

**VENEZUELA: CONTRATOS DE TECNOLOGIA Y
COMERCIALIZACION PETROLERA**

D. F. MAZA ZAVALA
Gastón PARRA L.
Francisco MIERES
Carlos MENDOZA POTELLA

El proceso de nacionalización petrolera venezolana está seriamente amenazado de naufragar por lo que ocurre en aspectos decisivos, tales como la tecnología y la comercialización, cuyo tratamiento por parte de Petróleos de Venezuela favorece la permanencia del dominio esencial de las corporaciones trasnacionales en esta importante actividad.

Nuestro propósito al escribir estas líneas es contribuir a la rectificación oportuna, urgente e indispensable, de una gestión del negocio petrolero que no asegura al estado el máximo rendimiento financiero y que compromete sustancialmente el futuro de la nacionalización, permitiendo que las decisiones fundamentales que afectan a este sector básico de nuestra economía estén bajo el control de intereses extranjeros.

Información y desinformación en el sector petrolero

Es nuestro deber destacar los elementos de juicio de índole objetiva fundados en documentos y en hechos que pueden proporcionar una visión verdadera y real de los términos en que se está manejando la industria petrolera nacional. Este propósito es tanto más justificado por cuanto hemos observado serias contradicciones sobre la ejecución del proceso de nacionalización petrolera según se desprende de las

declaraciones públicas sobre este tema, hechas por el señor presidente de la República, y sus propios colaboradores en el gobierno o por administradores de empresas petroleras nacionalizadas, con el consiguiente desconcierto de la opinión pública.

Lo anterior puede no resultar tan extraño si se tiene en cuenta que ni aún el Congreso de la República —supremo contralor del interés nacional— estaba informado sobre materia de tanta trascendencia como los Contratos o Convenios de Asistencia Técnica y de Comercialización celebrados por Petróleos de Venezuela con las corporaciones trasnacionales —casas matrices de las ex-concesionarias petroleras—, tal como se puso de manifiesto en las reuniones de la Comisión Bicameral de Minas e Hidrocarburos, convocadas a instancia del presidente del Congreso para interpelar al Directorio de Petróleos de Venezuela y a otros altos funcionarios del estado sobre dichos convenios desconocidos por el soberano cuerpo. El Congreso no tenía ni tiene conocimiento oficial a estas alturas, de las negociaciones sobre asistencia técnica y comercialización del petróleo, cuyo interés público es evidente y trascendente; y, tampoco son del todo bien conocidas por el ciudadano presidente de la República.

Es inexplicable e injustificada la política de información del sector petrolero nacional, restringida y discriminatoria contra la opinión pública venezolana. Nos preocupa la reacción de altos personeros del gobierno ante la denuncia hecha con toda responsabilidad y seriedad por un grupo de ciudadanos en pleno ejercicio de sus derechos y en cumplimiento de un deber. Es obligación insoslayable del gobierno, atender y procesar toda denuncia y todo reclamo que pueda afectar al interés público.

La capacidad técnica nacional y los límites de la asistencia necesaria

Igualmente debemos expresar que nos parece inexplicable la afirmación, aparecida en la prensa el 5 de junio de 1977, y atribuida al señor presidente de la República, en el sentido de que

entonces era necesario para asegurar la continuidad de la explotación del petróleo venezolano, contratos de tecnología con las trasnacionales, un gran cartel internacional que conoce nuestro petróleo, que venía haciendo investigaciones de nuestro petróleo y que nos podía dar el asesoramiento tecnológico indispensable.

Esa defensa de los contratos de asistencia técnica lo lleva, injustificadamente, a desconocer todos los esfuerzos que en materia de investigación petrolera que con alto rango científico y tecnológico se han realizado y continúan realizándose en el país, con independencia de las trasnacionales, y así, declara que "*Venezuela no investigaba petróleo, no tenemos tecnología propia. El Instituto Venezolano de Investigaciones Petroleras se creó por mi gobierno el mismo día de la nacionalización, el primero de enero de 1976*". En esta declaración el ciudadano presidente, niega lo hecho en esa materia por el IVIC, por el Instituto de Investigaciones Petroleras de la Universidad del Zulia (INPELUZ), por la Facultad de Ciencias de la Universidad Central de Venezuela y por otros centros de investigación, que son pioneros en esta actividad nacional. Así mismo, trata de manera igualmente injusta y subestima, a los técnicos expertos y auxiliares de la industria petrolera venezolana, venezolanos que con larga experiencia en el manejo productivo de la industria y con conocimiento directo de sus problemas técnicos y funcionales, con capacidad de iniciativa y mística, lograron a lo largo de décadas hallazgos e innovaciones tecnológicas, que han sido aprovechados por las trasnacionales tanto dentro como fuera del país. Hay que señalar que los funestos contratos tienden a colocar la investigación petrolera actual bajo la orientación y coordinación de los centros foráneos dominados por las trasnacionales —orientación que seguramente obedece a los intereses de éstas y no a los del desarrollo independiente de nuestra industria petrolera—, prescindiendo del principio legal de planificación del sistema científico y tecnológico del país centrado en el CONICIT.

