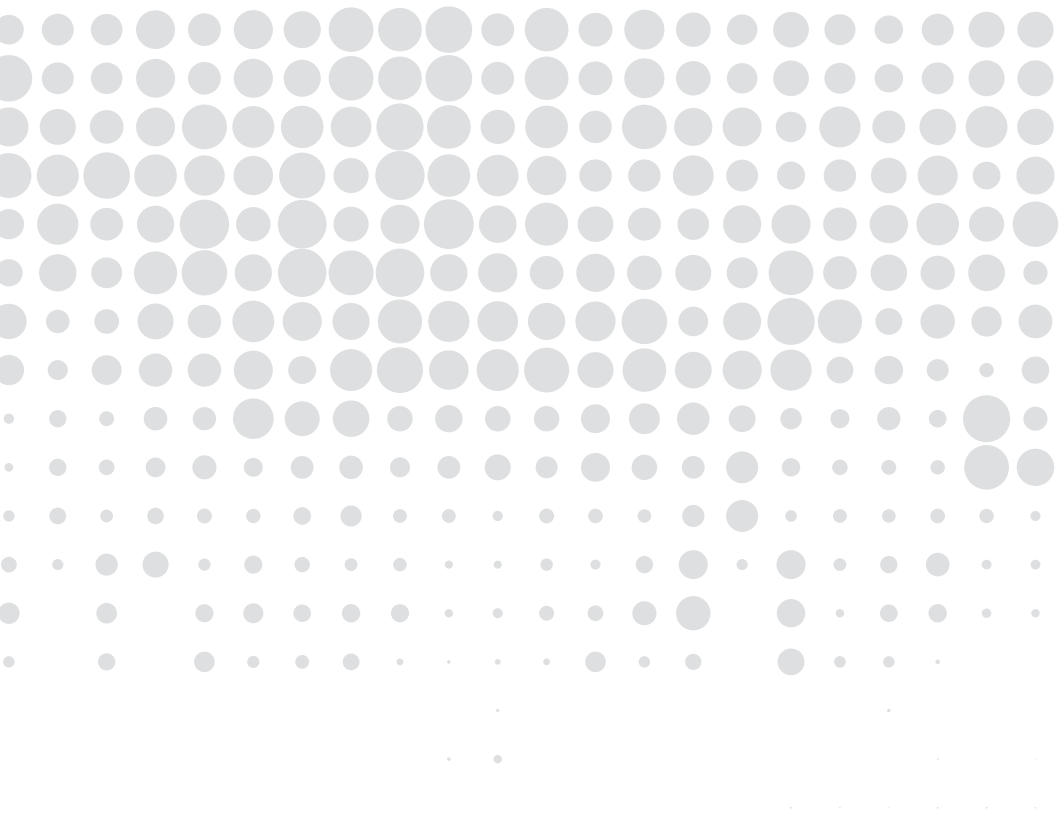




EDWIN LIEUWEN

Petróleo en Venezuela, una historia





Petróleo en Venezuela, una historia

República Bolivariana de Venezuela

Fundación Editorial



elperroylarana

1.ª Edición digital, 2016

© Edwin Lieuwen

© Fundación Editorial El **perro** y la **rana**

Centro Simón Bolívar

Torre Norte, piso 21, El Silencio,

Caracas - Venezuela / 1010.

Teléfonos: 0212-768.8300 / 768.8399.

Correos electrónicos

comunicacionesperroyrana@gmail.com

atencionalescritorfepr@gmail.com

Páginas web

www.elperroylarana.gob.ve

www.mincultura.gob.ve

Redes sociales

Facebook: Editorial perro rana

Twitter: @perroyranalibros

Diseño de portada

Jenny Blanco

Edición

Germán Ramírez Gil

Corrección

Rosa Arévalo

Diagramación

María Victoria Sosa

Hecho el Depósito de Ley

Depósito legal lf4022016320834

ISBN 978-980-14-3411-5



Gobierno Bolivariano
de Venezuela

Ministerio del Poder Popular
para la Cultura



Biblioteca Juan Pablo Pérez Alfonzo

Esta biblioteca reúne obras que abordan dos conjuntos de temas y problemas que, aunque están íntimamente relacionados, se pueden separar para fines analíticos.

Por una parte, lectoras y lectores encontrarán textos que se refieren a la historia de las luchas en pro de alcanzar, como país, soberanía plena sobre nuestro recurso básico. Luchas que se iniciaron –de diversas formas, con variados protagonistas y desde diversos ámbitos– al comienzo mismo de la explotación petrolera, pasando por el proyecto modernizador de Medina Angarita, las reiteradas traiciones y entregas del puntofijismo, hasta su radicalización con la llegada de la Revolución Bolivariana, y en particular con la retoma de Pdvsa y la promulgación por parte del Presidente Chávez de la Ley Orgánica de Hidrocarburos en 2006. También dentro de este orden, se ofrecen publicaciones que estudian la histórica pugna de la OPEP contra las transnacionales del petróleo y los intereses imperiales; los debates y problemas que ha planteado y seguirá planteando la propiedad pública de los recursos del subsuelo; así como los peligros y amenazas que ha enfrentado, y de seguro seguirá enfrentando, la soberanía petrolera.

Por otra parte, la biblioteca agrupa textos que abordan la cuestión, actual y urgente, de la reconfiguración de nuestra economía para romper la dependencia con el petróleo y usar los ingresos provenientes de su explotación y comercialización en un desarrollo nacional que respete la ecología y el bienestar de nuestro pueblo. Se trata de contribuir, desde el ámbito editorial, a la necesaria superación tanto del llamado *rentismo* como de la *cultura del petróleo*, para lo cual es de suma importancia tener presente el problema del origen y destino del ingreso petrolero, es decir, cómo se capta tal ingreso y cómo se distribuye de manera productiva, equitativa y socialista.

EDWIN LIEUWEN

Petróleo en Venezuela, una historia

**Juan Pablo
Pérez Alfonzo**
B I B L I O T E C A

Prefacio

Como indica el título, esta es una historia general del petróleo de Venezuela. He enfocado, deliberadamente, este estudio sobre la industria dentro de la nación, aunque en él se tengan en cuenta, asimismo, los acontecimientos internacionales relacionados con Venezuela. Dado que no existe un estudio completo sobre este tema, me he esforzado en escribir un esbozo de historia, más que un estudio exhaustivo de cualquiera de las múltiples facetas de la cuestión. Ninguna disciplina histórica puede, evidentemente, monopolizar tema tan general. En mi estudio presto atención a todos los factores económicos, políticos y sociales.

Los principales actores de este drama son el gobierno de Venezuela, las empresas norteamericanas, británicas o británico-holandesas y los trabajadores venezolanos. El tema aquí tratado se refiere, principalmente, a sus políticas y relaciones mutuas.

El petróleo es más importante para la seguridad estratégica de los Estados Unidos que cualquier otro producto de América Latina, y Venezuela suministra más de dos tercios de las importaciones de petróleo a los Estados Unidos. Sin embargo, en los estudios clásicos de las relaciones interamericanas, como *Latin American Policy of the United States*, de Samuel F. Bemis y *Latin American and the United States*, de Graham H. Stuart, se concede lamentablemente poca atención a Venezuela y a su petróleo. Este estudio intenta demostrar que su materia constituye un importante capítulo de la historia de las relaciones interamericanas.

En la preparación de este trabajo me han ayudado considerablemente muchas personas y entidades: en Estados Unidos, el personal de la Bancroft Library, la Standard Oil de California, los Archivos Nacionales y la Division of Historical Policy Research del Departamento de Estado; en Venezuela, los funcionarios de la Biblioteca Nacional, del Archivo de Hidrocarburos del Ministerio de Minas e Hidrocarburos y del Departamento de Relaciones Públicas de la Shell y de la Creole Petroleum Corporation.

El profesor James F. King, de la Universidad de California (Berkeley), ha dirigido mi trabajo, que ha sido facilitado en Venezuela por el ex ministro de Obras Públicas y de Fomento, Sr. Enrique J. Aguerrevere. He podido realizar mi estudio y viajes gracias a una beca de la Henry L. and Grace Doherty Charitable Foundation Inc., a una bolsa de viaje del Departamento de Estado y a una ayuda de subsistencia del gobierno venezolano.

Las interpretaciones y conclusiones del libro, así como sus posibles errores, son de mi exclusiva responsabilidad.

EDWIN LIEUWEN
1954

Capítulo I

Antecedentes (hasta 1899)

En el norte de Sudamérica, inmediatamente por encima del Ecuador, se encuentra la República de Venezuela, que limita al oeste, sur y este con Colombia, Brasil y la Guayana Británica, respectivamente, y por el norte con el mar Caribe. En su extremo occidental está la sierra de Perijá, al este de la cual se encuentra la cuenca de Maracaibo, que comprende el lago de Maracaibo y las tierras bajas que le rodean. Al este de dicha cuenca se encuentra la región semimontañosa de Falcón, desde cuya extremidad septentrional se extiende la llana península de Paraguaná. Los Andes venezolanos y su prolongación hacia el este, constituida por la cordillera de la Costa, atraviesan diagonalmente el borde sudeste de la cuenca de Maracaibo y de la región de Falcón. Desde esta cordillera se extiende en dirección sur hasta el río Orinoco una vasta zona de llanuras, conocida con el nombre de los Llanos. Al sur del Orinoco se hallan las tierras altas de la Guayana. En la zona nordeste extrema de la república hay una zona baja y pantanosa llamada la región del Delta¹.

En un tiempo, la actual Venezuela formó parte de la masa de tierras de la Guayana, extensión noroeste del antiguo continente de Gondwana. La tierra firme se extendía, probablemente, más allá de la actual costa del Caribe, pero después de muchos siglos de cambios y

1 He seguido la clasificación de regiones fisiográficas de Ralph A. Liddle. Véase su *Geology of Venezuela and Trinidad* (2da ed., Ithaca, New York, 1946), pp. 1-3.

conmociones geológicas, la única zona que hoy emerge de la antigua masa de tierras es la de las tierras altas de la Guayana, que descienden, en dirección norte, hasta el río Orinoco, donde la cubren formaciones posteriores.

Después de la formación de las tierras altas de la Guayana, y mientras otras formaciones se abrían paso desde el Caribe, comenzaron a formarse los Andes. Esta gran cordillera abraza el borde occidental del continente en una longitud superior a los cinco mil kilómetros, desde el mismo talón de Sudamérica hacia el norte. Justamente encima del Ecuador, se divide y un poco más al norte se forma todavía otra cordillera. La cadena de la derecha de las tres cordilleras paralelas, la cordillera Oriental, comienza a desviarse ligeramente en dirección este, separándose de la costa y de las otras dos. Y a setecientos kilómetros del Caribe, esta estribación venezolana se divide en dos: la rama izquierda, es decir, la sierra de Perijá, que se dirige directamente al mar en dirección norte; la derecha, los Andes venezolanos, toma la dirección noroeste hasta que se acerca al Caribe, y después sigue paralela a la costa.

Geología y geografía del petróleo venezolano

En los dos sinclinales entre las montañas de la sierra de Perijá y los Andes, y entre estos y las tierras altas de la Guayana, se han depositado muchas capas de roca sedimentaria. El petróleo venezolano se encuentra en las hoyas de Maracaibo y del Orinoco, formadas por aquellos depósitos. La semejanza de los depósitos sedimentarios en ambas cuencas indica que en otro tiempo estuvieron unidas, pero se cree que se separaron hacia finales del eocénico, hace un millón de años, aproximadamente, por un levantamiento producido en los Andes.

El petróleo se encuentra en las capas de roca porosa de estas hoyas entre montañas. Los estratos sedimentarios, que retienen el petróleo de la misma forma que una esponja retiene el agua, están contenidos entre otras capas de roca impermeable que impiden que aquel escape. La teoría generalmente aceptada es que la compleja mezcla de hidrocarburos, de color oscuro, que es el petróleo, se

formó originalmente por la acción del calor y de la presión sobre microorganismos vegetales y animales, combinados con depósitos marinos.

Existe petróleo en tres regiones de Venezuela. Antes, la mayor parte se producía en la hoya de Maracaibo, pero el petróleo de los Llanos adquiere cada vez más importancia. También se obtienen ahora pequeñas cantidades en la parte norte de la región de Falcón².

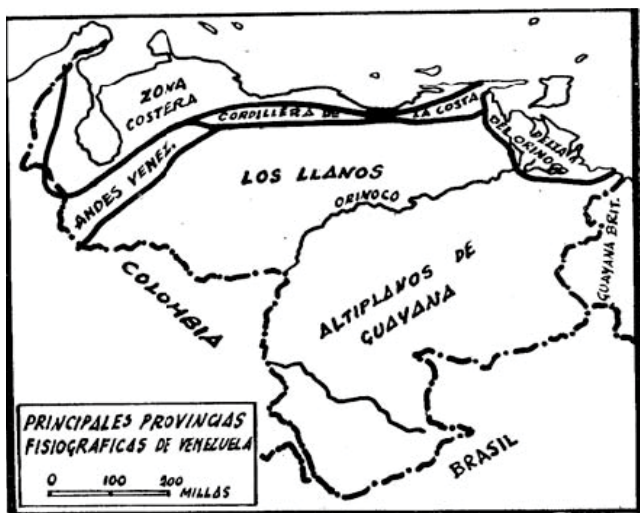
La cuenca de Maracaibo coincide, aproximadamente, con los límites del estado Zulia. En el centro de esta hoya, que tiene forma de “U”, está el lago de Maracaibo, que ocupa aproximadamente un quinto de su área. Esta extensión oblonga y poco profunda de agua semidulce recoge las aguas de los ríos de las tierras bajas contiguas, y desagua en el Caribe suministrando así transporte natural para toda la región.

