manera independiente, o en asociación con Petróleos de Venezuela, SA (PDVSA), la nueva empresa petrolera estatal creada por el gobierno venezolano en 1976. Por lo tanto, PDVSA gozó del privilegio de operar sola, como un monopolista, en todas las actividades de la industria petrolera nacional «únicamente» entre 1976 y 1990, es decir, durante 17 años o un quinto de casi un siglo de historia de la industria del petróleo en Venezuela. Ésta es una historia completamente diferente a la de otras compañías petroleras estatales en el resto del mundo: como Pemex en México, ARAMCO en Arabia Saudí u otras NOC de la OPEP.

Sin embargo, si, como se ha afirmado, las IOCs han estado haciendo negocios en cuatro quintas partes de la historia de la industria petrolera en Venezuela, ¿qué es, entonces, lo que ha cambiado para ellas en este país a lo largo del tiempo? Lo que ha cambiado en Venezuela para las compañías petroleras, IOC o NOC, es la manera o el modo de hacer negocios en las actividades «aguas arriba» de la industria petrolera (el llamado *upstream* en inglés), valga decir: los términos y condiciones exigidos por el propietario del recurso natural. Los términos y condiciones significan, en este contexto, normas y disposiciones que regulan el acceso de las empresas a las tierras petroleras, pero esas palabras significan además, en este caso, qué parte de las rentas del petróleo generado en el subsuelo de propiedad pública y nacional va a los bolsillos de las compañías y qué parte a los bolsillos del gobierno y, por consiguiente, cuánto de esa renta será invertido por el gobierno en el desarrollo económico y social del país.

1. Ésta es la versión en castellano de una ponencia que, con el título de *Property rights, oil companies, State and rent in Venezuela*, el autor presentó en el *atelier de critique international* del Instituto de Estudios Políticos de París, Francia, el 5 de diciembre de 2008. El autor agradece los comentarios realizados por los evaluadores anónimos de *América Latina Hoy, Revista de Ciencias Sociales*.

En este trabajo, se resume la historia de los derechos de propiedad del subsuelo, las compañías petroleras, el Estado y la renta en Venezuela desde 1920 hasta el presente. Al hacerlo, la atención se enfocará en los términos y condiciones de esta relación en las actividades del *upstream* de la industria petrolera. El presente trabajo se divide en cuatro secciones: la primera traza la historia de esta industria en Venezuela desde su inicio hasta 1943. Durante este periodo, los términos y condiciones favorecieron a las compañías petroleras. En la segunda sección, que comprende el periodo que va desde 1943 hasta 1975, los términos y condiciones favorecieron al propietario de los derechos de propiedad del subsuelo. En la tercera sección, que comprende los años que transcurrieron entre 1976 y 1998, los términos y condiciones favorecieron de nuevo a las compañías petroleras: PDVSA y las Compañías Petroleras Internacionales. Finalmente, en la cuarta sección, que comprende el periodo transcurrido entre 1999 y la actualidad, el Estado rentista venezolano, cual ave fénix, renació pero de manera particular: no sólo asignando a PDVSA las responsabilidades de la empresa petrolera estatal que es, sino asignándole también responsabilidades de políticas públicas, económicas y diplomáticas, propias de los órganos de la administración central.

Antes de comenzar la exposición del resumen, conviene recordar algunos términos fundamentales, hechos históricos e intereses económicos de agentes que se movieron alrededor de la naciente industria del petróleo a mediados de 1850 en los Estados Unidos, un modelo digno de atención para los intereses de los propietarios del subsuelo petrolero en el mundo entero, y particularmente para Venezuela.

En 1859, el llamado «patriarca de la industria del petróleo» (McElwee, 2007), George Bissell, un abogado de Wall Street, agente de inversiones y uno de los accionistas mayoritarios de la *Pennsylvania Rock Oil Co.*, se apresuró a Pensilvania para ver de primera mano el éxito del primer pozo petrolero perforado por William Drake por varios motivos. El primero, la compañía era propietaria de la granja de 105 acres² en el condado de Venango, en Pensilvania, donde Drake había hecho la perforación y, además, tenía un interés económico significativo, la llamada regalía, en la producción del pozo. En un documento redactado en octubre de 1856, la *Pennsylvania Rock Oil Co.* había acordado con una empresa de bienes raíces de Nueva York desarrollar la explotación de la granja por medio de un contrato de arrendamiento. La empresa de Nueva York había aceptado explorar la granja en búsqueda de petróleo y, en caso de éxito, pagar una regalía en efectivo al propietario de la tierra, valga decir, a la *Pennsylvania Rock Oil Co.*, de 12 centavos de dólar por cada galón de petróleo extraído o 5,04 dólares por barril de 42 galones³.

Sin embargo, la *Pennsylvania Rock Oil* de Connecticut tenía también otros accionistas, capitalistas de New Heaven, que habían rentado la misma propiedad de Pensilvania a Edwin Drake y Edwin Bowditch la última semana de 1857, en términos y condiciones contractuales favorables a los arrendatarios, es decir, a los intereses del

2. Un acre es una medida inglesa de superficie de 4.047 metros cuadrados.

3. En los Estados Unidos la propiedad del suelo incluye la del subsuelo, de acuerdo con el *Common Law*.

trabajo. En vez de acordar el pago garantizado de una regalía en efectivo de 5,04 dólares por barril, el contrato de arrendamiento con Drake y Bowditch los obligaba a pagar sólo un octavo del petróleo en especie en el sitio de producción. La contraparte que tenía interés en la regalía podría venir y tomarla, y si le importaba, tendría también que proveer sus propios barriles y transportarlos. No obstante, la verdadera intención de los capitalistas de New Heaven era transferir el contrato de arrendamiento de Drake y Bowditch para desarrollar la granja de Pensilvania a una nueva compañía de New Haven, la *Seneca Oil Co.*, creada para ese propósito. Por supuesto, el pequeño grupo de propietarios de la *Seneca Oil* eran también accionistas de la *Pennsylvania Rock Oil Co.* En síntesis, en marzo de 1858, los capitalistas de New Haven, que controlaban sólo el 40% de las acciones de la *Pensilvania Rock Oil*, eran dueños del 100% de los intereses del trabajo en la propiedad de Pensilvania, que ascendía a siete octavos del petróleo producido, más el 40% de un octavo de las regalías. Esto dejaba a Bissell y al resto de asociados en la *Pennsylvania Rock Oil* con sólo el 60% de un octavo de las regalías.