Existen numerosos testimonios en el país y del exterior, en cuanto a la aptitud y la capacidad de los venezolanos que actúan en la industria petrolera o que investigan en centros científicos y tecnológicos del país, para tomar a su cargo toda la operación técnica de dicha actividad y resolver los problemas de su funcionamiento y expansión. Bastará citar dos de estos testimonios, uno nacional, otro extranjero: el primero es de la Sociedad Venezolana de Ingenieros de Petróleo, que en la Mesa Redonda de Trabajo sobre Asistencia Tecnológica a la Industria Petrolera Nacionalizada, celebrada en septiembre de 1975, consideró que:

su caso [el de Venezuela, NN] es único en el mundo: se van a constituir 16 empresas nacionales en sustitución de 22 empresas concesionarias, todas ellas con cierto grado de *tecnología propia desarrollada en Venezuela* y por lo tanto este país no tiene por qué adoptar esquemas de otras naciones en cuanto a convenios de asistencia tecnológica.

Y más adelante:

se ha dado el caso con mucha frecuencia de ayuda tecnológica en sentido inverso; es decir, la tecnología desarrollada en Venezuela ha sido transferida a otras áreas donde operan filiales de las trasnacionales.

Y luego:

Durante el proceso de negociación de tecnología debe tenerse en cuenta que en lo que a producción se refiere, existe una capacidad o potencial de producción de crudo que está allí y por lo tanto no necesita servicio tecnológico foráneo. *La tecnología necesaria para producir ese volumen de crudo la tenemos en Venezuela, y es una tecnología convencional ampliamente conocida. (Subrayado nuestro).*

El otro testimonio está contenido en el Informe de la Comisión de Asuntos Internos e Insulares del Senado de los EUA, presidido por el senador Henry Jackson en cuyo documento titulado *Geopolitics of Energy*, en el cual se asienta textualmente que: "los venezolanos no necesitan ayuda en esta área de la producción petrolera".¹

Los Contratos, instrumentos del enclave trasnacional

Llamamos la atención sobre el objeto esencial de esta exposición, es decir, sobre el grave riesgo que corre la industria petrolera nacionalizada de frustrar, así, en los hechos, los objetivos de la nacionalización, y de no independizarse del dominio de las trasnacionales, sino por el contrario, de continuar cada vez más atada a ellas a través de los convenios de tecnología y comercialización y de otros medios y mecanismos que, en conjunto, configuran realmente la existencia de un *enclave trasnacional* en el seno de la organización de esta industria, ahora en la forma de un monopsonio, creado por nuestra propia decisión; enclave que, por supuesto, opera para preservar y fortalecer nuestra dependencia con respecto a las casas matrices de las ex-concesionarias.

Los convenios de «asistencia técnica» y de comercialización son complementarios. Si, por su parte, aquéllos propenden a perpetuar la

¹ Henry Jackson. *Geopolitics of Energy*, p. 137.

dependencia tecnológica de la industria petrolera venezolana, éstos tienden a mantener la dependencia comercial respecto de los monopolios transnacionales, y entre ambos comportan una enorme sangría de excedente económico generado en Venezuela a favor de esos monopolios. Además, unos y otros se refuerzan recíprocamente en sus efectos globalmente *antinacionalizadores* y *antinacionales*. En razón de los convenios tecnológicos actúan «asesores» de los monopolios transnacionales en la dirección comercial de las empresas operadoras nacionalizadas, que son simplemente ex-filiales de esos consorcios. Así, funcionarios de *Exxon*, bajo el pretexto de «servicios técnicos», velan celosamente en Lagovén por la aplicación del respectivo contrato de compra-venta de petróleo en favor de aquel monopolio. Como dicho convenio compromete la producción exportable de Lagovén casi exclusivamente con *Exxon* al tiempo que le confiere a ésta la potestad de suspender las adquisiciones de petróleo en la medida y oportunidades que desee, la principal operadora venezolana queda a merced de la *Exxon* en un aspecto tan vital, y da al consorcio norteamericano un arma de gran poder para defender su «contrato tecnológico», que es la fuente de dominación y extracción de beneficios sin causa. En suma, si el convenio de asistencia técnica contribuye a mantener y reforzar la onerosa atadura comercial de Lagovén con *Exxon*, el convenio de comercialización consagra y reafirma la atadura envuelta en la supuesta asistencia técnica, complementándose ambos contratos para mantener totalmente subordinada Lagovén a *Exxon*.