La precipitación aumenta al sur del Caribe. Durante la estación lluviosa (de junio a diciembre), los caminos son intransitables y los ríos se desbordan, pero en primavera muchas corrientes quedan completamente secas. En la parte norte de la hoya, el terreno presenta una suave inclinación hacia el lago desde las montañas contiguas. Cubierto en las colinas de las laderas por una espesa selva, se convierte luego en tierra de praderas y, finalmente, presenta un aspecto casi desértico en los bordes del lago. Hacia el sur, existe vegetación cerca de la orilla del lago y las tierras bajas contiguas son un poco más accidentadas. En el extremo inferior del lago, la orilla está constituida por un delta pantanoso cubierto de matorrales. En esta zona, las grandes precipitaciones y los manantiales de la montaña favorecen a una densa vegetación, forman numerosos cursos de agua y hacen el clima húmedo.

Dentro de la gran “V”, formada por la sierra de Perijá y los Andes venezolanos, los sedimentos depositados a través de las edades están perfectamente encerrados en las laderas de la montaña por rocas ígneas no porosas, y en el lado del Caribe por una formación anticlinal impermeable. Se ha demostrado que estas condiciones

2 Liddle, ob. cit., es la mejor obra sobre la geología de Venezuela.

geológicas son ideales para la acumulación de grandes cantidades de petróleo.



Zonas fisiográficas más importantes de Venezuela

Los Llanos es una región de llanuras suavemente onduladas, en las que se hallan esparcidas “mesas” que favorecen el drenaje de la zona. Las llanuras cubiertas de hierba están surcadas por numerosos arroyos, a lo largo de los cuales crece una espesa vegetación. El terreno tiene una gradual inclinación hacia el este y todos los ríos importantes desembocan en el Atlántico a través de la región del Delta. Las llanuras son generalmente áridas, pero las brisas casi constantes hacen a esta región tropical más agradable que la cálida hoya de Maracaibo. Los Llanos es una zona recientemente abierta, solo parcialmente explorada; es la zona petrolera del futuro. En su extremo más oriental, se sabe que existen depósitos sedimentarios de casi siete kilómetros de profundidad.

La región de Falcón es una zona en decadencia que nunca ha producido más que una pequeña parte del petróleo de Venezuela. Sus ríos se dirigen al norte desde la vertiente de las tierras altas de Barquisimeto, y después de cruzar las tierras bajas de Coro

desembocan en el Caribe a ambos lados de la península de Paraguaná, árida y apenas poblada. Sus llanuras secas y arenosas son igualmente características de las tierras bajas de Coro a lo largo de la costa. El clima de Falcón es cálido y el terreno completamente inservible para la agricultura. Todas las pequeñas formaciones petrolíferas han sido localizadas en el inhospitalario norte, cerca del mar³.

El petróleo de Venezuela antes del siglo XX

Las referencias sobre el “aceite de roca” en la Biblia, en Herodoto y en otros escritos antiguos nos informan que el hombre conocía el petróleo desde hace muchos siglos. En el Nuevo Mundo, los indios lo usaban antes de la llegada de Colón. Sin embargo, hasta mediados del siglo XIX, el hombre tuvo que contentarse con la obtención del petróleo que podía recoger de las filtraciones naturales, y lo utilizaba, principalmente, para alumbrado y con fines médicos.

Las perforaciones para buscar petróleo, la producción en grandes cantidades y el refinado de los varios productos para utilizarlos en alumbrado, calefacción y maquinaria de propulsión son fenómenos muy recientes. La moderna industria del petróleo nació hace menos de un siglo, cuando se perforó el primer pozo productor en Titusville (Pensilvania), en 1859. En el período de auge que siguió, se plantearon múltiples problemas de almacenamiento, transporte, superproducción y competencia desenfrenada entre las numerosas empresas explotadoras. A partir de 1870, John D. Rockefeller y su Standard Oil Company emergieron poco a poco del caos de la industria naciente, y diez años más tarde habían alcanzado una posición de monopolio al adquirir el control de los servicios de transporte, refinado y venta.

De los 35.000.000 de barriles de petróleo, consumidos en el mundo en 1882, solo 5 millones fueron producidos fuera de Pensilvania, y la Standard controlaba 90% de la producción de este estado. Las pequeñas cantidades de petróleo producidas en Rusia y Rumania

3 Para la geografía física de Venezuela, véase Preston E. James, *Latin America* (New York, 1942), pp. 50-74.

tenían venta local; pero incluso, en esta remota fecha, la compañía norteamericana dominante ejercía el control de los mercados internacionales. Con la posición monopolística de la Standard en la industria, con producción suficiente dentro del país para abastecer lo mismo el mercado nacional que el internacional, existían pocas razones para el desarrollo de zonas productoras de petróleo fuera de los Estados Unidos. La Standard no tenía competidores efectivos ni en el país ni en el extranjero⁴.

El crecimiento de la industria del petróleo en los Estados Unidos fue lo que hizo que Venezuela cobrase conciencia de las posibilidades comerciales de sus propios depósitos, aunque la existencia de filtraciones muy diseminadas era bien conocida por los indios, incluso antes de la llegada de los españoles. En las tierras bajas que rodean el lago de Maracaibo, rezumaban de la tierra pequeñas cantidades y el líquido acumulado se solidificaba en asfalto por la acción del sol y del aire. Cuando los españoles llegaron a Maracaibo en 1499, vieron que los indios utilizaban petróleo como medicina y para sus antorchas. El viscoso asfalto igualmente les servía para impregnar las velas, calafatear las embarcaciones y (según el cronista Oviedo) capturar animales salvajes⁵. Los piratas que se adentraban por el lago de Maracaibo usaban el petróleo para limpiar sus armas y el asfalto para calafatear sus barcos⁶. En el Oriente de Venezuela, los indios de la región del Delta usaban asfalto para preparar sus canoas, y Humboldt observó filtraciones de petróleo en las proximidades de Cumaná⁷.

Aunque las sustancias petrolíferas se utilizaron escasamente durante el período colonial, ya se había decidido entonces la

4 Para la historia de los primeros tiempos de la Standard, véase Ida M. Tarbell, *History of the Standard Oil Company* (2 vols., New York, 1904), y Allen Nevins, *John D. Rockefeller* (2 vols., New York, 1945).

5 Gonzalo Fernández de Oviedo y Valdés, *Historia general y natural de las Indias...* (4 vols., Madrid, 1851-1855), II, p. 301.

6 "Historia del petróleo en el estado Zulia", *El Farol* (Creole Pet. Corp., Caracas), agosto, 1949, p. 4.

7 *Petroleum Times* (Londres), 8 de octubre, 1932, p. 361; Alexander von Humboldt, *Viaje a las regiones equinocciales...* Lisandro Alvarado, trad. (4 vols., Caracas, 1941), I, p. 409.

cuestión importante de la propiedad del subsuelo. La ley española de minas, inspirada en la vieja práctica romana, atribuía a la Corona la propiedad de todos los metales del subsuelo. Se concedía al descubridor de una mina el derecho de explotarla. Si la denunciaba, comenzaba los trabajos antes de transcurridos cuatro meses y pagaba al rey su quinto u otro porcentaje señalado por los reglamentos⁸. Dado que la ley se aplicaba solo a las sustancias metálicas, el petróleo se suponía propiedad del dueño de la superficie. Pero esto se modificó en 1783, cuando Carlos III decretó que las famosas *Ordenanzas de Minería* se aplicaran a la Nueva España, lo mismo que a la propia España. No solo se reafirmó el dominio de la Corona sobre las minas metálicas, sino que se amplió a los materiales no metálicos. Se decretó que la propiedad real incluiría todas las minas, ya de “minerales perfectos”, como oro o plata, o simplemente de “semiminerales”, como: “líquidos de la tierra”. Una cédula de 1784 extendió estas *Ordenanzas* a la Intendencia de Venezuela⁹.

Después de las guerras por la independencia, las propiedades de la Corona pasaron a formar parte del dominio público, y el Congreso de la Gran Colombia confirió al presidente la autoridad exclusiva para otorgar concesiones mineras¹⁰. El 24 de octubre de 1829, Bolívar decretó que las *Ordenanzas de Minería* de 1783 continuaran en vigor, y aunque al año siguiente Venezuela se separó de la Gran Colombia, la *Ley de Minas* siguió sin modificaciones en la nueva república¹¹.

El primer código nacional minero de Venezuela, del 15 de marzo de 1854, derogó las ordenanzas de 1783¹². Se dio por sentado que la nación conservaba el dominio de los depósitos del subsuelo, pero

8 *Recopilación de leyes de los reinos de las Indias* (4 vols., Madrid, 1756), II, p. 118.

9 *Reales ordenanzas para la dirección, régimen y gobierno del importante cuerpo de la minería de Nueva España...* (Madrid, 1783), pp. 75-76; Helen L. Clagett, *A Guide to Law and Legal Literature of Venezuela* (Washington, 1947), p. 87.

10 Colección de las leyes dadas por el Congreso constitucional en las sesiones de los años 1823 y 1824 (Bogotá, 1826), pp. 9-11.

11 *Recopilación de leyes y decretos de Venezuela* (Caracas, 1874), I, pp. 134-135.

12 *Ibid.*, III, 202-209.

la nueva ley no lo consignó así expresamente. Un decreto de fecha 4 de enero de 1855 puso remedio a esta omisión, y además dispuso expresamente que los materiales combustibles quedarían sujetos a las disposiciones del código minero. Para obtener el arriendo de una mina, el descubridor tenía que presentar una instancia ante un funcionario gubernamental autorizado, levantar un plano de la concesión y pagar los impuestos establecidos¹³.

Hasta 1904, las concesiones petroleras se otorgaron con arreglo al código de 1854 y las leyes similares que le siguieron¹⁴. La cuestión de la jurisdicción efectiva sobre las minas se interpretó de diversas formas con arreglo a las numerosas constituciones. Unas veces ejercían el dominio los estados; otras, el gobierno nacional. Generalmente, todo dependía de la fuerza del gobierno central¹⁵.

Hacía muchos años que se conocía la existencia de filtraciones de petróleo muy diseminada¹⁶, pero hasta la Constitución federalista de 1864, que concedió a los estados la administración de sus propias minas, no se otorgó la primera concesión petrolera¹⁷. Esta fue otorgada a Manuel Olavarria por la legislatura del estado de Nueva Andalucía (ahora Sucre y Monagas), el 2 de febrero de 1866. Aunque se dice que ya en 1863 un buscador yanqui de petróleo había solicitado una concesión¹⁸. Se concedieron a Olavarria derechos sobre el petróleo, en todo el estado, por un plazo de veinticinco años. En compensación, tenía que pagar un canon del 17 por 100, instalar luces de querosén en las calles, relojes en las torres de las iglesias de Cumaná y Maturín, construir un puente sobre el río Manzanares, pagar 3.500 pesos para la reparación de dos iglesias dañadas por un reciente terremoto y 1.000

13 Ibid.

14 Código de 1885, *Recopilación de leyes... de Venezuela*, XII, pp. 178-185; Código de 1891. El Congreso de... Venezuela decreta el siguiente *Código de las Minas* (Caracas, 1891).

15 Clagett, ob. cit., p. 88.

16 Giovanni B. Codazzi, *Resumen de la geografía de Venezuela* (París, 1841), p. 155, habla de "fuentes de petróleo" en Trujillo y Cumaná; depósitos de alquitrán en Mérida, Coro y Maracaibo.

17 *Constitución de los Estados Unidos de Venezuela* (Caracas, 1864), art. 13.

18 *Pet. Times*, 23 de julio, 1927, p. 187.

pesos para los gastos del gobierno local¹⁹. En el otro extremo del país, la Asamblea Constitucional del estado Trujillo otorgó, el 19 de diciembre de 1866, una concesión de veinte años en el viejo cantón de Escuque²⁰. Ninguna de estas dos concesiones dieron resultado positivo y ambas caducaron.

La primera concesión, explotada comercialmente, se otorgó a Manuel Antonio Pulido²¹ en el estado Táchira (entonces los Andes), el 3 de septiembre de 1878. Para explotar su concesión de cincuenta años, situada alrededor de un grupo de filtraciones de petróleo a pocas millas de la frontera de Colombia, Pulido y cinco socios fundaron la Compañía Petrolera del Táchira²².