Claramente, los términos y condiciones del contrato de arrendamiento con la empresa inmobiliaria de Nueva York, 5,04 dólares por barril en efectivo, eran mucho más favorables para los intereses de Bissell y el resto de asociados que no participaban en la propiedad de la *Seneca Oil*. Amenazaron entonces con demandar la nulidad del contrato con la *Seneca Oil*, pero esto nunca sucedió. La simple amenaza de una demanda en un tribunal de audiencia pública en New Heaven convenció a los capitalistas de esa misma ciudad para cambiar los términos del contrato de arrendamiento y aceptar las ofertas más generosas propuestas por la empresa de bienes raíces de Nueva York. «El destino rindió su propia e inesperada justicia» (McElwee, 2007): con otros pozos entrando en producción en 1860, el precio del barril de petróleo cayó de 20 dólares en boca de pozo a menos de 5 durante la última parte del año. Con el precio del crudo vendiéndose a 5 dólares el barril, la *Seneca Oil Co.* estaba perdiendo dinero por cada unidad que producía.

Bissell y sus compañeros se dieron cuenta de que la *Seneca Oil* no podría pagar las regalías correspondientes. Ofrecieron entonces un arreglo a sus accionistas: renunciar a todos los derechos que tenían sobre las regalías y transferirles el título de propiedad de su cuota, parte correspondiente en la granja de Pensilvania. Esto fue aceptado por los capitalistas de New Heaven. Esta pequeña historia está llena de lecciones que permiten orientarse para entender la política petrolera de un país que, como Venezuela, depende de él, diferente de la política petrolera de otros países que, como México y recientemente Argentina, además de petróleo, exportan también otros productos.

II. TÉRMINOS Y CONDICIONES FAVORABLES A LAS COMPAÑÍAS PETROLERAS INTERNACIONALES (IOC)

Cuando las IOC o sus filiales llegaron por primera vez a Venezuela, a finales del siglo XIX y principios del XX, se encontraron con un marco institucional minero de

carácter liberal. Heredado del antiguo derecho colonial español y adaptado a la naciente república, la legislación minera establecía que las minas ya no pertenecían a la Corona sino a la República, y que la concesión era el medio jurídico para poder explotarlas. Sin embargo, cuando los legisladores crearon el primer Código de Minas en Venezuela, en 1854, se basaron en la influyente Ley de Minas francesa de 1810. Esta ley distingüía entre propiedad privada de las minas superficiales (o canteras) y propiedad nacional de las minas profundas. Pero la propiedad nacional de las minas francesas no se estableció ni para sustituir a los propietarios privados de la tierra, obstaculizando la explotación de las minas como unidades técnico-económicas, ni para crear empresas mineras estatales. Esta propiedad se estableció para que el Estado administrara las minas profundas como un bien público, perteneciente a la Nación, y las otorgara en concesión a las empresas que, después de haber cumplido con unos requisitos legales mínimos, las solicitaran para explorarlas y explotarlas por tiempo determinado (Meján, 1792).

De acuerdo con la legislación existente, y después de haber llenado unos pocos requisitos, las filiales locales de las IOC en Venezuela obtuvieron siete grandes extensiones de tierra en concesiones de exploración y explotación de «minerales» (el petróleo era considerado entonces un mineral)⁴. Se comprometieron a pagar los impuestos generales, como cualquier otra actividad comercial, y nada como renta del propietario o renta del suelo. En palabras de Gumersindo Torres, ministro de Fomento en 1920: «En Venezuela hay “impuestos”, pero nada pagan las empresas por el “derecho mismo a la explotación”, como en todas las otras naciones...» (Baptista y Mommer, 1987: 22).

Torres conocía bien los términos y condiciones bajo los cuales operaban las compañías petroleras en los Estados Unidos: contratos de arrendamiento en tierras privadas y públicas, y pago de rentas en bonos y regalías a los propietarios, privados y públicos también (de acuerdo con la Ley de Arrendamiento de Tierras Mineras de 1920), además del pago del impuesto sobre la renta correspondiente. Propuso, entonces, aprobar una ley que regulara específicamente a los hidrocarburos y que estableciera pagar una renta a los propietarios privados de la tierra, en terrenos particulares, y al Estado, en tierras públicas. La propuesta de Torres en suelos privados, anclada en la visión de la fisiocracia, tenía como propósito fortalecer a los rentistas privados o, más propiamente, a los «buscadores de rentas» (según la expresión económica reciente), quienes obtendrían la renta correspondiente al comercializar las concesiones con las IOC.

A esta última concepción se opuso Vicente Lecuna, un banquero privado, quien señaló que el Estado era quien debía recibir la renta; que, como mínimo, debía ser igual a la que usualmente se pagaba en terrenos públicos de los Estados Unidos, porque en Venezuela, a diferencia de Estados Unidos, todo el petróleo se exportaba y a la República

4. En aquellos tiempos no era inusual obtener concesiones para explorar 500.000, 1 millón o 2 millones de hectáreas, ¡y hasta 27 millones! (véase la entrada «Concesiones de Hidrocarburos» en *Diccionario de Historia de Venezuela*, 1997). Recuérdese que la granja en la que Drake perforó su pozo tenía una extensión de 105 acres (42,5 hectáreas).

sólo le quedaría la participación que demandara la ley. Al final, la Ley de Hidrocarburos de 1920 terminó siendo una especie de transacción o avenimiento entre estas dos concepciones de la élite del poder. Una regalía del 15% del petróleo producido para el Estado en cualquier clase de tierra, privada o pública, y un derecho preferencial para que los propietarios privados del suelo obtuvieran concesiones en sus tierras durante un año.

Dos mil trescientos propietarios obtuvieron concesiones durante el año en que estuvo en vigencia esta Ley de los Hidrocarburos. La mayoría de ellas, junto con el resto de las concesiones obtenidas durante la vigencia de las 6 reformas sucesivas de la ley entre 1921 y 1940 –2.000 concesiones, aproximadamente–, terminaron siendo transferidas a las filiales locales de las empresas petroleras estadounidenses: *Standard Oil of New Jersey* (SONJ) y *Gulf Oil Company*, establecidas respectivamente en Venezuela desde 1921 y 1925. Por su lado, las filiales locales de la *Royal Dutch Shell*, la compañía petrolera anglo-holandesa, ya habían obtenido, por transferencia de los concesionarios originales, las siete grandes concesiones que habían sido otorgadas entre 1907 y 1912.