Además, los convenios de la supuesta asistencia técnica legalizan la presencia activa de agentes de los consorcios petroleros extranjeros, no sólo en la actividad cotidiana de las operadoras, sino en todas las áreas claves y decisivas, incluso en las de planificación y control, en donde se delinean estrategias y proyecciones para el desarrollo futuro de la industria, que tienen efectos a mediano y largo plazo. La función de esos agentes monopolistas transnacionales consiste en retener para sus casas matrices el máximo control sobre las operadoras en Venezuela y por el mayor tiempo posible; y, por ende, estorbar, encarecer, frenar o impedir, según las posibilidades, el proceso de nacionalización. A tal efecto, procuran que cada operadora grande continúe siendo un ente aislado de la estructura de la industria petrolera nacional, que siga tan autónoma como sea posible respecto a Petróleos de Venezuela y sobre todo, respecto del ministerio de Minas e Hidrocarburos, de CORDIPLÁN, del gobierno en general, y en especial del Congreso de la República y cualquier otro organismo en que se exprese institucional y funcionalmente la autoridad de la nación venezolana. Esta es sin duda, la razón de la «confidencialidad» de los

convenios en relación con el Congreso Nacional y de la designación de la Cámara Internacional de Comercio —organismo privado de los monopolios mundiales, con sede en París—, para dirimir los conflictos tratando así de rehuir inconstitucionalmente la jurisdicción nacional.

Al mantener a las grandes operadoras que conforman Petróleos de Venezuela, segregadas de la organización nacional y vinculadas estrechamente a las casas matrices de las exconcesionarias, cada una de ellas sigue siendo, en la práctica, una filial de éstas, como era antes de la nacionalización. Para tales fines, los agentes directos de las transnacionales —pagados como «asesores» técnicos por la industria petrolera venezolana— cuentan con la complacencia, pasividad o resignación de los ejecutivos de las operadoras y los de Petróleos de Venezuela, que, en su mayoría, fueron formados como gerentes, administradores y ejecutivos de confianza de las ex-concesionarias y durante largos años de servicios que probaron repetidamente su lealtad a las transnacionales, conformándoseles una mentalidad y una concepción del negocio adecuadas a las finalidades del cartel petrolero internacional, y que está en franca discrepancia con los legítimos y verdaderos intereses de Venezuela. El informe: *Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial*, de las Naciones Unidas, describe esta situación de la siguiente manera:

muchos gerentes y técnicos pasan de las filiales extranjeras a las empresas del país. Sin embargo, los conocimientos especializados adquiridos pueden ser más apropiados a las actividades de las empresas extranjeras que al desarrollo nacional. Asimismo, pueden relacionarse con tecnologías inapropiadas para las condiciones del país.

Los «asesores» técnicos extranjeros en los departamentos de ventas de las operadoras actúan evitando la diversificación del mercadeo internacional de nuestro petróleo, diversificación establecida como una meta por la Ley Orgánica que Reserva al Estado la Industria y el Comercio de los Hidrocarburos en su Artículo 3o., al tiempo que han hecho aumentar el volumen de exportación petrolera, contrariando la disposición expresa del v Plan de la Nación.

Por ello, mientras permanezca cautiva la exportación de petróleo venezolano en los canales de las transnacionales, para lo cual los convenios constituyen instrumentos muy eficaces al consagrar una subordinación monopsonista, no podrá alcanzarse la independencia de la industria petrolera nacional ni cumplirse, por tanto, lo ordenado

por la ley. Es fácil entender que si las trasnacionales están en conocimiento directo y específico de la estrategia y de las operaciones de comercialización de Petróleos de Venezuela y de las operadoras, harán lo necesario para impedir o frustrar cualquier proyecto de transacción de venta de petróleo que esté fuera del control de aquellos consorcios, como efectivamente ha ocurrido.

Es necesario destacar que por «virtud» de los contratos de tecnología y comercialización, los agentes de *Exxon* y de *Shell* que participan en Lagoven y Maravén, respectivamente, en sus comités de ventas internacionales, ejercen influencia decisiva en cuanto a los volúmenes de exportación y los precios de venta efectivos, causando una gravísima reducción en éstos. Así, con la notable excepción de la *CVP*, el «asesoramiento» afecta a todo el proceso de comercialización de nuestro petróleo. Por otra parte ¿cómo puede un funcionario de la *Royal Dutch Shell*, pagado incluso por el estado venezolano, orientar la planificación y el desarrollo de las operaciones de Maravén en el sentido de independencia de la tutela de su monopolio cuando esta situación le resulta tan ventajosa?

¿Regalía tecnológica o lucro cesante?