Uno de los socios, Pedro Rafael Rincones, hizo en 1879 un viaje a Pensilvania para estudiar la industria petrolera. Regresó al año siguiente con un equipo de perforación, que fue llevado en barco hasta el lago de Maracaibo, y luego transportado pieza a pieza por mulos y bueyes hasta el emplazamiento del pozo en los Andes; pero habiéndose roto la barrena, aprisionada entre rocas, el equipo hubo de ser abandonado. En cambio, se perforaron tres pozos poco profundos, con picos y palas, y a medida que el petróleo se filtraba en el orificio era sacado con cubos. En 1882, se instaló allí un alambique en forma de tetera y los productos refinados (querosén, gasolina y gasoil), se vendían en los pueblos de las montañas cercanas²³.

Aunque la compañía fue la primera en explotar el petróleo, no se la puede considerar precursora. Sus actividades y mercados estaban aislados y ejerció poca influencia en el desarrollo posterior de la industria. Sin embargo, la pequeña empresa de Táchira fue la única compañía petrolera que ejerció su actividad en Venezuela hasta 1907,

19 Leyes, decretos y acuerdos de... Nueva Andalucía sancionados en 1866 (Cumaná, 1866), pp. 52-57.

20 Constitución, leyes, decretos y acuerdos... del estado de Trujillo en 1866, citado en *El Universal* (Caracas), 12 de febrero, 1951, p. 4.

21 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1919, I, pp. 354-355.

22 *Ibid.*, 1940, p. VIII.

23 Rincones a O'Shaughnessy, O'Shaughnessy's South American Oil Reports, julio, 1926, p. 2; entrevista, Pedro R. Rincones, hijo, Caracas, 15 de septiembre 1950.

y su minúscula refinería fue capaz, gracias al transporte y a la distribución al interior, de vender en los Andes a precios competitivos con relación a las gigantescas empresas como la Standard y la Shell, hasta que caducó su concesión en 1934²⁴.

Hasta el siglo XX, el petróleo careció de importancia económica para Venezuela. Se otorgaron otras pequeñas concesiones, pero todas ellas caducaron²⁵. Hasta 1893 no se mencionó expresamente el “petróleo” en las leyes mineras²⁶. El asfalto tenía mucha más importancia en el siglo XIX, y ya en 1854 se otorgó una concesión para explotarlo²⁷. En 1887, la New York and Bermúdez Company, filial de la General Asphalt of Philadelphia, comenzó a explotar el famoso lago Guanoco de asfalto natural en el este de Venezuela²⁸.

Aunque el petróleo carecía de importancia, ya antes de 1900 se sentaron dos principios de política. El más importante de ellos dispuso que los depósitos del subsuelo eran propiedad de la nación, no del dueño de la superficie. A diferencia de las desafortunadas leyes mexicanas, que causaron tantas dificultades, la ley venezolana fue clara y constante en este punto. El segundo dispuso que solo el presidente pudiera otorgar las concesiones petroleras. Habiendo sido tan claramente definidos los derechos de propiedad, la facultad de arrendamiento y la autoridad administrativa, antes de ser otorgada ninguna concesión importante, quedó grandemente reducida la posibilidad de futuros litigios.

24 El gobierno se hizo cargo de la concesión en 1938. Véase *Gaceta Oficial*, mayo de 1938.

25 *Recopilación de leyes... de Venezuela*, XX, 477-478, XXII, pp. 607-608.

26 *Código de Minas y vocabulario* (Caracas, 1893), p.45.

27 Contrato de D. B. Hellyer, 6 de septiembre de 1854, Archivo General (Caracas), Sec. Interior y Justicia, DXV, pp. 240-242.

28 *Pet. Times*, 8 de octubre de 1932, p. 361.

Capítulo II

Dos decenios de inseguridad (1899-1918)

Hacia el final del siglo XIX comenzaron a producirse cambios en la industria mundial del petróleo. El motor de combustión interna, inventado poco antes, originó una enorme demanda de productos refinados. El monopolio de la Standard terminó cuando la Royal Dutch Oil Company, fundada en 1890, invadió los mercados extranjeros de aquella. En 1907, el dinámico jefe de la compañía holandesa, Sir Henri Deterding, consiguió realizar la fusión con su principal competidor en Europa, la Shell Transport and Trading Company de Inglaterra, formándose así el grupo Royal Dutch-Shell. Entre estas dos poderosas compañías, Shell y Standard, se inició una rivalidad que se extendió por todo el mundo y continuó sin interrupción hasta 1929. En 1913, ninguna de las dos compañías, aunque competían activamente en Rusia, México, los Estados Unidos y las Indias Orientales Holandesas, tenía intereses en Venezuela, pero la importancia de su rivalidad hacía inevitable que esta se extendiese a dicho país²⁹.

La administración de Castro: 1899-1908

Los antecedentes modernos de la industria petrolera de Venezuela comenzaron en 1899, cuando el ejército revolucionario del general Cipriano Castro descendió de los Andes y se apoderó de Caracas. A partir de esta fecha, Venezuela ha sido gobernada por una camarilla de

29 El mejor trabajo sobre la Royal Dutch-Shell es el de Carl Gerretson, *Geschiedenis der 'Koninklijke'* (3 vols., Utrecht, 1937-1942). Sobre la rivalidad de la Standard y la Shell, véase Earl H. Davenport y Sydney R.

militares procedentes del estado Táchira, con excepción de un período de tres años, entre 1945 y 1948, en que esta compartió el poder con el partido de Acción Democrática. Puesto que el otorgamiento de concesiones y la administración de la industria del petróleo eran funciones exclusivamente ejecutivas, los dirigentes militares, no el pueblo ni la legislatura, dictaban la política petrolera, y la responsabilidad de la misma incumbía por completo a aquellos.

Castro fue, probablemente, el peor de los dictadores de Venezuela. Su gobierno corrupto, ineficiente y extravagante, estuvo caracterizado por la intervención extranjera, las revueltas interiores y el caos financiero. En 1903, por negarse a satisfacer las reclamaciones de los acreedores europeos por daños y perjuicios, dio como resultado el bloqueo de la costa venezolana por buques de guerra ingleses, alemanes e italianos. En 1908, habiendo expulsado Castro al embajador de Holanda, acusado de intrigas políticas, y habiendo interrumpido el comercio entre Curazao y Venezuela, una escuadra holandesa se presentó rápidamente en la costa, apoderándose de dos cañoneras venezolanas y amenazando a otras seis. Las insurrecciones interiores eran frecuentes. La revuelta de Manuel Antonio Matos, comenzada en el este a fines de 1901, no fue dominada sino hasta abril de 1903. Alegando su complicidad en la rebelión, el dictador expropió a la General Asphalt Company sus propiedades del lago Guanoco³⁰. Castro se mantuvo en el poder debido a que su hábil general Juan Vicente Gómez supo enfrentarse con la tarea de sofocar las rebeliones que se produjesen³¹.

Siempre en apuros financieros, Castro sospechó que los depósitos del subsuelo de Venezuela podrían constituir una fuente de ingresos, y por ello otorgó las primeras concesiones petroleras importantes. No se puede decir que originó conscientemente una política sobre petróleo, porque no solo ignoraba la gran riqueza petrolífera del subsuelo, sino que las inmensas concesiones, tan importantes

30 Véase Orray E. Thurber, *The Venezuelan Question* (New York, 1907).

31 Thomas Rourke, Gómez, *Tyrant of the Andes* (New York, 1936), pp. 62-123. Véase también, José María Peinado, *Leprosería moral* (New York, 1911), y Pío Gil, *El cabito* (Caracas, 1936).

después para el petróleo, se otorgaron principalmente para la explotación de asfalto³².

Castro añadió a la nueva ley minera, publicada el 23 de enero de 1904, una resolución que regulaba específicamente la explotación de hidrocarburos (esto es, asfalto, petróleo, alquitrán, etc.). Se reafirmó el principio de que el presidente podía administrar y otorgar estas concesiones sin necesidad del consentimiento del Congreso. Se añadió a los impuestos mineros ordinarios un derecho de exportación de cuatro bolívars por tonelada, y el canon mínimo pasó a ser de 25%³³.

Con arreglo a esta resolución, se otorgó una concesión importante. El 16 de diciembre de 1905 se concedieron derechos sobre el petróleo en todo el estado Zulia a Eduardo Echenagucia García, por una duración de cincuenta años³⁴. Si este hubiera podido cumplir sus obligaciones, habría adquirido derechos sobre la fuente de más de dos tercios del petróleo de Venezuela, pero al no cumplir lo que se le imponía para comenzar la explotación, antes de transcurrido un año, se anuló la concesión³⁵. Un contrato similar, que también caducó por la misma causa, arrendó toda la región del Delta del Orinoco³⁶.

El 23 de febrero de 1906, un decreto especial, publicado como anexo al código minero de 1905, bosquejó en forma más específica las condiciones para la explotación de hidrocarburos³⁷. Se obligó a los concesionarios a pagar un impuesto anual de dos bolívars por hectárea de superficie, más un canon de cuatro bolívars por tonelada en lugar de 25%. La explotación debía comenzar antes de transcurridos cuatro años, en vez de uno, y los contratos, que solo podían

32 Las cláusulas del contrato lo hacen bien patente.

33 *Código de Minas de... Venezuela decretado por... Castro...* en 1904 (Caracas, 1904); *Recopilación de leyes... de Venezuela*, XXVII, 25. Bajo este código minero se otorgó una concesión de veinticinco años a tres venezolanos.

34 *Recop. de leyes... de Venezuela*, XXVIII, 374.

35 *Ibid.*, XXX, 13.

36 *Ibid.*, pp. 8-9; *Gaceta Oficial*, 6 de julio, 1910.

37 *Ley de Minas y decreto reglamentario* (Caracas, 1906).

ser otorgados por el Presidente, se extendían por cincuenta años³⁸. No se limitó la superficie de las concesiones ni se dispuso nada para retener parte de los terrenos en concepto de reservas nacionales. El poder Ejecutivo podía, si así lo deseaba, disponer de todo el petróleo de la república.

En virtud de la autoridad que le concedía su propio decreto especial, Castro otorgó en 1907 seis concesiones a amigos personales suyos. Cinco de ellas abarcaban distritos enteros en los estados Zulia, Falcón, Yaracuy y Carabobo; la otra, toda la isla de Cubagua. Solo una de las concesiones fue otorgada expresamente para petróleo; dos se referían exclusivamente a asfalto, y en las otras tres el petróleo se mencionaba en cuarto lugar entre las sustancias bituminosas que podrían extraerse. Estaba claro que estas concesiones eran primordialmente para asfalto³⁹.

Las concesiones de Cubagua y Carabobo caducaron después de transcurrido el período preparatorio de cuatro años sin que comenzase la explotación, pero las otras cuatro se transfirieron a compañías británicas o británico-holandesas, y adquirieron importancia en el ulterior desarrollo del petróleo venezolano. Como los ciudadanos particulares no podían explotar por sí mismos las concesiones, casi siempre las transferían a corporaciones extranjeras.

El primero de estos contratos se adjudicó a Andrés J. Vigas el 31 de enero de 1907. Concedía derechos sobre el petróleo en todo el distrito Colón del estado Zulia, cuya superficie era de dos millones de hectáreas⁴⁰. La concesión fue vendida finalmente a la Colon Development Company, filial de la Shell.

El 28 de febrero de 1907 se otorgó a Antonio Aranguren una concesión para explotar asfalto en los distritos de Bolívar y Maracaibo del estado Zulia, en una extensión de un millón de hectáreas⁴¹.

38 Ibid., arts. 226-228.

39 *Recopilación de leyes... de Venezuela*, XXX, 11-12, 16-18, 41-42, 107-108 117-118, 120-122.

40 Ibid., 16-17; Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1920, I, x.

41 *Recopilación de leyes... de Venezuela*, XXX, 41; Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1920, I, x.

Aunque la concesión solo especificaba “asfalto”, el concesionario logró, en 1912, que se ampliara para incluir “petróleo”. El gobierno dispuso que, puesto que el asfalto era originariamente petróleo, la concesión de uno comprendía la del otro⁴². La concesión de Aranguren, transferida en 1913 a la Venezuelan Oil Concessions, que se convirtió también en filial de la Shell, resultó la más lucrativa, porque en el subsuelo existían inmensos depósitos de petróleo.

El 3 de julio se otorgó a F. Jiménez Arráiz la tercera de las concesiones de 1907, que abarcaba más de medio millón de hectáreas en los distritos Acosta y Zamora del estado Falcón y en el distrito Silva del estado Lara⁴³. Otra empresa británica, la North Venezuelan Petroleum Company, se encargó finalmente de desarrollarla.

Una superficie aproximadamente igual a la concesión de Arráiz, se adjudicó a Bernabé Planas el 22 de julio de 1907, en el distrito Cochivacoa del estado Falcón⁴⁴. Esta concesión fue finalmente explotada por la British Controlled Oilfields, compañía que, según parece, pertenecía en parte al gobierno inglés.

Estos cuatro contratos eran semejantes. En cada uno de ellos, el adjudicatario estaba obligado a comenzar la explotación dentro de un período de cuatro años, aunque podría obtenerse una prórroga de otros cuatro, mediante el pago de una multa de 2.500 bolívares. Los únicos impuestos que debían pagarse eran: dos bolívares por hectárea de la superficie seleccionada para explotación y un canon de cuatro bolívares por tonelada. Los títulos tenían una duración de cincuenta años⁴⁵.