El descubrimiento de petróleo en estas primeras concesiones tomó muy poco tiempo. En 1914, utilizando un sistema de percusión, el pozo Zumaque-1 fue perforado. Este pozo descubrió el campo gigante de petróleo pesado *Mene Grande*, al lado oeste del país. Sin embargo, la Primera Guerra Mundial retrasó la explotación de petróleo en Venezuela por unos cuantos años. En 1917, la explotación comercial comenzó con 121.000 barriles: un 50% destinado a la exportación. El tamaño y el número de pozos descubiertos durante aquellos años fueron de tal magnitud que Venezuela ascendió en 1928 al segundo lugar como productor mundial, detrás de Estados Unidos, y al primer lugar como país exportador.

Hasta 1933, *Shell* mantuvo el liderazgo de la producción de petróleo en Venezuela, pero, un año más tarde, el grupo *Standard* lo desplazó y asumió el relevo. Al inicio de la década de 1940, el 99,5% de la producción de petróleo se encontraba concentrada en las tres grandes compañías petroleras internacionales: *Standard* con el 47,5%, *Shell* con el 31,4% y el 20,6% de la compañía petrolera *Mene Grande*, una filial de la *Gulf Oil* al principio, pero que se convirtió (entre 1936 y 1937) en una empresa conjunta de las tres grandes: *Gulf 50%, Standard 25% y Shell 25%*. Así, el 94% del crudo producido durante esos años se destinó a la exportación: la mitad para el continente europeo y el Reino Unido y la otra mitad para el continente americano, alrededor del 25% para los Estados Unidos (Egaña, 1940).

Durante este primer periodo, y a pesar del dominio de las tres grandes compañías petroleras internacionales, Venezuela se encontraba, comparativamente hablando, en mejores condiciones que los países productores de petróleo del Medio Oriente para renegociar los términos y condiciones de acceso de las compañías a la explotación de crudo. Primero, por la simple existencia de leyes mineras y petroleras en Venezuela y su inexistencia en el Medio Oriente. Mientras que en Venezuela la relación entre el Estado y las compañías se regulaba primero por las leyes y accesoriamente por los contratos; en el Medio Oriente, la relación era exclusivamente contractual. Además, porque en Venezuela las leyes podían ser modificadas cada vez que el Congreso Nacional

lo estimara conveniente. En el Medio Oriente los contratos necesitaban de acuerdos mutuos entre las partes (Mora Contreras, 2002).

III. TÉRMINOS Y CONDICIONES FAVORABLES AL ESTADO

Dos años después de haber tomado posesión y revisado con detalle las políticas petroleras precedentes, el gobierno del general Medina Angarita (1941-1945) y las IOC llegaron a un acuerdo en 1943. El gobierno no cuestionaría más las bases legales de las concesiones otorgadas previamente (Liuewen, 1964), promulgaría una reforma petrolera completa y las compañías se someterían a ella. Una vez más, siguiendo el ejemplo de los Estados Unidos en tierras federales, la reforma de la Ley de Hidrocarburos consistió esencialmente en un par de medidas fiscales. En primer lugar, fijar la regalía en un sexto (16,66%) como mínimo, y en segundo lugar, someter a las compañías petroleras al régimen fiscal del Estado venezolano. En enero de 1943, la Ley de Impuesto sobre la Renta había entrado en vigor y fijado como tasa máxima el 12%. La reforma petrolera de 1943 dejó a los propietarios de tierras privadas fuera de juego (ver la Exposición de Motivos de la Ley de Hidrocarburos de 1943 en González Berti, 1967). Las IOC, por su lado, obtuvieron nuevas concesiones de petróleo por 40 años. Desde entonces, las compañías petroleras están sometidas al régimen fiscal venezolano –la Ley de Impuesto sobre la Renta, esencialmente–, una forma jurídica no discriminatoria y usualmente aceptada por los Estados modernos para, en este caso, capturar la renta del petróleo. Ahora bien, a pesar de que la Ley de Hidrocarburos de 1943 pretendió ser una regulación definitiva para el desarrollo estable de la industria petrolera, en su exposición de motivos se estableció que:

Según los numerosos y esmerados cálculos hechos, ese 16-2/3% de la explotación, junto con los demás impuestos, equivale, en nuestro país, aproximadamente, por término medio, al 50% de los beneficios de la industria extractiva del petróleo (González-Berti, 1967: 16).

Sin embargo, entre 1944 y 1948 la producción de petróleo venezolano creció anualmente a una tasa media del 23%, y el precio del barril aumentó a más del doble: desde 1,03 hasta 2,41 dólares, también en promedio. Por consiguiente, el gobierno que asumió el poder por golpe de Estado en octubre de 1945 (la llamada Junta Revolucionaria de Gobierno) y por elecciones democráticas en 1948, tuvo que reformar en sucesivas oportunidades la Ley de Impuesto sobre la Renta para alcanzar el objetivo mencionado. Primero, decretó un impuesto extraordinario del 20% en 1945, pero sólo por ese año. Luego, se reformó la Ley de Impuesto sobre la Renta en 1946 para incrementar la tasa aplicable a las empresas del 12 al 28,5%. Finalmente, en 1948, se incluyó un párrafo en la Ley que estableció el llamado «Impuesto adicional» y que alcanzaría fama en la industria petrolera bajo la denominación anglosajona de *fifty-*

fifty: si sumados todos los impuestos que las empresas petroleras pagaban al fisco no se obtenía un reparto igualitario, la diferencia se dividiría entre dos.

La fama que alcanzó el reparto de beneficios del 50:50 en la literatura se debe a la convergencia de intereses políticos y económicos. Internamente, el gobierno que estableció el impuesto –presidido por el Partido Acción Democrática– se encargó de declarar a los cuatro vientos que al fin el país había alcanzado el objetivo propuesto: la participación de la nación no podía ser menor que la de las compañías petroleras. Internacionalmente, las IOC se encargaron de declarar en la prensa comercial que el reparto del 50:50 fue el mejor «acuerdo» económico para dividir las utilidades del petróleo (Mommer, 1998).