La regalía tecnológica se determina en relación con el volumen de producción de petróleo, lo que ya de por sí, es un exceso, y supone una especie de asociación entre las contratistas y la industria petrolera venezolana, sin riesgo para aquéllas y sin costo alguno; pero, además, el costo para Venezuela se hace creciente, sin contraprestación real alguna, en virtud de la fórmula de cálculo que permite incorporar a la tasa del supuesto servicio un ajuste arbitrario por concepto de deterioro del poder adquisitivo externo del bolívar en función del alza de los precios de importación, causada por la inflación en los centros dominantes del capitalismo. De modo que las trasnacionales ni siquiera corren con las consecuencias del proceso inflacionario que sus países de origen generan y nos imponen. Por si fuera poco, los contratos también obligan a Venezuela a compensar a las trasnacionales por cualquier aumento del impuesto sobre la renta con que las puedan gravar en nuestro país, así como por cualquier modificación del tipo de cambio de nuestra moneda. A tal efecto, no tenemos, con respecto a las trasnacionales, ni soberanía monetaria ni fiscal. Por estas razones el monto de lo que se está pagando este año puede alcanzar e incluso superar los MIL MILLONES DE BOLÍVARES. Es ésta una suma descomunal e insólita en los anales

de las regalías «tecnológicas». ¿No será esta —como lo sugiere la revista de la *SVIP*— una manera de reconocer y garantizar a las exconcesionarias los beneficios correspondientes a un supuesto «lucro cesante» que tanto reclamaron en la oportunidad cuando se discutió el monto de la indemnización?

En cuanto al costo de los contratos de tecnología, el señor ministro de Energía y Minas, ingeniero Valentín Hernández, ha dicho: “los precios que se pagan por estos contratos de tecnología son los más baratos que paga cualquier país de la *OPEP* por contratos similares”. La verdad es que, según datos preliminares de la propia Memoria del ministerio de Energía y Minas de 1976, el pago neto promedio, deducidos los impuestos, fue de 23 centavos de dólar por barril en dicho año y el monto global fue de Bs. 749 millones. Revisiones posteriores sitúan la cifra definitiva en un nivel próximo a los 800 millones de bolívares. Por vía de referencia puede citarse que Qatar y Kuwait pagan us\$ 0.15 por barril, precio fijo, por concepto de asistencia técnica; en tanto que Irak al no adherir al sistema de contrato permanente no incurre en costos de esa naturaleza. En cambio, Venezuela está sujeta a un pago creciente por la supuesta asistencia técnica, no sólo en función del volumen de producción sino también, por otros factores arbitrariamente determinados. En las *v Jornadas Técnicas de Petróleos*, celebradas en Caracas del 29 de junio al 2 de julio de 1977, se formularon las siguientes recomendaciones:

1. Cancelar aquellos convenios de asistencia técnica que se venzan este año.
2. Revisar los otros convenios para adecuarlos a las condiciones operativas de cada empresa, en especial:
 - i) se debe negociar una fórmula de compensación con una base diferente al pago fijo por la unidad de producción y/o, o refinación;
 - ii) eliminar restricciones de confidencialidad y de divulgación de informaciones entre las empresas de Petróleos de Venezuela, s. a., incluyendo el *INTEVEP*.

Y el ingeniero Ricardo Corrie, presidente de la Sociedad Venezolana de Ingenieros de Petróleo, en su discurso de instalación de las *Jornadas* dijo:

También hay que tomar en cuenta nuestras relaciones que aún tenemos con las compañías petroleras trasnacionales a través de

los convenios de apoyo tecnológicos, que de no ser éstos cuidadosamente administrados podrían traer como consecuencia la aplicación de técnicas y políticas negativas al interés nacional, puesto que, como es lógico suponer, dada la naturaleza política y competitiva de la industria, hay de por medio intereses contrapuestos y por extensión a los de los países exportadores de petróleo.

Es oportuno señalar un aspecto ético profesional derivado de esto último que me ha preocupado y es el que se le plantea al técnico cuando ciertas decisiones técnicas tengan incorporados objetivos contrarios al interés nacional, y se tengan que avalar las mismas. Con todo esto no pretendemos dirigir la industria, ésta responsabilidad está bien definida; ni tampoco queremos constituirnos en un obstáculo en esta delicada etapa de transición. Lo que pretendemos es ayudar y colaborar, como siempre lo hemos hecho, presentando alternativas que enriquezcan los criterios en la toma de decisiones.

Otro temor a estas Jornadas, era que en su seno se discutieran libremente los contratos de apoyo tecnológico, por considerarlo un tema muy político. Lamento no compartir este criterio. El apoyo tecnológico, por su naturaleza, es un asunto técnico, es decir, si su objetivo es el de asegurarle asistencia técnica a las compañías afiliadas a Petróleos de Venezuela, para así lograr la tan deseada continuidad y eficiencia en las operaciones petroleras.

Partiendo de la premisa de que la interdependencia tecnológica es conveniente y necesaria, es imprescindible examinar dichos convenios críticamente, con un año y medio de experiencia en su administración, con el objeto de recabar información conducente a futuras negociaciones con pleno conocimiento de causa. Deberíamos igualmente asegurarnos que en verdad estamos haciendo algo positivo para lograr el objetivo de reducir al mínimo la dependencia tecnológica, coordinando racionalmente la administración de todos los contratos de apoyo tecnológico y siguiendo estrategias claras y coherentes para lograr ese objetivo. Recordemos un proverbio del Lejano Oriente que nos dice: «Dádle un pez a un campesino y comerá por un día; enseñádle a pescar y comerá para siempre».