Como compensación por las obligaciones de los concesionarios, el gobierno se comprometía a permitir la libre importación de maquinaria, a ejercer su poder regulador dentro de los límites de la ley

42 *Gaceta Oficial*, 20 de junio, 1912. Aunque más tarde se puso en duda la legalidad de esta disposición, se mantuvo vigente.

43 *Recopilación de leyes...*, de Venezuela, XXX, p. 107.

44 *Ibid.*, p. 117; Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1920, I, x.

45 *Recopilación de leyes...* de Venezuela, XXX, pp. 41-42, 107-108, 117-118. En realidad antes de que la explotación comenzase, los impuestos se redujeron a dos bolívares.

minera y a no exigir otros impuestos. Los títulos podían ser vendidos sin necesidad del consentimiento del Presidente, pero nunca podrían transferirse a gobiernos extranjeros. Las personas o compañías adjudicatarias eran consideradas como venezolanas y quedaban sujetas a las leyes del país. Por ende las disputas que surgieran tendrían que ser juzgadas por los tribunales venezolanos⁴⁶.

Los cuatro contratos de 1907 constituyen el primer intento de establecer una base legal para la explotación de materiales no metálicos. Un período limitado de exploración, un impuesto sobre la superficie, y explotación, la exención de derechos de importación y el señalamiento del fuero venezolano se convirtieron en características permanentes del derecho petrolero de Venezuela.

La política concesionaria de Castro ha sido criticada por venezolanos patriotas como demasiado generosa para el concesionario. Las principales críticas sostenían que los impuestos eran sumamente reducidos, que no se pagaba nada al gobierno por derechos de exploración, que ninguna disposición preveía la reserva de tierras para la nación como salvaguardia del futuro, que las concesiones eran excesivamente extensas para que un solo concesionario pudiese explotarlas y que cincuenta años eran demasiado tiempo⁴⁷.

Es difícil comparar los contratos de Venezuela con los de 1907 en otros países. Aun en el caso de que el gobierno pensase en el petróleo —lo que no era así— las condiciones de los contratos eran más favorables para el gobierno de acá que el de México, en donde se estaba enajenando todo el dominio nacional. Ningún otro país de América Latina producía mucho petróleo, y en los Estados Unidos, donde el dueño de la superficie era también dueño del subsuelo, el gobierno quedaba al margen.

Ningún desarrollo importante del petróleo o del asfalto había tenido aún lugar en Venezuela. La intención primordial de Castro era obtener ingresos, y como la resolución de 1904 no se los proporcionó,

46 Ibid., Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1919, I, mapa frente a la p. 299.

47 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1920, I, X; J. M. Hernández Ron, *Tratado elemental de derecho administrativo* (2 vols., Caracas, 1937), II, p. 229.

fueron liberalizadas las condiciones en 1906. Buscaba a tientas una política que estimulara la explotación. Ni siquiera se sospechaba que el subsuelo incluido en las extensas concesiones era muy rico en petróleo. Lo que interesaba al gobierno era el asfalto. Las concesiones de 1907 se consideraron entonces tan insignificantes, que ni siquiera se mencionaron en el *Informe anual* detallado que publicó el Ministerio de Fomento para aquel año⁴⁸.

A pesar de esta liberal política concesionaria, Castro no hizo a Venezuela muy atrayente para las compañías extranjeras. Las revueltas interiores y las dificultades monetarias internacionales desalentaban las inversiones. A esto contribuyó la expropiación que el dictador había hecho a la General Asphalt, única compañía extranjera que entonces explotaba hidrocarburos en Venezuela. El riesgo político y financiero era demasiado grande. En cambio, bajo la firme mano de Díaz, México ofrecía muchos más atractivos para las empresas petroleras.

La primera parte de la administración de Gómez

La situación venezolana cambió súbitamente en 1908. Castro salió para Europa a restablecer su salud, y el general Juan Vicente Gómez se hizo con el poder. Eficiente administrador, pronto efectuó cambios radicales. Recurriendo sin piedad a las medidas militares, eliminó por completo las insurrecciones interiores y encarceló a los dirigentes revolucionarios. Las finanzas fueron reorganizadas y las deudas con el extranjero reconocidas. Se inició un programa de “rehabilitación nacional” con la consigna: “Unión, Paz y Trabajo”. Una nueva atmósfera de estabilidad política y económica se hizo evidente.

Gómez gobernó a Venezuela durante veintisiete años. Un Congreso servicial, un eficaz sistema de espionaje y un ejército disciplinado fueron sus armas de gobierno. Ya como presidente

48 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1908.

constitucional, ya como comandante en jefe del Ejército, gobernó como dictador hasta su muerte, en 1935⁴⁹.

Para la “rehabilitación nacional”, Gómez necesitaba ingresos a fin de sufragar los gastos administrativos y las obligaciones acumuladas del régimen de Castro. Confiando en conseguir nuevos ingresos mediante impuestos y cánones mineros, invitó oficialmente a los inversionistas extranjeros a que fueran a su país para explotar sus recursos⁵⁰. Significativamente, uno de sus primeros actos consistió en devolver a la General Asphalt sus propiedades del lago Guanoco y otorgarle una nueva concesión por cincuenta años⁵¹. Todo esto era muy halagüeño para los inversionistas petroleros, especialmente después de 1911 cuando, con la caída de Díaz, se produjo una época de revolución e inseguridad en México.

Gómez continuó la liberal política concesionaria de Castro. El 10 de diciembre de 1909, se adjudicó una enorme concesión (27.000.000 de hectáreas) a Jhon Allen Tregelles, representante de una empresa británica, a quien le concedió el derecho de explotación del petróleo en doce de los veinte estados del país y en uno de sus dos territorios. Las condiciones de operación eran algo menos ventajosas que las de los contratos de 1907. El período de exploración era solo de dos años (en vez de cuatro), y los títulos de explotación se extendían por treinta años (en vez de cincuenta). El impuesto anual de superficie era de un bolívar por hectárea (en vez de dos), y se estableció un canon de 5%. Para desarrollar el refinado en el país, el concesionario que refinara y vendiera dentro de él estaba solo obligado a la mitad de los impuestos de los importadores de productos petrolíferos. Tenía, además, el derecho de expropiación del terreno necesario para sus

49 Las obras en contra de Gómez son Rourke, ob. cit., y José Rafael Pocatterra, *Memorias de un venezolano de la decadencia* (2 vols., Caracas, 1937). En favor de Gómez se encuentran las de Pedro Manuel Arcaya, *Venezuela y su actual régimen* (Baltimore, 1935) y Laureano Vallenilla Lanz, *Cesarismo democrático* (Caracas, 1929).

50 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1909, p. VI.

51 Ibid., 1919, I, mapa frente a la p. 299.

instalaciones y se le eximía de los derechos de importación sobre la maquinaria y el equipo necesario⁵².

Con arreglo a este contrato, la Venezuelan Oilfields Exploration Company, empresa inglesa para aquella época recientemente constituida, envió algunos de sus técnicos a explorar la parte oriental de Venezuela. Se levantaron mapas de algunos lotes y se perforó un pozo cerca de Cumaná, pero la compañía no encontró petróleo, y dejó que la concesión caducara⁵³. Pero las condiciones establecidas para ella persistieron, y la obligación de explotar, el incentivo para refinar y la expropiación por servidumbre de paso se convirtieron en características permanentes de la ley petrolera venezolana.

El 14 de julio de 1910, se otorgó a Rafael Max Valladares, apoderado de la General Asphalt, una concesión de petróleo sobre todo el distrito Benítez del estado Sucre. Cuatro días después la transfirió a la Bermúdez Company, filial de la General Asphalt⁵⁴. Las condiciones eran las mismas que las de la concesión de Tregelles, excepto el período de explotación, que se amplió a cuarenta y siete años, y el de exploración a tres⁵⁵. En esta concesión, se perforó el primer pozo productor.

El 2 de enero de 1912, menos de tres semanas después de caducar la concesión de Tregelles, Valladares consiguió que se le concediera a él. Dos días más tarde, la transfirió a la Caribbean Petroleum Company, otra filial de la General Asphalt. La superficie de exploración era la misma que en la concesión de Tregelles, pero las condiciones no eran completamente idénticas. El canon fijado fue el de dos bolívars por tonelada (en vez de 5%), y no se permitía la transferencia de la concesión sin el consentimiento del Presidente⁵⁶.

52 *Gaceta Oficial*, 13 de diciembre de 1909.

53 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1909, p. VI; *Gaceta Oficial*, 16 de junio de 1911; Henry Allen, *Venezuela a Democracy* (New York, 1940), p. 225.

54 *Recopilación de leyes... de Venezuela*, XXXIII, pp. 380-381; *Gaceta, Oficial*, 18 de julio de 1910.

55 *Recopilación de leyes... de Venezuela*, XXXIII, pp. 380-381.

56 *Gaceta Oficial*, 2 y 4 de enero de 1912.

En esta concesión se perforó el primer pozo productor en la hoya de Maracaibo.

Esta segunda concesión de Valladares puso fin a la fase preliminar de la política concesionaria del dictador. No se otorgaron nuevas concesiones importantes hasta que en 1918 se preparó una legislación especial reguladora del petróleo. Gómez comprendió que debido a la escasa información sobre las posibilidades del petróleo en Venezuela, eran necesarias concesiones liberales. Con todo, Venezuela necesitaba ingresos, y si las compañías extranjeras deseaban estas condiciones ventajosas, debían aprovecharlas rápidamente. Por ello, se le pidió al concesionario que eligiese sus parcelas y comenzase a explotarlas en un plazo determinado. El período de exploración de la primera concesión de Valladares terminaba en julio de 1913; el de la segunda, en enero de 1914.

Mientras tanto, los cuatro concesionarios de 1907 ejercieron su opción de ampliar el período de exploración por otros cuatro años (esto es, hasta 1915), mediante el pago de la multa de 2.500 bolívares⁵⁷. En 1913, Vigas y Aranguren vendieron sus concesiones a las empresas británicas, y se retiraron a esperar los ingresos de sus derechos de inspección⁵⁸.

Durante 1913, varias compañías tuvieron ingenieros y equipos de geólogos en el terreno. Su objeto era seleccionar parcelas para la explotación, antes de que finalizase el período de exploración⁵⁹. La Bermúdez Company (primera concesión de Valladares) seleccionó veintinueve lotes de 500 hectáreas. Los trabajos de perforación comenzaron cerca del lago Guanoco a mediados de 1913, y hacia finales de año el primer pozo de petróleo de Venezuela comenzó a producir a los 600 pies. Se perforaron algunos otros, pero el petróleo asfáltico era tan espeso y pesado que no se pudo bombear. A finales de 1918, la compañía aún no había podido exportar. Para evitar los

57 Ibid., 4 de noviembre de 1910; 31 de enero y 21 de marzo de 1911.

58 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1913, I, pp. 278-282.

59 Ibid., 1914, p. VII.

impuestos fijos de superficie, renunció a todas las parcelas, menos a nueve⁶⁰.

La General Asphalt comenzó también la explotación de su otra concesión de Valladares, poseída por su filial la Caribbean Petroleum Company. Durante 1912, el eminente geólogo norteamericano Ralph Arnold y grupos de geólogos yanquis e ingenieros venezolanos estuvieron ocupados en la exploración de la gran concesión, pero a fines de año la General Asphalt comprendió que sus recursos financieros no eran suficientes para tarea tan gigantesca. Después de fracasar en su intento de conseguir ayuda financiera en los Estados Unidos, se dirigió a la Shell, que en enero de 1913 adquirió el control de la Caribbean y continuó con sus operaciones⁶¹. En enero de 1914, al finalizar el período de exploración, se habían seleccionado 1.028 lotes, casi todos en torno a filtraciones de petróleo o cerca de ellas.

En Mene Grande, inmediatamente al este del lago de Maracaibo, la Shell perforó, en febrero de 1914, el primer pozo productor comercial. Asimismo se perforaron otros en las proximidades, se construyeron depósitos de almacenamiento y se tendió un oleoducto hasta la orilla del lago, en San Lorenzo, donde se comenzó la construcción de una pequeña refinería. También se construyó un terminal de carga por donde, en 1917, la Caribbean Petroleum envió la primera expedición de petróleo venezolano al extranjero. En aquel año se produjeron 121.000 barriles. En 1918, se extrajeron 320.000⁶².

En 1914, comenzaron los trabajos en la concesión de Vigas, que había sido transferida a la Colon Development. Dos años después se terminó un pozo, pero las exportaciones, desde el pantanoso y aislado Zulía en el suroeste, no pudieron comenzar sino hasta después de transcurrido un decenio, debido a problemas de transporte y a los salvajes indios motilonos. Otra compañía británica, la Venezuelan

60 Ibid., 1913-1918; P. L. Bell, Venezuela, *Commercial and Industrial Handbook* (Washington, 1922), p. 100.

61 Gerretson, ob. cit., III, 611-613.

62 Bell, ob. cit., pp. 95-97; U.S. Commerce Reports (daily), 1 de junio de 1914 y 7 de octubre de 1916. Las cifras han sido tomadas de Manuel R. Egaña, *Tres décadas de producción petrolera* (Caracas, 1947), cuadro I.