Sin embargo, las tasas del impuesto sobre la renta afectaron, en definitiva, no a las utilidades de las compañías petroleras en Venezuela –*Standard, Gulf y Shell*, principalmente, aunque no únicamente– sino a los ingresos fiscales de sus Estados correspondientes: Estados Unidos, Gran Bretaña y Holanda. A fin de reducir o eliminar la doble imposición internacional sobre la misma renta, el crédito por el impuesto pagado en el extranjero (*foreign tax credit* en los Estados Unidos) o leyes similares en los otros países, establecieron que los impuestos pagados sobre los ingresos producidos en otros países por un contribuyente nacional serían acreditados a los impuestos que ellos deberían pagar en su país de origen. La situación conflictiva con las IOC se presentaría, por consiguiente, cuando una reforma fiscal estableciera una tasa impositiva superior a la tasa de impuesto de su país de origen. Tal reforma no afectaría los ingresos fiscales de los países desarrollados, sino las ganancias de las compañías petroleras.

En 1958, esta situación conflictiva se presentó. Pero se resolvió, una vez más, a favor de Venezuela. Una Junta Provisional de gobierno, que asumió el poder después del derrocamiento de una nueva dictadura de 10 años (1948-1958), promulgó por decreto una reforma del impuesto sobre la renta, elevando la tasa máxima de impuesto del 28,5 al 47,5%. Como resultado, los ingresos netos petroleros se distribuyeron en una proporción 64:36 a favor del gobierno. Esta decisión ayudó, sin duda, a encontrar una solución a la crisis financiera de entonces. Pero esta decisión puso punto final, también, a un inexistente acuerdo de reparto de beneficios del 50:50.

Las IOC trataron, en vano, de persuadir al gobierno venezolano para reconsiderar la medida. H. W. Haight, presidente de CREOLE (la filial venezolana de la SONJ), argumentó que: 1. La medida no fue consultada con la industria; 2. El incremento de la tasa del impuesto no tomó en consideración «el equilibrio que se ha buscado obtener entre la participación del Gobierno y la de la industria petrolera, mediante la fórmula del 50:50»; y 3. Perjudicará la posición competitiva del petróleo venezolano en los mercados mundiales (Mejía Alarcón, 1972). En una subsecuente declaración, Haight afirmó:

Con esta acción, Venezuela se convierte en el primer país del mundo que rompe con el llamado 50:50, principio que divide igualitariamente los beneficios de la industria, no tomando en consideración los derechos adquiridos e ignorando la obligación moral, si no legal, de negociar esta ruptura con las partes interesadas (World Petroleum, 1959: 16).

La Junta Provisional de gobierno respondió que: 1. Las medidas fueron adoptadas por un acto de soberanía y se mantendrán completamente; 2. Ellas no modificaron ningún convenio existente con las empresas petroleras, porque el llamado régimen del 50:50 emana de la propia ley y no de ningún convenio formalizado al respecto; y 3:

El gobierno ha declarado repetidas veces, conforme a la tradición venezolana, que mira con buenos ojos al capital extranjero que venga a crear fuentes de riqueza, pero ello no implica que la nación renuncie a recibir una justa participación de las utilidades de las empresas que explotan sus recursos naturales (Mejía Alarcón, 1972: 122).

Percibiendo la amenaza que la producción creciente de petróleo de bajo coste del Medio Oriente representaba para Venezuela, el nuevo gobierno, presidido por Rómulo Betancourt (1959-1964), envió, por segunda vez en la historia del país, a una delegación oficial a aquella región⁵. La misión tenía por objetivo participar, junto con Irán –los únicos países observadores que no eran árabes–, en el Primer Congreso Árabe de Petróleo que tuvo lugar en El Cairo, en abril de 1959. Venezuela e Irán contribuían entonces con el 44% de la exportación mundial de petróleo. En secreto, los delegados de Venezuela, Irán, Arabia Saudí y Kuwait se reunieron y acordaron el llamado «Pacto de Caballeros». El pacto relacionaba países que exportaban el 76% del petróleo a nivel mundial.

Consistió básicamente en cinco puntos: 1. «Llevar a sus respectivos Gobiernos la idea de constituir, tan pronto como fuera posible, una “Comisión Petrolera de Consulta”, en el seno de la cual se podrían discutir problemas comunes para llegar a conclusiones concurrentes»; 2. «Que los Gobiernos en cuestión debían orientarse hacia la fórmula 60:40 como mínimo, para ponerse en paridad con la reciente actitud venezolana...»; 3. «Que debía tratar de mantener la estructura de los precios»; 4. «Que cualquier cambio (de precios) debía ser discutido con antelación y ser aprobado por todas las partes interesadas»; y 5. «Necesidad de establecer en cada país organismos para coordinar, desde el punto de vista nacional, la conservación, producción y explotación del petróleo» (Acosta Hermoso, 1969: 117. Destacado en el original).

El quinto punto estaba relacionado directamente con la competencia que el cartel internacional del petróleo (las llamadas Siete Hermanas) estaba enfrentando en el mercado petrolero internacional después de la Segunda Guerra con las llamadas compañías petroleras independientes. Para dar una idea de esta competencia, basta con señalar que en Venezuela a finales de la década de 1950, aparte de las tres grandes compañías petroleras tradicionales, operaban también 14 empresas petroleras más, independientes la mayoría de ellas. Estas compañías habían obtenido 820.000 hectáreas en concesiones petroleras entre 1956 y 1957. Y estas concesiones se pusieron rápidamente en producción y ofrecieron crudo en venta con descuentos sobre los precios del mercado (estadounidense)⁶.

5. La primera fue enviada en 1949, esencialmente por la misma razón (R. RIVAS, 1999).

6. Ver entrada sobre «Concesiones de Hidrocarburos» en *Diccionario de Historia de Venezuela* (1997). Ver también E. ACOSTA HERMOSO (1971: 32).