La Nación ha perdido la potestad de fijar los precios de su petróleo

Los convenios de comercialización se han convertido en los verdaderos reguladores del sistema de precios de venta del petróleo venezolano en los mercados exteriores, sustituyendo al estado venezolano en la potestad de fijar los valores de exportación de acuerdo con las decisiones de la OPEP.

En efecto, los precios realizados del petróleo corresponden en lo esencial a los precios notificados que se acuerdan trimestralmente entre Petróleos de Venezuela y las transnacionales compradoras en los términos de los contratos, menos descuentos adicionales otorgados también en ellos. Los valores mínimos de exportación fijados por el Ejecutivo y los precios fijados por la OPEP han quedado como simples referencias para la determinación de los precios notificados que rigen las operaciones de compra-venta.

La base para el cálculo de los precios notificados es la cotización del petróleo Arabe Saudita puesto en las Antillas vecinas y, sobre esa base se hacen descuentos a 0.49\$ en el primer trimestre de 1976 (contrato Maravén-Shell Curaçao). De allí en adelante crece la rebaja por barril, en función de la cantidad vendida.

Los precios se han deteriorado

Según lo informó el propio presidente de Petróleos de Venezuela, general Alfonso Ravard, el precio promedio de exportación en 1976 descendió a us\$ 11.05, contra us\$ 11.08 en 1975, lo que parece contradictorio con el aumento de la demanda, pues en 1976 la exportación aumentó a 789 millones de barriles, superior a la del año precedente, contrariando además de las leyes económicas y la política de aprovechar las ventajas del mercado, la reducción ordenada por el presidente de la República en el v Plan de la Nación.

Las estipulaciones sobre el descuento para el primer trimestre de 1976, en el caso concreto de la Shell, se encuentran en una «Carta Convenio Adicional», anexa al cuerpo principal del contrato. Este procedimiento de las «cartas convenios adicionales» da pie para nuevas liberalidades en favor de las compradoras y para la anulación de cualquiera de las metas propuestas.

Tres dólares por barril de sacrificio fiscal en beneficio de las trasnacionales

La cláusula sobre precios (cláusula 7 en el contrato *Shell-Mara-vén*) debe ser objeto de un examen especial. Se habla en primer término, de «precios justos y comerciales» que serán establecidos por acuerdo mutuo entre las partes. El precio del petróleo crudo marcador de la OPEP —que es el de Arabia Saudita— será “tomado en cuenta por el Vendedor, una vez ajustado por tarifas de fletes representativas, diferencia en calidad y otros factores pertinentes”. Ahora bien, los ajustes por gravedad, por contenido de azufre y por «otros factores» son tan desmesurados que el crudo Tía Juana mediano resulta más barato FOB que el *Arabian heavy*. Ello se corrobora cuando observamos que el *precio medio* de crudo y de productos exportados por Venezuela en 1975 resulta inferior al precio marcador de \$11.51 por barril mencionado en el contrato de compra-venta. Además, el precio de exportación de Petróleos de Venezuela quedó muy por debajo del establecido por el estado venezolano como «valor de exportación» y del fijado en el v Plan de la Nación, de unos 14\$ por barril en ambos casos. Hay que hacer énfasis en que esos 14\$/b. no constituyen un precio irreal, pues es el que rige en el mercado norteamericano para la adquisición de los *crudos* de OPEP.² En suma, precios efectivos fijados en los contratos de comercialización a espaldas del gobierno comportan un sacrificio fiscal cercano a los 3\$ por barril en beneficio de las trasnacionales.

La simple lectura de las estipulaciones referidas a cambios de precios por OPEP permite apreciar un cúmulo de ventajas unilaterales para el comprador y casi no hay salvaguarda para el vendedor. Esto es simple y llanamente indicador de un control total de carácter monopsonista. Ante los aumentos de precios de la OPEP, el comprador puede obtener un mes de gracia para renegociar, y mientras tanto, paga los precios anteriores, en tanto que, seguramente vende en el mercado internacional a los mayores precios que resulten de la acción de la OPEP. Si no está de acuerdo con los nuevos precios notificados por el vendedor, el contrato se terminará gradualmente, con reducciones trimestrales de la cantidad transada de un 25% y los precios aplicables no serán en todo caso, los notificados, sino distintos, generalmente más bajos que los notificados, lo cual representa un beneficio extra para el comprador, que siempre tendrá oportunidad

² Véase R. Schmidt. *El Nacional*, 21 de junio de 1977, inaugurado el Oleoducto de Alaska.

de restituir la situación contractual acatando simplemente los precios notificados o forzando la aceptación de sus propios precios propuestos por parte del vendedor. Desde luego, contratos tan ventajosos nunca se terminarán por voluntad del comprador monopsonista.