Oil Concessions, que había adquirido la concesión de Aranguren, realizó trabajos exploratorios y comenzó la perforación en el distrito Bolívar, al este del lago, en 1915⁶³.

Las tres compañías que operaban en la hoya de Maracaibo, en esta temprana época, fueron pronto absorbidas por la poderosa Royal Dutch-Shell. Después que esta continuó las operaciones de la Caribbean Petroleum Company, la General Asphalt siguió recibiendo durante algún tiempo una participación en los beneficios, pero ya en 1923 la Shell había comprado todas las acciones de la compañía filial. La mayoría de las acciones de la Colon Development estaban desde el principio en poder de la Shell. En 1915, esta adquirió también el control de la dirección de la VOC, mediante una operación financiera, y, a principios de 1922, pasó a controlar la mayoría de las acciones⁶⁴.

De esta forma, los ingleses y los holandeses se adelantaron a los norteamericanos. Al adquirir las selectas concesiones de la rica hoya de Maracaibo, las explotaron hasta 1943 con arreglo a las condiciones liberales de 1907 y 1912. Los impuestos sobre la superficie y los cánones de explotación eran muy inferiores a los que los yanquis, llegados más tarde, tuvieron que pagar.

Los primeros explotadores se enfrentaron con muchos problemas en el desarrollo de las zonas vírgenes de Venezuela. El gobierno no concedía ninguna clase de ayuda. Las compañías tenían que importar maquinaria y alimentos, construir carreteras, suministrar asistencia sanitaria, construir centrales eléctricas y establecer campamentos. Todos los técnicos tenían que venir del extranjero, y aunque se contrató a algunos peones locales, pagándoles salarios más altos

63 “Anotaciones sobre la historia del petróleo en Venezuela”, *Tópicos Shell*, enero-abril, 1945.

64 Ibid., Sir Henri Deterding, *An International Oilman... as told by Stanley Naylor* (Londres y New York, 1934), pp. 97-99; “History of Oil Development in Venezuela”, *Oildom*, marzo, 1921, pp. 51-60.

que los corrientes en la agricultura, había escasez y esta hubo que compensarla importando trabajadores de las Indias Occidentales⁶⁵.

El transporte constituía la mayor dificultad. Llevar la maquinaria al emplazamiento del pozo y el petróleo a puerto eran los principales problemas. Todo el sistema de comunicaciones tuvo que ser sacado de la nada. Una barra de arena en la entrada del lago de Maracaibo, que impedía el paso de los grandes buques, obligaba a transbordar los suministros a barcos de escaso calado. Por añadidura, el desarrollo del petróleo venezolano empezó, precisamente, a comienzos de la Primera Guerra Mundial. La escasez de transporte y las restricciones a la exportación impuestas por los países beligerantes impidieron que las compañías obtuviesen maquinaria y otros suministros⁶⁶. Por ejemplo, cuando en 1916 la VOC encontró petróleo al este del lago de Maracaibo, no pudo conseguir el equipo necesario para exportarlo, viéndose de esta manera forzada a suspender la perforación hasta que terminó la guerra⁶⁷.

Hasta 1919, la industria se desarrolló con lentitud. La guerra impidió la llegada de posibles competidores de la Shell. Las empresas norteamericanas no mostraban gran interés, debido a que aún no se había producido petróleo en gran cantidad. Aún estaba por demostrar la importancia de Venezuela en este terreno, y se suponía que británicos y holandeses controlaban todas las concesiones que valían la pena.

Mientras tanto, el gobierno buscaba a tientas una política reguladora de la nueva industria. Las concesiones de 1907, otorgadas con arreglo a la ley de 1905 y al decreto de 1906, se adaptaron a una nueva ley minera promulgada el 9 de junio de 1910⁶⁸. Como las dos concesiones de Valladares se habían otorgado con arreglo a este código, la ley minera de 1910 regulaba todas las concesiones, excepto

65 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1916, I, p. 19. El salario acostumbrado era tres o cuatro bolívares por una tarea de diez o doce horas.

66 *Board of Trade Journal* (Londres), XC, 365; Bell, ob. cit., p. 94.

67 Informe anual de VOC, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1918, I, p. 316.

68 *Código de Minas* (Caracas, 1910), art. 278.

las brevísimas especificaciones de los contratos petroleros⁶⁹. Pero el intento de regular la explotación petrolera, con arreglo a una legislación proyectada para metales, creaba numerosos problemas.

Las molestias para las empresas comenzaron cuando el gobierno, que desconocía la naturaleza especial de la explotación petrolera, insistió en que cada parcela fuese considerada como una mina independiente. Ahora bien, con arreglo al artículo 45 del *Código de Minas*, para que una mina se considerara en explotación, debía tener cinco trabajadores y un artefacto mecánico trabajando en ella. A la Caribbean Petroleum, de la Shell, con sus 1.028 lotes, le parecía esto imposible, hasta que una cláusula del mismo código, que disponía que la concesión permaneciera en vigor, mientras no se interrumpieran los trabajos durante seis meses consecutivos, le suministró una escapatoria. La Caribbean se limitó a enviar turnos de cinco hombres con el pretexto de “explotar” cada parcela dos veces al año. Por lo general, el aparato mecánico construido en cada una de aquellas, consistía en un trípode de madera sin curar y en una polea, de la que colgaba una pesada barrena. Con esto, seguía adelante la comedia de perforar un pozo⁷⁰.

La exigencia de la ley de que el canon mínimo anual de cada mina debía ser de 1.000 bolívares, significaba que tenían que extraerse 500 toneladas de crudo para que una parcela pudiera considerarse en explotación. La Caribbean Petroleum y la Bermúdez Company se limitaban a pagar el canon de sus parcelas sin explotarlas. Al principio, el gobierno puso reparos a esto, pero a fines de 1915 aceptó el principio de que, mientras se efectuasen los pagos mínimos, no importaba que se extrajera o no petróleo⁷¹.

La Caribbean Petroleum, pretextando que las dificultades de obtener materiales en tiempo de guerra le imposibilitaban trabajar en todas sus parcelas durante los tres años del período de exploración, intentó aplazar su obligación de explotar, amparándose en la cláusula

69 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1919, mapa frente a la... p. 299.

70 Antonio Planchart Burguillos, *Estudio de la legislación venezolana de hidrocarburos* (Caracas, 1939), pp. 288-289.

71 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1914, 1, IX-X, 1915, 1, X.

de fuerza mayor del código minero. Sin embargo, el gobierno decretó que la Primera Guerra Mundial no podía considerarse como un accidente inevitable ni como fuerza mayor. En vista de ello, la compañía prefirió abandonar tres quintas partes de sus parcelas a tener que pagar los impuestos que las gravaban⁷².

En 1916, una reglamentación del código minero originó nuevas complicaciones. Las empresas petroleras se quejaron de que las exigencias específicas, proyectadas para la regulación de la minería de sólidos mediante pozos, hacían imposible el trabajo del petróleo⁷³. Esto y otros inconvenientes administrativos, litigios y continuas infracciones de la poca viable legislación, prepararon finalmente el camino para estudiar una legislación especial para el petróleo, completamente independiente de la ley minera⁷⁴.

Gómez inició mejoras en la política petrolera. Aunque creó una atmósfera más atractiva para los inversionistas extranjeros, sus contratos fueron menos liberales que los de Castro. Al reducir el período de exploración y negarse a consentir demoras en la explotación, obligó a las empresas a comenzar sus trabajos, bajo la amenaza de perder sus concesiones. Y cuando se demostró que era difícil administrar las concesiones con arreglo a la ley minera, no otorgó más hasta que se pudo redactar una legislación especial más adecuada.

Sin embargo, hay mucho que criticar. En 1915, cuando terminó el período ampliado para la exploración de las grandes concesiones de 1907, todas las parcelas no explotadas pudieron haber sido devueltas al gobierno. Aunque en ellas apenas se habían realizado trabajos, Gómez no hizo nada para anularlas. Los contratos fueron reanudados más tarde con plenos derechos de exploración y explotación, cuando podían haber sido adjudicados bajo condiciones más favorables para el país.

Gómez permitió también que la industria de refinado se estableciese en el extranjero. Es cierto que la Shell, para aprovecharse de

72 Ibid., 1916, I, X.

73 Ibid., 1917, I, pp. 239-255.

74 Ibid., XVI, y 1918, I, XVIII; Hernández Ron, ob cit., II, pp. 223-225.

la reducción de 50% de los impuestos sobre los productos petrolíferos obtenidos y vendidos en Venezuela, estableció una refinería en San Lorenzo para abastecer el mercado interior⁷⁵; pero decidió beneficiar el grueso de sus crudos en la contigua isla holandesa de Curazao, donde en 1917 comenzó a construir una gran refinería.

Gómez no hizo nada para evitar esto, aunque pudieron haberse construido refinerías en el país, bien en la costa del lago de Maracaibo, si se hubiese dragado la barra; bien en la península de Paraguaná. Se han dado varias razones del porqué no se construyeron. Los críticos de Gómez le imputaron no haber ofrecido a las empresas condiciones tan favorables como las dadas por los holandeses y haberse negado a estimular la industrialización de la aislada hoy de Maracaibo por temer se hiciera demasiado poderosa económicamente y difícil de controlar políticamente. Otros echaron la culpa a las empresas: las grandes sociedades, según ellos, prefirieron no exponer sus costosas instalaciones de refinado a las revueltas políticas que se temían si Gómez era arrojado del poder. Pero las empresas petroleras justificaron su decisión, basándose en que Curazao disponía de mejores puertos y de una mano de obra abundante⁷⁶.

En cualquier caso, el dictador permitió a las compañías que refinaran donde quisieran, y ellas prefirieron no hacerlo en Venezuela. La instalación de la Shell en Curazao fue el comienzo de una gran industria en las Indias Occidentales Holandesas, y hasta la muerte de Gómez el gobierno venezolano no hizo nada para alentar el refinado en el país.

75 Informe anual de Caribbean Petroleum, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1917, p. 248.

76 U.S. Tariff Com., "Commercial Policies and Trade Relations of the European Possessions in the Caribbean Area" (Washington, 1943), p. 261; *Crítica* (Caracas), 18 de septiembre de 1937, p. 5.

Capítulo III

Período de gestación (1918-1922)

La Primera Guerra Mundial tuvo un efecto revolucionario sobre la demanda mundial de petróleo. La guerra moderna transformó el petróleo en un vital material estratégico, esencial para el aprovisionamiento de combustible de camiones, tanques, buques de guerra y aeroplanos. Al comienzo de la lucha, el comisario de guerra francés para el petróleo, Henri Berenger, profetizó:

Quien posea el petróleo será dueño del mundo, porque mandará en los mares gracias a los aceites pesados, en el aire por medio de los aceites extrarefinados y en la tierra por medio del petróleo y de los aceites de alumbrado. Y además de esto dominará económicamente a sus semejantes debido a la fantástica riqueza que derivará del petróleo: la maravillosa sustancia que es más buscada y más preciosa que el mismo oro⁷⁷.

El 15 de diciembre de 1917, Clemenceau advirtió a Wilson: “Un fracaso en el abastecimiento del petróleo originaría la inmediata parálisis de nuestros ejércitos y podría obligarnos a firmar una paz desventajosa para los aliados...”⁷⁸.

77 Citado en Denny, ob. cit., p. 16.

78 Ibid., p. 28.

Rivalidad anglo-norteamericana

Las compañías británicas o británico-holandesas poseían casi todas las concesiones de petróleo en Venezuela al final de la Primera Guerra Mundial. Ya en 1915, el gobierno norteamericano fue informado de un movimiento secreto de la Shell para posesionarse de toda la producción de Venezuela; pero dado que el petróleo aún no era de vital importancia estratégica y que la competencia para la posesión de pertenencias petroleras extranjeras se consideraba todavía incumbencia de las compañías, Washington no se alarmó indebidamente⁷⁹. La Standard de New Jersey, heredera de la mayor parte de los intereses extranjeros de la Standard Oil Trust, después de la disolución de esta en 1911, se mostraba indiferente respecto a las concesiones venezolanas. Su principal preocupación era el mercado. Cuando en 1914 se difundieron rumores de que Gómez iba a conceder el monopolio del refinado a un súbdito español, la Standard solicitó al gobierno estadounidense que investigase, no fuese a resultar perturbado el mercado de la compañía de aceite del alumbrado en Venezuela⁸⁰. Pero para la Shell, empeñada en una lucha de alcance mundial con las compañías de Estados Unidos, tanto por los recursos como por los mercados, Venezuela representaba una futura fuente de suministro, y aspiraba a explotar su ventaja inicial hasta el máximo⁸¹.

Un efecto inmediato de la guerra fue el de extender la lucha por el petróleo entre las compañías a una lucha entre naciones. Incluso antes de 1914, Gran Bretaña se interesó grandemente en la adquisición de petróleo para su Marina, cuyos buques, movidos con petróleo extranjero, antes que con carbón inglés, tenían que ser independientes de

79 El cónsul H. C. Struve al secretario de Estado, Curazao, 24 de mayo, 1915, Archivos del Departamento de Estado de U. / . A., *Documentos de Venezuela*, 831.6363/11. D/V se utilizará para mencionar estos documentos de ahora en adelante. Los documentos pueden localizarse usando el número del archivo dado.