El Pacto de Caballeros condujo, en septiembre de 1960, a la fundación de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), en Bagdad, por los gobiernos de Arabia Saudí, Venezuela, Irak, Irán y Kuwait (83% del petróleo exportado en el mundo). El hecho que determinó la creación de la OPEP fue la decisión de las IOC de rebajar el precio del petróleo cotizado (*posted price*) o precio al que esas compañías ofrecían vender petróleo en un puerto de embarque. Particularmente, ARAMCO (acrónimo de la *Arabian American Oil Company*) rebajó el precio cotizado del petróleo *Arabian Light* en agosto de 1960 de 1,94 a 1,80 dólares el barril. Estos precios cotizados eran utilizados para calcular el 50:50 en los países petroleros del Medio Oriente.

Desde la creación de la OPEP, sus miembros estuvieron de acuerdo en que las resoluciones se adoptaran de manera unánime. Particularmente, la resolución 32 de la IV Conferencia que tuvo lugar en 1962 recomendó a los países miembros controlar los precios cotizados, porque éstos eran utilizados por las compañías y los gobiernos para calcular las obligaciones del fisco en los países productores. En otras palabras, la resolución recomendó adoptar los llamados precios de referencia fiscal; «precios fiscales» que el Estado venezolano admitió en la reforma a la Ley de Impuesto sobre la Renta de 1966 cuando introdujo los llamados valores de referencia y elevó la tasa del impuesto al 52%. Guillermo Rodríguez Eraso, vicepresidente ejecutivo de la *CREOLE Petroleum Co.* explicó en qué consistían dichos valores en los siguientes términos:

Estos valores de referencia son pura y simplemente valores predeterminados de mutuo acuerdo entre el contribuyente y el Fisco Nacional a base de los cuales se efectúa la liquidación del impuesto. Si los ingresos reales por ventas de un determinado contribuyente exceden el valor de referencia, el contribuyente liquida su impuesto de acuerdo a ese valor superior. Si sus verdaderos ingresos están por debajo de los valores de referencia, tiene que liquidar de acuerdo con los valores de referencia como si hubiera vendido su producto a ese precio (Rodríguez Eraso, 1971: 75).

En definitiva, los precios decrecientes del mercado no deberían afectar los ingresos fiscales. Tres años más tarde, en 1970, el Estado venezolano reformó una vez más la Ley de Impuesto sobre la Renta: 1. Para adoptar una tasa impositiva fija (del 60%) aplicable sólo a las compañías petroleras –la tasa del impuesto continuó creciendo rápidamente hasta alcanzar el 72% en 1975–, y 2. Para que el Estado fijara unilateralmente, sin acuerdo con las IOC, los llamados valores de referencia fiscal.

El aumento de los precios del petróleo entre 1970 y 1973 impulsó a la OPEP a participar en la propiedad de las compañías petroleras internacionales o independientes que operaban en sus respectivos países o a nacionalizarlas. En Venezuela, la nacionalización –o mejor dicho, estatización– de la industria petrolera era una materia de hecho, aunque no de derecho. Primero, porque desde 1983 comenzarían a revertir al Estado las concesiones otorgadas 40 años antes⁷. Y, segundo, porque desde un punto de vista

7. El 6 de agosto de 1971 la ley correspondiente fue promulgada: Ley Sobre Bienes Afectos a Reversión en las Concesiones de Hidrocarburos.

estrictamente económico, los beneficios del petróleo se repartían ya en 1974 en proporción 94:6 a favor del Estado. El primero de enero de 1976, el Estado venezolano asumió el 100% de los activos de todas las compañías petroleras que operaban en el país y se comprometió a pagarles una compensación de aproximadamente 1.160 millones de dólares (Giacopini Zárraga, 1986: 57). Ese mismo día entró en operaciones Petróleos de Venezuela, Sociedad Anónima (PDVSA), la nueva empresa petrolera estatal venezolana.

IV. TÉRMINOS Y CONDICIONES A FAVOR DE LAS COMPAÑÍAS PETROLERAS: PDVSA E IOC

IV.1. PDVSA

Desde su nacimiento, PDVSA disfrutó de ciertas ventajas en términos fiscales, de gestión y de tipo físico. Fiscalmente, su presupuesto estaba conformado por el 10% de los ingresos brutos de sus 14 filiales, libres de impuestos; y, además, la tasa de impuesto sobre la renta se le redujo al 67,7%. Empresarialmente, tuvo acceso a todos los activos nacionales de las antiguas exconcesionarias, tanto en actividades *upstream* como *downstream*, y a casi 24.000 empleados. Comenzó a operar, prácticamente, como un monopolio, porque el sector petrolero cerró casi todas sus actividades, excepto en la venta de gasolina, a la inversión privada. Físicamente, «heredó» 18.000 millones de barriles de petróleo crudo en reservas probadas. Obviamente, estas ventajas eran más o menos evidentes para una empresa petrolera estatal como ésta.

Sin embargo, Venezuela había heredado también una industria petrolera madura y, por lo mismo, declinante en casi todas sus actividades, *upstream* y *downstream*. Desde finales de la década de 1950 y hasta inicios de los años 70, las compañías petroleras que operaban en Venezuela se dedicaron prácticamente a maximizar el beneficio con la mínima e indispensable inversión. Esta decisión se tomó por razones económicas, a causa de la ruptura del 50:50, pero también por razones políticas, porque en la Constitución Nacional de 1961 se incorporó no otorgar más concesiones a las empresas petroleras en una de sus disposiciones. Para contrarrestar estas tendencias, PDVSA ejecutó un vasto plan de inversión (de 20.000 millones de dólares) en la industria petrolera nacional, a partir de 1977. Cinco años más tarde, la compañía había alcanzado algunos resultados satisfactorios. Las reservas probadas habían aumentado hasta 25.000 millones de barriles y las refinerías habían alcanzado una mayor flexibilidad, «blanqueando» los derivados petroleros (más gasolina y productos ligeros que combustibles pesados, como el *fuel oil*). Para ejecutar este plan, PDVSA aumentó el número de sus empleados a 45.000.

En septiembre de 1982, el presidente de la República, Luis Herrera Campíns (1979-1984), sin el conocimiento previo del presidente de la Junta Directiva de PDVSA (Arreaza, 1986: 295-296), autorizó la venta obligatoria de las divisas que la compañía había depositado en bancos extranjeros al Banco Central de Venezuela. La subsecuente devaluación de la moneda nacional –el bolívar– en 1983 causó importantes pérdidas cambiarias a la compañía. Desde entonces, PDVSA decidió gastar sus beneficios fuera del alcance

del gobierno y la política de internacionalización resultó ser la mejor opción para este propósito.