Violación de compromisos contraídos

Lo antes reseñado está teniendo una nociva consecuencia concreta que hasta ahora nadie ha señalado: Venezuela no está aplicando la decisión de la mayoría de la OPEP en Doha, en diciembre de 1976, de aumentar un 10% en el precio del crudo. Pese a haberse alineado con la mayoría, como país supuestamente «duro», el gobierno venezolano en realidad está permitiendo que los precios de su petróleo se muevan al compás de las decisiones mediatizadas de Arabia Saudita. De este modo estamos añadiendo una nueva violación a los compromisos asumidos con OPEP.

Inconstitucionalidad

Por otra parte, los contratos de comercialización, al igual que los de tecnología, fueron celebrados como contratos privados, cuando en verdad tienen todos los elementos que los califican como de interés público, sujetos, por tanto, a la consideración por parte del Congreso de la República, según lo dispuesto en los artículos 126 y 127 de la Constitución Nacional. Merece especial atención en este sentido la cláusula 14 del contrato celebrado con la *Shell*, que a la letra reza:

Toda disputa que surja en relación a este Contrato será resuelta *definitivamente* bajo las Reglas de Conciliación y Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio por uno o más árbitros de acuerdo a dichas Reglas, en *París, Francia*. (*Subrayados nuestros*).

Esto equivale al abandono de la jurisdicción venezolana y por tanto, de la soberanía nacional por parte de la principal empresa del estado. El esclavo remachando sus propias cadenas.

La cláusula 5, de Tolerancia, es manifiestamente *unilateral*, pues otorga exclusivamente al comprador el derecho de variación de los volúmenes comprados hasta de un 10% hacia arriba o hacia abajo lo que le da un margen de maniobra de 20%, respecto de los crudos y de 30% respecto del Gas Líquido de Petróleos (GLP). Estos márgenes

genes de tolerancia *no se reconocen al vendedor* como lo exige la condición de reciprocidad.

Por último, la *Shell* se exime unilateralmente de cumplir el contrato cuando crea tener dificultad para revender los crudos comprados a Maravén. Esa cláusula (12) y la que le otorga a *Shell* el derecho a ceder el Contrato a cualquier compañía asociada significa que mientras recae sobre Maravén todo el riesgo de la comercialización, la *Shell* actúa como intermediaria, que no agrega ningún valor al producto, no asume riesgos y en cambio, obtiene un descuento tan jugoso como injustificado.

Los contratos deben rescindirse este año

Es obvio, en virtud de las observaciones anteriores, que la política de comercialización del petróleo venezolano en el exterior está sujeta casi enteramente a los contratos celebrados con las corporaciones petroleras transnacionales, cuya duración, al tenor de la cláusula 2 (modelo *Shell*) es prácticamente de cuatro años, ya que con seis meses de antelación a la fecha de vencimiento, en este caso, no más tarde del 30 de junio de 1977, cualquiera de las partes podrá obtener su prórroga —con sólo solicitarla— por dos años adicionales. Si se deja hacer a las empresas, ello significará que durante los primeros cuatro años de la nacionalización por lo menos, la estrategia de comercialización de la industria petrolera venezolana está comprometida y drásticamente limitada por esos contratos y por las circunstancias, los efectos e implicaciones colaterales e indirectas de los mismos, en la orientación, administración y operación de la industria y el comercio de los hidrocarburos venezolanos. Semejante restricción prácticamente invalida el artículo 3o. de la ley de la materia y hace muy problemático el desenvolvimiento independiente futuro de esta actividad. Además, ¿cómo queda la palabra del señor presidente, en el sentido de que estos contratos se firmaron sólo por dos años?

Por ello es justa la preocupación expresada por el ministerio de Energía y Minas, en su Memoria del año 1976, con respecto a los contratos de comercialización en los términos siguientes:

Se agregó que se considera acertada la política de diversificación de mercados y esa es la meta propuesta, pero que no se debe aumentar la producción para satisfacerla, por lo cual debe iniciarse cuanto antes la *revisión de los contratos de comercializa-*

ción con las transnacionales, a fin de corregir la flexibilidad de los mismos y permitirnos realizar tan razonables aspiraciones.³

Esta declaración de buenas intenciones, lamentablemente, está llamada a quedarse en el papel, tanto en lo que respecta a la diversificación y a la revisión de los convenios como al no aumento de la producción.

Los convenios de comercialización, como los de tecnología, deben ser rigurosamente examinados por sus alcances directos como por los indirectos, los explícitos como los implícitos, para determinar lo que verdaderamente conviene al interés de la República en esas materias. Por ello es indispensable la intervención del Congreso Nacional y de su órgano competente la Contraloría General de la República.

Incumplimiento de metas propuestas

Otro aspecto de la cuestión del petróleo en la etapa de nacionalización que merece una consideración especial y prioritaria es el relativo a la meta de producción anual. Es evidente que en esta materia se ha dejado de lado el v Plan de la Nación, que establece como límite máximo para 1976 la cantidad de 732 millones de barriles de petróleo; en ese año se produjeron efectivamente 866 millones de barriles, es decir una ruptura de la meta en más de 18%. Ese volumen de producción rompe incluso al *límite máximo* de 2 200 000 b/d. que el presidente prometió solemnemente en su Mensaje al Congreso el año pasado.