80 Wm. H. Libby (Standard de New Jersey.) al secretario de Estado, New York, 19 de marzo, 1914, D/V 831.6363/2.

81 Davenport y Cook, ob. cit., p. 15; Denny, ob. cit., pp. 21-31; Leonard M. Fanning, *American Oil Operations Abroad* (New York y Londres, 1947), pp. 58-59.

otras potencias. Para llevar esto a cabo, el gobierno adquirió el control de la Anglo-Persian Oil Company. Durante la guerra, Gran Bretaña envió tropas para ocupar el Cercano Oriente; cuando las hostilidades terminaron, las tierras petrolíferas estaban en sus manos. En el inmediato período de la posguerra, adquirió más reservas de petróleo, no solo en Europa y en Asia, sino también, por intermedio de la British Controlled Oilfields, en el Hemisferio Occidental.

En 1920, el embajador norteamericano en Londres informó que la política petrolera británica era muy exclusivista, y que sus principios eran impedir las operaciones petroleras a los súbditos no británicos dentro del imperio, la participación directa del gobierno en la propiedad y en el control de las compañías y la prohibición de transferencia de acciones o propiedades a extranjeros⁸². Mientras tanto, la Shell, de la que tomó posesión el gobierno durante la guerra, y trabajó en estrecha relación con ella en el período de la posguerra, amplió considerablemente sus inversiones, su flota petrolera, sus refinerías y sus servicios de distribución por todo el mundo⁸³.

Antes de la Primera Guerra Mundial, los Estados Unidos contaban con abastecimientos suficientes dentro de sus fronteras; en el extranjero, las compañías norteamericanas tenían intereses importantes solo en México y en Rumania. Inconscientemente, el presidente Taft favoreció los intereses británicos al disolver, en 1911, la Standard Oil Trust, principal competidor de la Shell; la administración de Wilson, deseosa de evitar la “diplomacia del dólar”, no se interesó al principio por el petróleo extranjero.

Pero la importancia vital del petróleo en la Primera Guerra Mundial y la agresiva política británica de la posguerra produjeron un cambio. Cuando la demanda sin precedentes del petróleo estadounidense, durante la guerra y después de ella, agotó los suministros domésticos y disminuyó las reservas, se temió una

82 John W. Davis al secretario de Estado, Londres, 4 de septiembre, 1919, Archivos del Departamento de Estado de USA, *Documentos británicos*, 841.6363/10 ½.

83 Report of the Federal Trade Commission on Foreign Ownership in the Petroleum Industry (Washington, 1923), pp. 9-10, 13.

escasez. Y cundió aún más la alarma cuando se hizo evidente que los suministros extranjeros estaban siendo acaparados por Gran Bretaña⁸⁴. Las empresas norteamericanas, acosadas tanto en el país como en el extranjero, buscaron ayuda diplomática, y hacia agosto de 1919 la administración de Wilson había adoptado una política agresiva. Denunció enérgicamente el acuerdo franco-inglés de San Remo para controlar el petróleo del Cercano Oriente, y después envió a todas sus embajadas y funcionarios consulares las siguientes instrucciones:

Señores, la importancia vital de asegurar el adecuado suministro de aceite mineral para las necesidades presentes, así como para las futuras de Estados Unidos, ha sido impuesta enérgicamente a la atención de este Departamento. El desarrollo de campos ya explorados y la exploración de nuevas zonas se realizan agresivamente en muchas partes del mundo por súbditos de varios países, y se están procurando activamente concesiones de minerales. Se desea disponer de la más completa y reciente información relativa a tales actividades...

Se les aconseja, presten toda la ayuda legítima a ciudadanos norteamericanos dignos de confianza y responsables o a aquellos intereses que tratan de conseguir concesiones o derechos sobre el aceite mineral...⁸⁵.

El Congreso de los Estados Unidos tomó represalias contra la política exclusivista de Gran Bretaña, incluyendo una cláusula de la *Ley de Arrendamiento de Minerales* de 1920, que autorizaba al Presidente a discriminar contra los ciudadanos de otros países, incluyendo a los norteamericanos, a quienes no se les permitía poseer concesiones en su territorio. Por su parte, el senador James D. Phelan, de California, introdujo un proyecto de ley dirigido a contrapesar las actividades británicas, mediante la constitución de compañías petroleras para operar en el extranjero, financiadas con capital privado, pero respaldadas oficialmente por Washington⁸⁶.

84 Fanning, ob. cit., pp. 2-4.

85 Restrictions on American Petroleum Prospectors in Certain Foreign Countries, 66 Congreso, 2. Período de sesiones, Doc. S. 272 (1920), p. 17.

86 41: I U. S. Statutes at Large (1920), 438; 66 Congr., 2.0 período de sesiones, S. 4396.

La competencia en Venezuela era intensa. Aunque las compañías inglesas tenían las únicas concesiones al finalizar la guerra, pronto los agentes americanos se lanzaron en busca de concesiones. Cuando en mayo de 1920 el Departamento de Estado ordenó a su legación, en Caracas, que ayudase a la Sinclair Oil Company a obtener una concesión, el ministro Preston McGoodwin le complació concertando una entrevista personal del representante de la compañía con el propio general Gómez⁸⁷.

La competencia no siempre era limpia. Las empresas británicas en Venezuela enviaban a sus empleados yanquis, haciéndolos pasar por agentes de compañías estadounidenses, para sonsacar las fuentes de ayuda e información de la legación de los Estados Unidos⁸⁸. Las tácticas de los norteamericanos no eran más honorables. Cuando Washington fue informado de que la North Venezuelan Company, arrendataria de la concesión de Arráiz de 1907, estaba controlada por la Anglo-Persian (esto es, por el gobierno británico, en violación, por consiguiente, de las leyes venezolanas contra la adquisición de concesiones por los gobiernos extranjeros), el secretario de Estado dio instrucciones a su ministro en Caracas para que averiguara “muy discretamente si las actividades de la Anglo-Persian Oil Company habían sido tenidas en cuenta por las autoridades venezolanas” en su relación con las leyes petroleras de Venezuela⁸⁹.

Se acusaba frecuentemente a la British Controlled de que también pertenecía al gobierno británico. Esta compañía había adquirido la concesión de Planas en 1917, y, tres años después, estableció un sindicato de votantes para asegurarse de que el petróleo

87 Secretario de Estado en funciones Alvey A. Adee a McGoodwin, Washington, 27 de mayo, 1920, y McGoodwin al secretario de Estado, Caracas, 14 de junio, 1920. Papers Relating to the Foreign Relations of the U.S., 1921, II, pp. 933-934.

88 McGoodwin al secretario de Estado, Caracas, 21 de noviembre, 1919, DSV 831.6363/18.

89 Adee a McGoodwin, Washington, 23 de marzo, 1921, DSV 831.6363/37. Aunque McGoodwin informó unos meses más tarde que había pruebas de que el gobierno venezolano estaba dispuesto a proceder contra la compañía británica, precisamente por estas razones, no se hizo así. Véase McGoodwin al secretario de Estado, Caracas; 14 de junio 1921, DSV 831.6363/62.

producido se utilizaba solamente para el abastecimiento del imperio⁹⁰. Aunque la acusación fue negada enérgicamente en Londres, no cabe duda de que el gobierno tenía parte en su administración, ya que dos de los siete miembros de la junta directiva eran funcionarios del gobierno⁹¹. Aunque esto era ilegal, Gómez parecía no preocuparse, y permitió a la compañía que operase como cualquier empresa privada domiciliada en Venezuela.

Una disputa interesante, que ilustra las actividades de los intereses contrapuestos entre ingleses y estadounidenses, y el papel desempeñado por el gobierno de Venezuela, fue la controversia sobre la concesión de Vigas. La Colon Development, filial de la Shell, adquirió esta concesión en 1913. Por la época en que terminó el período legal de exploración (1915), las parcelas no seleccionadas para explotación deberían haber revertido al gobierno, pero aunque solo se habían seleccionado tres lotes en todo el distrito de Colón, la Shell reclamó todo el resto de la concesión.

En la disputa entre la compañía y el gobierno, la Shell, en posesión de un título por cincuenta años y deseosa de retener toda la concesión para reserva futura, sostenía que la concesión de Vigas constituía una gran mina de petróleo, y que mientras se explotase cualquier parte de la misma, se trabajaba en la mina. A fines impositivos, sin embargo, la compañía sostenía que era responsable de los impuestos de explotación y superficie solo en las zonas seleccionadas para ser verdaderamente trabajadas. Era muy distinto pagar 1.200 bolívares por año sobre los lotes seleccionados, que 3.800.000 sobre toda la concesión.

Debe observarse que la Shell experimentaba algunas dificultades en la expansión de sus operaciones, debido a las restricciones británicas de tiempos de guerra sobre la emisión de nuevo capital,

90 14 "Report of Proceedings of the General Meeting of Bolivar Concessions Ltd.", *Sperling's Journal*, septiembre, 1919, pp. 50-54; *Times* (Londres), 12 octubre, 1926, pp. 21-22, 5 y 27 enero, 1927, pp. 16-17 y 17-18.

91 Los dos representantes del gobierno eran E. G. Pretymann y Sir Edwin Mackay Edgar. Véase Denny, ob. cit., pp. 29-96 y 101-113 para detalles documentados sobre la British Controlled.

que continuaron vigentes hasta finales de 1919. Pero Gómez, no satisfecho con el progreso realizado, no estaba dispuesto a permitir que aquella demorara indefinidamente la explotación, especialmente cuando las compañías norteamericanas esperaban ansiosas la ocasión de perforar en las tierras que la Shell poseía solamente en reserva. El gobierno de Venezuela sostenía que cada lote de explotación constituía una mina independiente por la que habría que pagar impuestos. Las partes no declaradas en explotación tendrían que ser devueltas.

El 3 de marzo de 1919, el Fiscal General se dispuso a anular la pretensión de la Shell sobre la zona no seleccionada⁹². Como las punzantes notas entre la compañía y el ministro de Fomento no solucionaban nada, el 7 de abril de 1920, Gómez tomó en sus manos el asunto. Ordenó a la Shell que pagase el impuesto anual de 3.800.000 bolívares (con efectos retroactivos a 1915) o que renunciase a la concesión. Los intereses norteamericanos esperaban ansiosamente la acción legal. Con antelación al procedimiento de nulidad, presentaron sus propuestas a la concesión de Vigas. Una compañía ofreció 1.000.000 de dólares por los derechos de exploración durante un año. Posteriormente, elevó la propuesta a 1.350.000 dólares y al poco tiempo ofreció a Gómez una suma igual como soborno⁹³.

Mientras el asunto seguía su curso en los tribunales, se descubrió que una empresa norteamericana la Carib Syndicate, dirigida por C. K. McFadden, había adquirido, en 1918, una cuarta parte de los intereses de la Colon Development. McFadden, alarmado ante la amenaza de nulidad, apremió a Washington para que se anticipase a la acción judicial. Sostenía que estaban amenazados vitales intereses norteamericanos. Pero el Departamento de Estado no se dejó

92 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1919, pp. XXXIII-XXXIV y en el mismo volumen, Informe anual de la Colon Development, p. 345; Hernández Ron, ob. cit., II, pp. 230-231.

93 McGoodwin al secretario de Estado, Caracas, 5 enero, 7 y 26 abril, 1920, DSV 831.6363/19, 22 y 26.

embaucar para apoyar el petróleo británico⁹⁴. La Carib Syndicate poseía solamente un interés minoritario en la Colon Development, mientras que toda la concesión caería en manos norteamericanas si el gobierno de Venezuela ganaba su litigio contra la Shell.

Las perspectivas parecían muy satisfactorias para los intereses norteamericanos hasta que, el 1 de junio de 1920, el Tribunal Supremo anuló el arriendo de la Shell en toda la concesión de Vigas, excepto en los escasos lotes que habían sido declarados en explotación. Esta decisión tenía una importancia de gran alcance, porque implicaba que la concesión de Aranguren, de la Shell; la de Planas, de la British Controlled, y la de Arráiz, de la North Venezuelan Petroleum, quedaban sujetas al mismo trato.

Como se esperaba una acción contra ellas en breve, los representantes de seis grandes compañías petroleras norteamericanas comenzaron las negociaciones para hacerse de estas propiedades. Confiaban que se aprobarían sus propuestas antes de que terminara el período de sesiones del Congreso de 1920⁹⁵. El monopolio británico-holandés sobre las tierras petrolíferas de Venezuela parecía terminado.

En este punto, no obstante, algún fallo diplomático hizo perder, aparentemente, a los intereses norteamericanos su oportunidad de adquirir las concesiones de 1907. Dado que una cuarta parte de los intereses de la Colon Development, poseída por la Carib Syndicate, era norteamericana, Washington instruyó a McGoodwin para que pusiese en conocimiento de Gómez que el gobierno de los Estados Unidos “quedaría complacido si al disponer de los intereses abarcados por la concesión, podían ser reconocidos y protegidos derechos tan equitativos”⁹⁶.