PDVSA implementó, así, como parte de su política de comercialización, la llamada Política de Internacionalización. Por un lado, las ventas internacionales de crudos y derivados del petróleo continuaron constituyendo la parte fundamental de la actividad petrolera nacional, básicamente porque el Estado no cobraba renta petrolera a los consumidores del mercado interno. Esta situación de dependencia era obviamente conocida por quienes tomaban decisiones en la empresa: «el mercado petrolero internacional tiene una importancia vital para Venezuela», porque allí se

origina el mayor flujo de ingresos... y por su enorme significación económica... 80% de la producción petrolera nacional se vende en el mercado internacional y de allí se obtiene alrededor del 90% de los ingresos de divisas del país (CEPET, 1989: 149).

Y, por el otro lado,

en Venezuela hemos dado por llamar internacionalización a las políticas de inversiones en el extranjero de la Industria Petrolera Nacional, orientada a la integración vertical con las actividades de refinación, distribución y mercadeo en los países consumidores. La razón de esta política estriba en la necesidad de maximizar ingresos y minimizar riesgos (CEPET, 1989: 175).

El objetivo de esta política era «asegurar mercados estables a largo plazo para nuestra producción mediante la aplicación de mecanismos comerciales atractivos que nos garanticen llegar hasta el consumidor final» (CEPET, 1989: 159). Básicamente, la política de internacionalización consistió en la compra de refinerías y redes de distribución de derivados del petróleo en Europa y Estados Unidos (CITGO, en particular) y en el arrendamiento de la refinería de Curaçao, en el Caribe.

Tal como fue formulada por PDVSA, esta política consistió en la adquisición de refinerías en el extranjero a través de la creación de empresas conjuntas (*joint-ventures*), usualmente con 50% del capital social. La política de internacionalización de PDVSA permitió a la compañía ampliar su cuota de mercado y acceder al conocimiento técnico (Baena, 1999).

Todas estas operaciones ampliaron la capacidad de refinación de PDVSA en el extranjero en alrededor de 2,5 millones de barriles diarios. No obstante, de acuerdo con un estudio,

la internacionalización ha resultado extraordinariamente costosa, ya que ha reducido tanto los ingresos por concepto de exportación (a través de los descuentos) como el ingreso gravable de PDVSA (a través del incremento en costos y su importación a Venezuela para su deducción para efectos del Impuesto Sobre la Renta) (Boué, 2002: 277).

Por consiguiente, «el objetivo estratégico de colocar grandes volúmenes de crudo en instalaciones controladas por PDVSA se ha conseguido a costa de una fuerte disminución en los ingresos fiscales...» (Boué, 2002: 277). Algunas cifras corroborarán la fuerza de este aserto. En 1981, el Estado venezolano recaudó 13.900 millones de dólares en impuestos petroleros por 19.100 millones de dólares de ingresos brutos generados por la exportación de petróleo, pero en el 2000, los ingresos fiscales fueron sólo de 11.300 millones de dólares por 27.300 millones de dólares por exportación de petróleo. Tal como anotó un observador: «Los objetivos estratégicos corporativos de PDVSA se colocaron por delante de los intereses del país a corto plazo» (Baena, 1999: 11). Además, desde febrero de 1986, PDVSA asumió la política de fijar los precios de exportación del petróleo venezolano en los puertos de embarque, llamados precios cotizados (*posted prices*) en la jerga petrolera (CEPET, 1989: 159). En otras palabras, el Ministerio de Energía y Minas cedió a la empresa esta competencia.

IV.2. PDVSA e IOC

Durante la década de 1990, los gobiernos de Carlos Andrés Pérez (1989-1993) y Rafael Caldera (1994-1998) implementaron una nueva política petrolera, conocida como Política de Apertura Petrolera. Esta política consistió básicamente en la reapertura del *upstream* de la industria petrolera venezolana y del mercado interno a los inversionistas privados. Pero esta reapertura no ocurrió como un cambio estructural repentino, sino paso a paso, a través de una cuidadosa combinación de medidas (de carácter jurídico, político, económico e institucionales) que perseguían retirar al Estado de la administración de los recursos naturales y de la recaudación fiscal de la renta petrolera internacional para ponerlos a disposición de las compañías petroleras e incrementar sus volúmenes de exportación. ¿Cómo pudo suceder una situación como ésta? Al borde de la insolvencia, debido a la caída abrupta de los precios del petróleo en 1986, Venezuela fue forzada a someterse a un programa de ajuste estructural del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial en 1989 que recomendó un conjunto de reformas para abrir todas las actividades económicas nacionales, incluyendo por supuesto a las del sector petrolero.

La apertura del sector petrolero tomó la forma jurídica de reglas o cláusulas basadas en contratos bilaterales en vez de normas basadas en reformas legales o, simplemente, en nuevas leyes (de hidrocarburos y de impuesto sobre la renta). Como es conocido en el ámbito jurídico, las partes de un contrato bilateral se obligan entre sí por sus intercambios recíprocos de promesas, que sólo pueden ser reformadas de común acuerdo. Al contrario, las leyes pueden ser modificadas unilateralmente. Además, en los contratos de exploración y producción de petróleo se suele incluir al arbitraje internacional como medio de resolución de disputas, mientras que en las leyes se recurre con preferencia a la jurisdicción nacional para el mismo fin. Finalmente, los contratos petroleros venezolanos de la década de 1990 se elaboraron con base en una interpretación interesada de un solo artículo de la llamada ley de «nacionalización»

de la industria petrolera: el quinto. Esta disposición establecía, como puerta de escape a la estatización de la industria petrolera en 1975, que el Estado o sus empresas podían celebrar convenios operativos para realizar las actividades petroleras, y que, en casos especiales, podían también celebrar convenios de asociación con empresas privadas, garantizando el control de la asociación por parte del Estado y que el convenio fuera por tiempo determinado.