No puede considerarse como un éxito, ni mucho menos, la superación de la meta planificada, pues ello afecta negativamente al potencial petrolero del país a mediano y largo plazo; debilita los precios y lesiona esencialmente a la economía nacional, pues el petróleo que no se extrae del subsuelo representa una economía real, un haber futuro, ya que esta materia tiene un valor creciente y su escasez relativa es cada vez mayor en el mundo. Es muy elocuente al respecto la reducción experimentada por las reservas petroleras en 1976, especialmente de crudo liviano contrariando de nuevo lo dispuesto en el v Plan de la Nación. La República, lejos de necesitar con urgencia fondos adicionales provenientes del petróleo, se encuentra más desequilibrada y comprometida en lo económico y financiero, como efecto de la ingestión excesiva de ingresos petroleros. Lo deseable es reducir

³ Ministerio de Energía y Minas, *Memoria*, 1976, pp. 37-38.

en cuanto sea posible el flujo de extracción de petróleo y maximizar el rendimiento fiscal, cambiario y real del correspondiente ingreso, mediante la obtención de los mejores precios de venta, la agregación de mayor valor nacional al crudo mediante procesamiento en el país, la aplicación más adecuada de los fondos fiscales en el sentido de aplicar la mayor proporción, si no la totalidad, de los proventos del petróleo a inversiones reales y reproductivas, y un cuadro más equilibrado de las finanzas públicas con la contribución justa y suficiente de los sectores internos de la economía. ¿Cómo se explica la impunidad con que los administradores de Petróleos de Venezuela, «la empresa de todos los venezolanos», violan la palabra y decisiones del Primer Magistrado, y dejan de lado el v Plan de la Nación, que es un documento de obligatorio cumplimiento para los organismos y empresas del estado?»⁴

El cerco de la Corporación Venezolana de Petróleo

Preocupa el cerco virtual en que se mantiene a la Corporación Venezolana de Petróleo (CVP) por parte de las otras operadoras nacionales y el entramamiento de sus operaciones, particularmente, las que se relacionan con las ventas al mercado internacional. Ello puede explicarse —que no justificarse— por la hostilidad incubada y desarrollada en el enclave trasnacional que domina la industria, por el carácter mismo de la Corporación Venezolana de Petróleo, empresa creada por el estado venezolano, sin vinculación con las trasnacionales, para adquirir experiencia y relaciones tanto en el manejo operativo técnico y administrativo, como en la comercialización externa. Por esos antecedentes —y sus consecuentes— el tratamiento a la CVP merecía y merece ser especial, diferente al de las operadoras que representan la simple conversión de las empresas de las concesionarias en empresas nacionalizadas. Protestamos contra el proceso de desnacionalización a que la CVP viene siendo sometida y reclamamos para ella el debido tratamiento, pues a través de esa empresa —la primera empresa petrolera del estado venezolano— se puede avanzar con mayor garantía de independencia, hacia los objetivos de la nacionalización.

Uno de los argumentos esgrimidos para justificar el mantenimiento de la estructura organizativa de las ex-concesionarias, fue el de pro-

⁴ Artículo 3o. del Decreto, que sanciona el v Plan. *Gaceta Oficial*, número 1860 Extraordinario de 1976.

picar una saludable competencia entre las empresas operadoras con el fin de lograr la mayor eficiencia, por ello extraña y sorprende que constituyendo el Balance General y Estado de la situación financiera de cada una de ellas un indicador para tales objetivos, se haya procedido a publicar únicamente el Balance y Estado Consolidado de Petróleos de Venezuela, ocultando de esta forma las actividades contables de cada una, y ello obedece a que la Corporación Venezolana de Petróleo, demostró ser más eficiente que el resto de las operadoras. Sostenemos que esta eficiencia es consecuencia de que la CVP es la única empresa que no tiene contratos de asistencia técnica y de comercialización. Al respecto consignamos las cifras correspondientes al primer semestre de la nacionalización, las cuales como hemos dicho se han mantenido en secreto. (Ver cuadro).

ESTADO COMPARATIVO DE LA GANANCIA O PÉRDIDA PARA EL PRIMER SEMESTRE DE 1975 A 1976

(M. Bs.)