94 Informe del agente del Departamento de Estado, citado en Adeo a McGoodwin, Washington, 28 abril, 1920; McFadden al secretario de Estado, New York, 3 mayo, 1920, y Adeo a McFadden, Washington, 29 mayo, 1920, DSV 831.6363/22 y 27.

95 McGoodwin al secretario de Estado, Caracas, 11 de junio de 1920, DSV 831.6363/33.

96 Davis a McGoodwin, Washington, 24 de junio de 1920, DSV 831.6363/33.

El 15 de febrero de 1921, los sorprendidos empresarios petroleros yanquis recibían la noticia de que el gobierno de Venezuela había llegado a un compromiso con la Shell. La anulación fue cancelada. Con arreglo al acuerdo, se concederían a la Colon Development cinco años para seleccionar lotes para su explotación preliminar y otros cinco para hacer la selección final⁹⁷. Se mantuvo la posición del gobierno de que cada parcela constituía una mina independiente, pero las discutibles pretensiones de la Shell sobre la concesión de Vigas fueron completamente revalidadas. El compromiso sirvió como base para ajustar las controversias semejantes sobre todas las concesiones de 1907.

¿Qué fue lo que impulsó a Gómez a volverse atrás? McGoodwin escribió: “No cabe duda de que el gobierno de Venezuela fue impulsado para conseguir el acuerdo, por su deseo de proteger esa cuarta parte de los intereses que tenían los norteamericanos en la compañía...”⁹⁸.

Washington opinó, sin embargo, que McGoodwin había interpretado equivocadamente las instrucciones y que había presentado el asunto de tal manera que Gómez creyó que los Estados Unidos deseaban que se revalidara toda la concesión. La impresión del Departamento era: “Es un asunto especialmente desdichado que esta tremenda concesión británica haya resucitado de nuevo gracias a los esfuerzos de nuestro propio ministro, cuando el objetivo determinado del Departamento era ver cancelada la concesión”⁹⁹.

La inaccesibilidad de los documentos diplomáticos británicos de este período impide tener una imagen clara de la actividad británica en la disputa. El ministro de los Estados Unidos acusó a las empresas petroleras británicas de propalar rumores falsos acerca de que los Estados Unidos tenían poderosos intereses en la

97 *Gaceta Oficial*, 19 de marzo de 1921.

98 McGoodwin al secretario de Estado, Caracas, 25 de marzo de 1921, DSV 831.6363/53.

99 *Memo.*, Mr. Murray, Div. de Asuntos Latinoamericanos, a Mr. Wells, Washington, 27 abril, 1921, DSV 831.6363/93.

Colon Development y se les iba a vender el control de la misma¹⁰⁰. Perseguían, naturalmente, crear la impresión de que la filial de la Shell era realmente una firma norteamericana. Gómez —razonaban las empresas petroleras británicas— vacilaría más en ponerse en contra de los yanquis. La legación norteamericana informó que el gobierno inglés había intervenido. Escribió:

El Encargado de Negocios británico actuó enérgicamente en el asunto, hasta el punto de informar verbalmente al ministro de Asuntos Exteriores que el gobierno británico no reconocería una decisión de los tribunales venezolanos adversa a la compañía, (y) se atrajo sobre el asunto la atención personal de Juan Vicente Gómez, gracias a cuyas instrucciones se llegó a la transacción del pleito, ya que no deseaba ninguna otra complicación internacional¹⁰¹.

W. T. Doyle, antiguo jefe de la División de Asuntos Latinoamericanos en el Departamento de Estado de los Estados Unidos, desempeñó un importante papel en la disputa al lado de los británicos. La Shell le había concedido autoridad absoluta en octubre de 1919, en sustitución de directores locales, faltos de tacto, de la Colon Development, que habían irritado al gobierno. La experiencia de Doyle como diplomático norteamericano le valió mucho para ayudar a los británicos a llegar a un compromiso con el dictador¹⁰².

100 McGoodwin al secretario de Estado, Caracas, 14 de junio de 1921, DSV 831.6363/63.

101 J. C. White al secretario de Estado, Caracas, 14 de noviembre de 1921, DSV 831.6363/81. McGoodwin fue sustituido poco después del fracaso americano en la disputa de Vigas.

102 El tiempo transcurrido entre abril de 1920, cuando se declaró la anulación, y febrero de 1921, cuando se llegó al compromiso, todavía no está completamente explicado. McGoodwin informó que el ministro de Asuntos Exteriores venezolano, P. Itriago Chacín, le dijo que esta dilación se debía exclusivamente al propósito de negociar con las compañías norteamericanas para la compra de la concesión. El ministro norteamericano pensó que si se hubiera recibido una oferta conveniente, Gómez habría revocado inmediatamente las concesiones de la Shell. Véase McGoodwin al secretario de Estado, Caracas, 14 de junio de 1921, DSV 831.6363/62.

El acuerdo sobre la concesión de Vigas facilitó el camino para nuevos compromisos. En la concesión de Aranguren, en donde solamente se habían seleccionado seis parcelas, había surgido otra controversia sobre el incumplimiento de explotación por parte de la compañía¹⁰³. La Shell había usado de nuevo el argumento de que la concesión era una única mina indivisible, pero dado que la disputa aún estaba por resolver cuándo se produjo el acuerdo referente a la de Vigas, se llegó pronto a un compromiso similar¹⁰⁴.

Aunque el contrato de Valladares era más preciso y detallado que las concesiones de 1907, también surgieron controversias acerca de él. Primero se originaron complicaciones sobre la suspensión de operaciones durante la Primera Guerra Mundial. Después, la Caribbean Petroleum protestó contra el impuesto de consumo sobre los productos refinados obtenidos en Venezuela y mantuvo también que los cánones debían computarse más bien sobre el peso de los productos refinados que sobre el de los crudos. Sin embargo, después de que Doyle tomó la dirección en 1919, la Shell generalmente cedió ante el gobierno en tales disputas de menor importancia, porque aquel aspiraba a cosas mucho más esenciales para el futuro. La concesión de Valladares —en esta época aparentemente la más valiosa, puesto que Mene Grande, el único campo productor, estaba situado en ella— había sido adjudicada por solo treinta años. Mediante un pago de 10.000.000 de bolívars se concedieron a la compañía derechos de renovación por otros treinta años más¹⁰⁵. Todas las concesiones de la Shell fueron de esta forma garantizadas hasta 1965 como mínimo.

103 Ministro de Fomento a VOC, Caracas, s.f., Archivo de Hidrocarburos, concesión n.º 1, por oficio 399. (Este archivo se halla en el Ministerio de Minas, Caracas.)

104 *Gaceta Oficial*, 3 de mayo de 1921; Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1922, pp. 12-14.

105 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1918, 1, 197-238, 1922, pp. 8-16.

Preparación de una ley petrolera

Con tantas dificultades, derivadas de la interpretación de los primeros contratos, era evidente que el sistema de regular el petróleo con arreglo al código minero de 1910 tenía que modificarse. La experiencia pasada indicaba claramente la necesidad de disponer de una ley especial para el petróleo, que especificara sin lugar a dudas las obligaciones y privilegios de los concesionarios¹⁰⁶.

A principios de 1918, el ministro de Fomento, Gumersindo Torres, trabajaba afanosamente en la preparación de dicha ley. Le parecía evidente la imposibilidad de regular la explotación del petróleo con una ley preparada para las minas metálicas. Además, estaba persuadido de que los contratos existentes tenían muchos defectos, siendo el principal de ellos, desde el punto de vista del gobierno, el que la industria se mostraba demasiado lenta en su expansión y que, por consiguiente, el gobierno obtenía pocos ingresos. Sostenía que el desarrollo podía ser estimulado mediante la imposición de un gravamen sobre la superficie en el momento de adjudicar la concesión, además de un canon mínimo, ambos proporcionales a la riqueza de la zona. De esta manera, las compañías se verían obligadas a explotar para hacer frente a los impuestos¹⁰⁷.

Los cuatro artículos de la *Ley de Minas* de 1918, que se ocupaban del petróleo, incorporaron la mayoría de las recomendaciones de Torres. Se hizo una distinción clara entre sustancias metálicas e hidrocarburos, disponiendo que estos quedasen bajo la administración exclusiva del presidente. Las nuevas condiciones eran las siguientes: títulos: treinta años; superficie de exploración: 15.000 hectáreas; parcelas de explotación: 200 hectáreas; impuestos de superficie: de dos a cinco bolívares por hectárea según la riqueza de la zona; canon: 8 a 15%, según la distancia desde el pozo productor al puerto de embarque. Las tierras no explotadas antes de tres años tenían que ser devueltas al gobierno¹⁰⁸.

106 Ibid., 1917, 1, XVI.

107 Ibid., XVII-XVIII.

108 *Gaceta Oficial*, 22 de julio de 1918, arts. 3-6.

Un decreto de octubre hizo las veces de reglamento de la ley de 1918. Estipulaba que las zonas disponibles para concesión deberían ser designadas por el presidente, ante quien se solicitarían, y el contrato se adjudicaría después de aprobado por el Congreso. El concesionario podría escoger después la mitad de su zona de explotación, presentando mapas detallados de cada uno de los lotes de 200 hectáreas que tendrían que ser dispuestos en escaqueado sobre la superficie de exploración. La mitad restante se dejaría libre para reservas nacionales. Las compañías recibían privilegios semejantes a los adjudicados a los anteriores concesionarios, tales como servidumbre de paso, exención de derechos de importación, reducción de 50% del impuesto sobre productos refinados y vendidos en Venezuela y la garantía de que no se les sometería a otros impuestos que los estipulados en el contrato¹⁰⁹.

La ley y decreto de 1918 contenían muchas mejoras. Se habían acabado los extensos contratos de cincuenta años, así como las enormes concesiones. Los más elevados impuestos de superficie ayudaron a acelerar el desarrollo y aumentaron los ingresos del gobierno. La creación de reservas nacionales aseguró el futuro suministro de petróleo para la nación.

Pero el ministro de Fomento no estaba satisfecho. Los beneficios que recibía Venezuela eran todavía inferiores a los que recibía México de las mismas compañías. Torres deseaba incorporar a la ley venezolana las características básicas de la legislación mexicana reformada (como, por ejemplo, conceder a los propietarios de la superficie la preferencia y oportunidad para obtener las concesiones, y la imposición de un mayor gravamen de superficie, además de un impuesto fijo sobre las tierras públicas). También quería un impuesto sobre beneficios extraordinarios de 20% sobre las ganancias superiores a 12%¹¹⁰.

En la primavera de 1920, en vista de los prometedores resultados de la exploración y de la creciente importancia del petróleo, el

109 Ibid., 9 de octubre de 1918.

110 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1919, I, XII-XIV.

gobierno anunció que prepararía una ley minera y, por primera vez, una ley petrolera completamente independiente¹¹¹. Los empresarios petroleros estaban a la expectativa. Se enteraron de la presentación de propuestas en el Congreso para limitar las concesiones a 400 hectáreas y para prohibir a las compañías extranjeras la explotación directa. El embajador de Estados Unidos se desplazó, en nombre de las compañías, a Maracay para entrevistarse con Gómez, a quien dio a conocer lo perjudiciales que tales propuestas podrían resultar para el desarrollo de Venezuela. El dictador informó a McGoodwin que no permitiría tales cambios en los reglamentos petroleros. Aunque el intento del embajador norteamericano, de que Gómez no prestase ninguna consideración a la ley propuesta, resultó infructuoso¹¹².

El 30 de junio de 1920, el Congreso venezolano aprobó la primera *Ley Petrolera*. Como había recomendado Torres, el artículo 3 disponía que la concesión no otorgaba ninguna propiedad, sino solamente un derecho temporal de explotación. Con arreglo al artículo 8, los propietarios privados consiguieron la oportunidad de obtener permisos para la exploración de sus tierras, pero tenían que hacerlo en el plazo de un año. Los impuestos sobre la superficie fueron aumentados a siete bolívars por hectárea (antes oscilaban entre dos y cinco) y el canon mínimo se aumentó a 10% (antes 8%). Un nuevo impuesto inicial de explotación, de diez bolívars por hectárea, había de recaudarse al comenzar la perforación. La superficie total de explotación que podría poseer cualquier compañía o particular se limitó a 60.000 hectáreas. Las concesiones se redujeron a 10.000 hectáreas (antes 15.000), excepto cuando las solicitara el propietario de la superficie, en cuyo caso podría abarcar la totalidad de sus tierras. Las zonas de reserva nacional, esto es, la mitad de la superficie de la concesión que tenía que ser devuelta al gobierno al final del período de exploración, se ampliaron para abarcar las zonas cubiertas por lagos, ríos y mares, y las tierras públicas o de ejido

111 Ibid., 1920, I, VII.

112 McGoodwin al secretario de Estado, Caracas, 23 de julio de 1921, DSV 831.6363/74.

(comunales) señaladas para reserva. Estas podrían adjudicarse solamente con arreglo a contratos de explotación, y era deber del presidente conseguir las mejores condiciones posibles para la nación¹¹³. Además del objetivo de Torres de favorecer los intereses nacionales, la ley de 1920 era un experimento por medio del cual la administración esperaba conseguir mayores precios y mejores condiciones para sus concesiones¹¹⁴. El ministro de Fomento, plenamente consciente de la rivalidad anglo-norteamericana, trataba de utilizar la mejorada posición contractual de su nación para conseguir lo más posible.