Dos convenios de este tipo, propuestos por PDVSA y aprobados por mayoría en el Congreso Nacional, se aprobaron en la década de 1990: a. Convenios de asociación para la exploración a riesgo de nuevas áreas y la producción de hidrocarburos bajo el esquema de ganancias compartidas y b. Convenio para ejecutar el llamado Proyecto Cristóbal Colón, que comprendía la exploración y la explotación de campos de gas natural localizados mar adentro y construir una planta de licuefacción para exportar gas natural licuado (LNG, por sus siglas en inglés). Previamente, PDVSA había celebrado convenios operativos con las IOC para explotar campos petroleros llamados inicialmente «marginales» y, luego, dado lo inapropiado del término para designar campos en los que se planificaba producir 280.000 barriles diarios en el 2002, campos inactivos. Pero estos convenios operativos no representaron más que el primer paso para acondicionar el terreno para el regreso de las IOC y celebrar con ellas los contratos de asociaciones correspondientes ya mencionados.

En los convenios de asociación, los términos y condiciones para la explotación de petróleo fueron tan atractivos para las compañías petroleras extranjeras que es difícil encontrar similares términos y condiciones en contratos celebrados incluso en países no productores de petróleo. Por ejemplo: áreas con una extensión de 2.000 kilómetros cuadrados para ser exploradas, otorgadas por un periodo de exploración de 9 años en vez de 3, como lo establecía la disposición legal correspondiente que se consideró automáticamente derogada por una sentencia de la antigua Corte Suprema de Justicia; eliminación de la sobretasa a los ingresos brutos obtenidos por la exportación de petróleo (el llamado Valor Fiscal de Exportación); reducción de la regalía hasta un mínimo del 1% y disminución de la tasa del impuesto sobre la renta al 34%, idéntica a la tasa del impuesto de las compañías no petroleras. Además, PDVSA se comprometió en estos contratos a desempeñar la función de «sombrilla fiscal» frente al Estado venezolano y en beneficio de los ingresos de los asociados⁸.

Al final de la década de 1990, el aumento de la producción petrolera venezolana (3.370.000 barriles diarios en promedio en abril de 1998) (ver OPEC, 1998: 7) y la crisis del sudeste asiático, produjeron una segunda caída abrupta de los precios del petróleo, y con ellos los de la cesta petrolera venezolana de exportación. En febrero de 1999, por ejemplo, esta cesta se vendió en 8,43 dólares (nominales) por barril en promedio. Un precio excesivamente bajo para una economía como la de Venezuela, cuyo Producto Interno Bruto depende de la industria petrolera en una proporción muy elevada: entre el 20 y el 25%.

8. Al respecto, ver: J. MORA CONTRERAS (1994: 251-258 y 1995: 129-145); B. MOMMER (1998); C. MENDOZA POTELLA (2000).

V. EL RENACIMIENTO DEL ESTADO RENTISTA

Finalmente, a partir de 1999 y hasta hoy en día, el Estado rentista venezolano –cual ave fénix– ha renacido pero identificado plenamente con el origen rentístico de sus ingresos: asignando a PDVSA no sólo las responsabilidades de la empresa petrolera estatal que es (encargarse de la actividad petrolera, colectar la renta petrolera internacional y vigilar y controlar a las compañías petroleras extranjeras –IOC y NOC– que operan en Venezuela), sino asignándole también responsabilidades de políticas públicas, económicas y diplomáticas, propias de los órganos de la administración central o de otras empresas estatales (como distribuir renta petrolera, vender productos de consumo masivo, producir y asignar bienes no petroleros en el mercado interno; y, externamente, financiar con prodigalidad actividades de cooperación gubernamental).

En poco más de dos años (1999-2001), la nueva élite del poder reformó (por medio de decretos y de manera constitucional) el marco de regulación formal de la industria de los hidrocarburos en Venezuela, sorprendente para más de un avezado actor petrolero. La reforma consistió básicamente en las medidas siguientes: regreso al antiguo sistema de concesiones –aunque ahora se llaman técnicamente licencias– para explotar recursos naturales; trato idéntico para los inversionistas extranjeros y nacionales; eliminación del monopolio nacional de PDVSA sobre la industria del gas natural y su apertura a la inversión privada; empresas mixtas (PDVSA e inversionista) para las actividades de exploración y producción de petróleo; regalías del 20% para el gas y 33 1/3% para el petróleo, como mínimo; tasa de impuesto de las actividades comerciales para las compañías de gas (34%) y disminución de la tasa para las compañías petroleras (del 67,7% al 50%); y sumisión de las compañías petroleras a los acuerdos o tratados internacionales adoptados por la República en materia de hidrocarburos (OPEP, Pacto de San José y Acuerdo Energético de Caracas), así como a la jurisdicción nacional. Por último, y no menos importante, el Ministerio de Energía y Petróleo (antes Ministerio de Energía y Minas) reasumió la función rectora de la política petrolera nacional. Muestra inequívoca de la sumisión del operador técnico al político es que el ministro de Energía y Petróleo es ahora también presidente de PDVSA, vicepresidente territorial del Consejo de Ministros y vicepresidente del Partido Socialista Unido de Venezuela (PSUV) para la región occidental del país.

Con el aumento de las regalías, el Estado central venezolano está ahora más constreñido que nunca a actuar en el mercado petrolero internacional para intentar mantener altos los precios del petróleo, pues el monto de las regalías determina en buena medida el monto de los ingresos fiscales. El porcentaje de los ingresos fiscales del petróleo sobre los ingresos fiscales ordinarios creció del 34% en 1998 al 58,4% en 2003. De este último porcentaje, las regalías representaron el 65% en ese mismo año. Dicho de otro modo, las regalías son ahora la fuente principal de los ingresos fiscales petroleros venezolanos. Y los dividendos de PDVSA la fuente secundaria. Este rubro, inexistente como fuente de financiamiento en 1995, ha llegado en tiempos recientes (1998 y 2001) a contribuir con alrededor del 40% de los ingresos fiscales del petróleo. La

suma de las regalías y los dividendos de PDVSA representaron en 2002 y 2003 alrededor del 90% de los ingresos fiscales del petróleo en Venezuela.