Concepto	1 9 7 5		
	Creole	Shell	CVP
Ingresos	8 329 876	4 943 483	883 615
Costos y Gastos	2 762 322	2 050 379	563 411
Ganancia (pérdida) Pre-Impuesto	5 567 554	2 893 104	320 204
Provisión I/R	5 156 506	2 856 633	287 967
Ganancia (pérdida) Neta	411 048	36 471	32 237

Concepto	1 9 7 6		
	Lagoven	Maraven	CVP
Ingresos	8 977 471	5 110 836	1 130 068
Costos y Gastos	3 775 839	2 403 147	708 768
Ganancia (pérdida) Pre-Impuesto	5 201 632	2 707 689	421 300
Provisión I/R	5 281 204	3 041 321	396 891
Ganancia (pérdida) Neta	(79 572)	(333 632)	24 409

Tal cual se desprende de las cifras mostradas en el cuadro, la Corporación Venezolana de Petróleo es la única operadora cuyas ganancias pre-impuesto se incrementan. Ese incremento es de más de

un 30%. Por el contrario, las operadoras Lagovén y Maravén reducen sus ingresos pre-impuestos a tal punto que al serles deducido el Impuesto Sobre la Renta reflejan una pérdida neta.

La Nacionalización: ¿Para qué y para quién?

La generosidad del gobierno nacional con las trasnacionales, a través de los Contratos de Asistencia Técnica y de Comercialización, queda demostrada con la opinión emitida por Sanford Rose en su trabajo titulado *¿Por qué está en mengua la marea de las multinacionales?* aparecido en la Revista *Fortune* correspondiente al mes de agosto de 1977, cuando afirma:

La alegría de las nacionalizaciones. Como las compañías manufactureras de tecnología compleja, las multinacionales petroleras integradas verticalmente ofrecen una ventaja única de la cual los países huéspedes no se pueden permitir prescindir. Estas compañías han desarrollado un sistema de contactos de mercadeo que difícilmente se puede reproducir. Por eso aunque las potencias de la OPEP pensaban tener al diablo agarrado por la cola cuando nacionalizaron las propiedades de las compañías petroleras dentro de sus fronteras, pronto descubrieron que no les era fácil vender el petróleo que le había arrancado a las multinacionales.

Al tomar conciencia de que sólo podían vender aproximadamente una cuarta parte de su producción por su propia cuenta, los sauditas iniciaron conversaciones serias con las compañías. Aunque el resultado de las negociaciones es todavía dudoso, las compañías no parecen preocupadas. W. E. Lindenmuth, gerente general del departamento del Medio Oriente de la *Mobil* declara: "En mi opinión, los sauditas se dan cuenta de que nos necesitan más ahora que hace cinco o diez años". Es probable que los sauditas acepten a fin de cuentas, términos bastantes similares a los negociados por Venezuela en 1976. La *Exxon* recibió unos 510 millones de dólares de compensación directa por la nacionalización de la *Creole Petroleum*. También obtuvo el derecho de comprar petróleo a un precio que se vuelve a negociar cada trimestre. Y, lo que es más importante, la compañía recibe ahora pagos por cada barril de petróleo embarcado y refinado.

A pesar de que el gobierno venezolano no accede a publicar el monto de los pagos, se sabe que es muy generoso —tan ge-

neroso, de hecho, que las facciones liberales y de izquierda venezolanas lo consideran una verdadera entrega. *Exxon* también rehusa especificar la importancia de los pagos, pero R. H. Herman, el vicepresidente de mercadeo de la compañía, dice con una verdadera sonrisa: "Logramos un acuerdo razonable con Venezuela, y esperamos poder lograr lo mismo con los sauditas".

El departamento de Comercio considera también al acuerdo con Venezuela bastante satisfactorio para los intereses norteamericanos. Julios Freidlin un especialista en inversiones directas en el extranjero, del departamento, dice: "la tasa de retorno por barril producido quizás sea menor que antes, pero la producción está aumentando de forma tal que lo más notable es que la diferencia no sea notable. Además, las disposiciones liberan capital que puede ser utilizado para nuevas exploraciones. Tomando en cuenta, las ganancias netas podrían resultar mayores que antes de la nacionalización".

Conclusiones

Por las razones y observaciones expuestas solicitamos:

- que se realice una investigación a fondo de lo actuado hasta ahora en cuanto al proceso de nacionalización petrolera, en especial en lo referente a los contratos de tecnología y comercialización y las vinculaciones entre las operadoras nacionalizadas y las corporaciones trasnacionales ex-concesionarias;
- que los contratos no sean prorrogados;
- que se diversifiquen los mercados exteriores del petróleo y las fuentes internacionales de tecnología;
- que se establezca e implemente un auténtico plan de desarrollo científico y tecnológico, en materia de hidrocarburos, bajo la coordinación del CONICIT, para lograr la independencia posible del país en este aspecto;
- que se sometan Petróleos de Venezuela y sus filiales al examen de la Contraloría General de la República;
- que sean publicados los estados financieros de cada una de las empresas operadoras;
- que los nuevos contratos de tecnología y comercialización sean considerados y aprobados por el Congreso Nacional;

- que se respeten las metas de producción petrolera del v Plan de la Nación, hacer definitivamente la nacionalización verdadera, y que se elimine el enclave trasnacional que en la dirección de la industria petrolera tiende a desvirtuarla; y
- que se cumpla la propia Ley Orgánica que reserva al estado la Industria y el Comercio de los hidrocarburos.