Causa determinante del fortalecimiento del Estado rentista es el modo en que los ingresos fiscales ordinarios son financiados: privilegiando las regalías y los dividendos de PDVSA como fuentes fundamentales del ingreso fiscal petrolero, y minimizando el impuesto sobre la renta del petróleo. En primer lugar, porque las regalías son la expresión más pura de la renta petrolera internacional o, si se prefiere, del derecho de propiedad público y nacional de los hidrocarburos. En segundo lugar, porque el monto de los dividendos de PDVSA lo decide su único accionista: la República, aunque de hecho es el ministro de Energía y Petróleo (su representante legal). La existencia de un único accionista facilita la apropiación de dividendos, incluso por encima de cantidades que pudiesen considerarse razonablemente como utilidades, sobre todo cuando cae el precio promedio de la cesta petrolera venezolana de exportación y la compañía tiene que pagar cantidades exorbitantes en dividendos (como ocurrió en 1998 y en 2001). En tercer lugar, porque la función fiscalizadora del aparato del Estado decreció notablemente. Para calcular los pagos de las regalías en efectivo, el Estado requiere de poca burocracia y escaso personal calificado. Y, para encajar los dividendos de PDVSA en la tesorería, se requiere de una operación financiera simple. En resumen, el Estado rentista carece de incentivos fiscales para construir una organización burocrática compleja y altamente calificada⁹.

VI. BIBLIOGRAFÍA

- ACOSTA HERMOSO, Eduardo. *Análisis histórico de la OPEP*. Mérida: Universidad de Los Andes, 1969, vol. 1.
- ACOSTA HERMOSO, Eduardo. *La Comisión Económica de la OPEP*. Caracas: Editorial Arte, 1971.
- ARREAZA, Julio César. Aspectos históricos y jurídicos. En PDVSA (NATERA, Brígido y ARREAZA, Julio et al.). 1976-1985. *Diez años de la industria petrolera nacional*. Caracas: PDVSA, 1986.
- BAENA, César. *The internationalization strategy of PDVSA: a policy-making analysis*. Paris: Centre d'études et de recherches internationales, Sciences Po, 1999. En <http://www.ceri-sciences-po.org>.
- BAPTISTA, Asdrúbal y MOMMER, Bernard. *El petróleo en el pensamiento económico venezolano. Un ensayo*. Caracas: Ediciones IESA, 1987.
- BOUÉ, Juan Carlos. El Programa de Internacionalización de PDVSA: ¿Triunfo estratégico o desastre fiscal? *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, mayo-agosto, 2002, vol. 8, n.º 2: 277.
- CEPET. *La industria venezolana de los hidrocarburos*. Caracas: Ediciones del Centro de Formación de Petróleos de Venezuela y sus filiales, 1989, vol. II.
- Diccionario de Historia de Venezuela. Caracas: Fundación Polar, 1997.
- EGAÑA, Manuel. Introducción a la Memoria del Ministerio de Fomento. Presentada al Congreso de los Estados Unidos de Venezuela. Caracas: Cooperativa de Artes Gráficas, 1940.

9. Véase para ampliar: J. MORA CONTRERAS (2009: 4-33).

- GACETA OFICIAL DE LA REPÚBLICA DE VENEZUELA. *Ley Sobre Bienes Afectos a Reversión en las Concesiones de Hidrocarburos*. Caracas: Gaceta Oficial de la República de Venezuela, n.º 59.577, 6 de agosto de 1971.
- GIACOPINI ZÁRRAGA, José. Antecedentes Históricos. En GIACOPINI ZÁRRAGA, José; ARREAZA, Julio César; LANDER MÁRQUEZ, Carlos; PALMA CARRILLO, Pedro; RODRÍGUEZ ERASO, Guillermo y NATERA, Brígido. 1976-1985. *Diez años de la industria petrolera nacional*. Caracas: PDVSA, 1986.
- GONZÁLEZ BERTI, Luis. *Ley de hidrocarburos*. Mérida: Universidad de Los Andes, 1967.
- LIEUWEN, Edwin. *Petróleo en Venezuela. Una historia*. Caracas: Cruz del Sur Ediciones, 1964.
- MCELWEE, Neil. *George Bissell: Oil Industry Patriarch*. Seneca: OIL 150, Oil Region Alliance, 2007. En <http://www.oil150.com/essays/2007/07/george-bissell-oil-industry-patriarch>.
- MÉJAN, Étienne. *Collection complète des travaux de M. Mirabeau L'Ainé, à l'Assemblée Nationale*. Paris: Chez Devaux, Libraire au Palais Royal, 1792, tomo v, capítulo 20.
- MEJÍA ALARCÓN, Pedro. *La industria del petróleo en Venezuela*. Caracas: Universidad Central de Venezuela, 1972.
- MENDOZA POTELLÁ, Carlos. *Crítica petrolera contemporánea*. Caracas: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, UCV, 2000.
- MOMMER, Bernard. *La Cuestión Petrolera*. Caracas: Asociación de Profesores UCV-Tropykos, 1988.
- MOMMER, Bernard. *The New Governance of Venezuelan Oil*. Oxford: Oxford Institute for Energy Studies, WPM 23, 1998.
- MORA CONTRERAS, Jesús. Associations stratégiques de PDVSA: forces et faiblesses. *Économies et Sociétés*, Série Economie de l'Energie, septiembre, 1994, tome XXVIII, n.º 9: 251-258.
- MORA CONTRERAS, Jesús. La apertura petrolera venezolana: un proceso inconcluso de cambio en sus estructuras. *Investigación Económica, Revista de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México*, julio-septiembre, 1995, n.º 213, vol. IV: 129-145.
- MORA CONTRERAS, Jesús. El poder de las grandes empresas petroleras: 1900-1950. *Investigación Económica, Revista de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México*, julio-septiembre, 2002, n.º 241: 153-183.
- MORA CONTRERAS, Jesús. Las bases de la política petrolera rentista y bolivariana del gobierno de Chávez. *Opiniones Contrapuestas de la Universidad Mayor de San Simón*, Cochabamba (Bolivia), 2009, n.º 5: 4-33.
- OPEC. *Bulletin*. Viena: OPEC, abril 1998.
- RIVAS, Ramón. *Venezuela. Apertura petrolera y geopolítica. 1948-1958*. Mérida: Universidad de Los Andes, 1999.
- RODRÍGUEZ ERASO, Guillermo. *Factibilidad de la nacionalización de la industria petrolera en Venezuela, en Ateneo de Caracas. Nacionalización petrolera en Venezuela*. Caracas: Monte Ávila Editores, 1971.
- World Petroleum*. 1959, vol. 30, n.º 1.