No obstante, las empresas petroleras ofrecieron resistencia a la nueva ley. Varias compañías estadounidenses ya habían obtenido concesiones con arreglo a la ley de 1918, pero las que ahora lo intentaban estaban descontentas. Se quejaban de que no existía garantía de que una vez terminados los trabajos de exploración, el Congreso aprobara los de explotación. Creían que eran demasiado reducidas las parcelas de 200 hectáreas, que el mínimo de 60.000 hectáreas era muy limitado, que los títulos por treinta años eran muy cortos, que los impuestos de superficie y los cánones eran demasiado elevados, que las limitaciones sobre traspasos eran muy severas y la lista de elementos exentos de derechos de importación era demasiado restringida¹¹⁵. Lo que más se criticó fue el artículo 50, que concedía solamente tres años para seleccionar las parcelas y comenzar la explotación. Se consideraba una imposibilidad, tanto física como financiera, que una nueva compañía pudiese enviar maquinaria de perforación desde el extranjero, construir un sistema de transporte al emplazamiento de los pozos, instalaciones de almacenaje y campos, estaciones de bombeo y oleoductos, sistemas de energía y muelles, y conseguir poner en explotación cada una de sus parcelas en tres años¹¹⁶.

113 *Gaceta Oficial*, 29 de julio de 1920, *Exposiciones*.

114 McGoodwin al secretario de Estado, Caracas, 23 de julio de 1921, DSV 831.6363/74.

115 *Ibid.*, 27 mayo, 1921, DSV 831.6363/61.

116 Torres vio también esta imposibilidad y recomendó un cambio. Véase Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1920, pp. X-XIII.

En la primavera de 1921, después de que las compañías norteamericanas y el embajador McGoodwin celebraron una serie de reuniones para ponerse de acuerdo sobre los cambios que deseaban en la *Ley Petrolera*, hicieron un esfuerzo conjunto para conseguirlos. Mientras McGoodwin fue a Maracay a defender el caso ante el dictador, los representantes de las compañías, oficiosamente, presentaban quejas a los funcionarios del gobierno. Asimismo se ejerció presión sobre los propietarios de tierras venezolanas que habían conseguido permisos de exploración con arreglo al artículo 8 de la ley de 1920. Estos confiaban en vender sus concesiones a compañías extranjeras, pero estas les amenazaban ahora con un boicot, informándoles que nunca comprarían hasta que fuesen anuladas las recuables características de la ley de 1920¹¹⁷.

La campaña alcanzó éxito. El 16 de junio de 1921, el Congreso aprobó una nueva *Ley Petrolera* que incorporaba la mayoría de las modificaciones sugeridas por las compañías norteamericanas. La máxima superficie de explotación se duplicó a 120.000 hectáreas, el impuesto inicial de explotación fue reducido a siete bolívares (antes 10) por hectárea, los impuestos sobre la superficie se redujeron en las tierras del interior y se abolieron todas las restricciones sobre los trasposos. El discutible artículo 50 fue modificado, de manera que, en lugar de la obligación real de explotar todas las parcelas seleccionadas, se consideró suficiente pagar los impuestos fijos de superficie e inicial de explotación¹¹⁸.

Aún así no aparecían compradores para las concesiones adjudicadas a los terratenientes del país. Lo que había enfriado el ansia de concesiones de las empresas petroleras era la depresión de 1921 y la súbita reducción del precio y de la demanda del petróleo. No obstante, las compañías señalaban que su desgana era debida a que la nueva ley minera debía ser aún perfeccionada. Decían que contenía ambigüedades sobre la duración del período de exploración, sobre el cálculo

117 McGoodwin al secretario de Estado, Caracas, 27 de mayo de 1921, DSV 831.6363/61.

118 *Gaceta Oficial*, 11 de julio de 1921, *Exposiciones*.

de los impuestos y el almacenamiento del petróleo de regalía¹¹⁹. Lo peor de todo era la confusión que existía, entre la relación del código minero con el petróleo; aún no estaba claro qué parte del mismo era aplicable a la industria petrolera¹²⁰.

Como con la legislación existente no se conseguía atraer al capital extranjero, las compañías gozaban de una mejor posición contractual. Si el gobierno deseaba acelerar el desarrollo, tendría que dar a las empresas lo que estas desearan. En vista de ello, se destituyó al ministro Torres y se convocó a los representantes de tres compañías norteamericanas para que ayudasen a hacer una ley más agradable. Un abogado de una de las compañías, Rafael Hidalgo Hernández, fue elegido por Gómez para que la redactase. Las empresas petroleras y los funcionarios del gobierno celebraron varias reuniones. Las ideas y recomendaciones de las compañías se tomaron prestadas de la práctica petrolera norteamericana, mientras que las del gobierno se derivaron de la ley mexicana. Se modificaron las cláusulas, se aclararon las ambigüedades, se adoptaron compromisos, y después se ajustó el proyecto a las condiciones venezolanas¹²¹. El resultado fue una disposición liberal, clara, sencilla y eficaz.

La nueva legislación, aprobada por el Congreso el 13 de junio de 1922, se convirtió en la *Ley Petrolera* básica venezolana, completamente independiente del código minero y sin influencia alguna del mismo¹²². La industria en todas sus fases —exploración, explotación, refinado y transporte— fue declarada servicio público, que debería regularse por la *Ley Petrolera*. Solo el presidente o el ministro nombrado por el Congreso estaba autorizado para adjudicar concesiones, y se declaró innecesaria la aprobación del Congreso. En caso de litigios, los tribunales venezolanos estaban investidos de poder judicial total y decisivo, porque se obligaba a todas las compañías explotadoras a fijar su domicilio legal en Venezuela. El intento de

119 White al secretario de Estado, Caracas, 17 de octubre de 1921, DSV 831.6363/79.

120 U.S. Daily Com. Repts., 31 de julio de 1922, p. 307.

121 O'Sh. S. Am. Oil. Rpt., enero, 1928, pp. 7-8; Pet. World, junio, 1926, p. 230.

122 *Gaceta Oficial*, 19 de julio de 1922, *Exposiciones*, art. 3.

una compañía de buscar ayuda diplomática en cualquier disputa era causa suficiente para anular la concesión en cuestión¹²³.

Las personas o compañías que desearan obtener concesiones tendrían que levantar antes un mapa a escala 1:20.000 de la parcela de 10.000 hectáreas que desearan y presentar una solicitud en el Ministerio de Fomento. Con tal de que la zona estuviese libre y el mapa hecho con arreglo a las especificaciones técnicas, se aceptaba la solicitud y se concedía un permiso de exploración por tres años. Durante este período, el contratista tenía que seleccionar para la explotación zonas alternas rectangulares de 500 hectáreas (antes 200) en la mitad de la zona de la concesión. Sobre las zonas seleccionadas se concedían contratos de explotación de cuarenta años (antes treinta), que incluían derechos de refinado y transporte sobre las zonas seleccionadas, y la mitad restante era devuelta al gobierno para incorporarla a las reservas nacionales¹²⁴.

Los concesionarios tenían que pagar un impuesto de exploración de 10 céntimos de bolívar por hectárea, un impuesto inicial de explotación de dos bolívares, un impuesto de superficie, que empezaba por dos bolívares y llegaba hasta cinco a los treinta años, y un canon de 10%, que el gobierno podría exigir en efectivo o en especie. Los pagos del canon en efectivo se hacían en relación al “valor de mercado del petróleo en el puerto venezolano de embarque”. Este valor se determinaba por el “precio medio del artículo durante el mes anterior en el mercado que regula dicho precio, deduciendo los costos de transporte y los demás necesarios para la venta”. En las concesiones subacuáticas o en aquellas situadas a más de 250 kilómetros del lago de Maracaibo o del mar, los impuestos fijos quedaban reducidos a la mitad y los cánones, a una cuarta parte. Se suponía que, en la venta de las reservas nacionales, el presidente debería obtener las mayores ventajas impositivas posibles para la nación¹²⁵.

123 Ibid., arts. 1-7.

124 Ibid., arts. 10-12.

125 Ibid., arts. 33-35, 39, 42-43.

Se exigía al concesionario que utilizase métodos modernos y racionales de explotación para evitar daños y que adoptara precauciones contra el fuego. Se le autorizaba expropiar y ocupar los terrenos que necesitara para los emplazamientos de los pozos, campos y trazado de vías de comunicación. Si los terrenos pertenecían a particulares, se fijaba una justa indemnización por acuerdo mutuo o acción judicial. Los materiales necesarios para cualquier fase del trabajo, desde la maquinaria de perforación hasta los suministros destinados a hospitales, podrían importarse libres de derechos. Se suprimieron todas las restricciones sobre la superficie que podrá poseer o transferir una compañía¹²⁶.

También se adoptaron medidas con respecto a la mano de obra. Se hizo responsables a los empresarios de la salud y del bienestar de los trabajadores. Tenían que disponer de medicinas para el cuidado de los enfermos, y en las zonas donde hubiere más de cien trabajadores, se debía contar con un hospital. El seguro de accidentes de trabajo dependía del tiempo perdido y del grado de incapacidad. Se concedían los salarios de un año por incapacidad absoluta permanente. En caso de muerte, los herederos recibían los salarios de dos años¹²⁷.

A los concesionarios, cuyas adjudicaciones se habían ajustado a las leyes anteriores, se les dio oportunidad para adaptarse a esta nueva y liberal *Ley Petrolera* y todas las compañías norteamericanas así lo hicieron. Las compañías británicas, para las que regían las cláusulas más ventajosas de los contratos de 1907 y 1912 y el código minero, prefirieron continuar trabajando con arreglo a la legislación antigua. Con esta excepción, la ley básica de 1922 reguló, con pequeñas modificaciones, la industria petrolera de Venezuela durante los veintiún años siguientes. Los empresarios petroleros la elogiaban como la mejor de América Latina¹²⁸. En ninguna otra parte se disfrutaba de tales privilegios de explotación. Era una ley basada en sencillos y

126 Ibid., arts. 41-50, 54.

127 Ibid., art. x.

128 El ministro norteamericano Willis C. Cook al secretario de Estado, Caracas, 22 de junio de 1922, DSV 831.6363/r06.

lógicos principios, cánones y arrendamientos bajos, ninguna regla sobre perforación, derechos de expropiación, amplias exenciones de derechos aduaneros y ningún engorroso impuesto adicional. La hermandad del petróleo alababa la ley como un buen ejemplo de “trato limpio entre el gobierno y la industria”¹²⁹.

¿Se tuvieron suficientemente en cuenta los intereses del Estado? ¿Eran justos para la nación los impuestos de 7 ½ a 0%, cuando las mismas compañías pagaban un promedio de 12% en los Estados Unidos? ¿Era la imposición fijada por la ley tan elevada que cualquier aumento hubiera significado una reducción en el total de ingresos del gobierno? ¿Se tuvieron debidamente en cuenta la conservación de los recursos y el interés de las nuevas generaciones? Cuando la oposición pudo finalmente hablar en 1935, su respuesta a todas estas preguntas fue un categórico: “No”.

Debe tenerse presente que en 1922 la inversión en la industria petrolera venezolana era relativamente pequeña. Antes de arriesgar millones en trabajos geológicos y en la perforación de pozos exploratorios, las compañías exigían condiciones óptimas. El impaciente gobierno, entonces en situación desventajosa, cedió. Ciertamente, Venezuela pudo conseguir mejores condiciones que en 1907, porque la demanda era mayor y ya se conocían en parte los recursos del país, lo que disminuía el riesgo. Pero debido a que las compañías estaban descontentas con las leyes de 1920 y 1921, tuvieron que implantarse modificaciones. Una vez iniciado el desarrollo y bien probada la superficie, las leyes podían haber aumentado la participación de la nación, pero Gómez no lo hizo así, y hasta que murió en 1935, las concesiones siguieron adjudicándose en los mismos liberales términos que en 1922.

Nuevas concesiones y exploración

En 1919, las compañías petroleras estadounidenses tuvieron su primera oportunidad cuando el gobierno abrió la admisión de solicitudes para las zonas no arrendadas del Zulia. El 1 de junio ya

129 Per. *Times*, 21 de diciembre de 1929, p. 1.225.

se habían concedido sesenta y cinco arrendamientos, todos ellos a venezolanos. Así informó Gómez a las compañías que excusaban de solicitar concesiones del gobierno. Tendrían que procurárselas de los intermediarios del país.

La lista de los concesionarios primitivos demuestra claramente que Gómez otorgaba las concesiones a sus favoritos, y que el solicitante que resultó más favorecido fue su yerno Julio F. Méndez, a quien se concedieron diecisiete arrendamientos de 15.000 hectáreas. La mayoría de las concesiones de 1919 fueron compradas por la Maracaibo Oil Exploration Company, empresa especuladora norteamericana, cuyo objetivo era, más bien, negociar en terrenos petrolíferos que producir. En 1920, se adjudicaron 176 concesiones, todas a favoritos venezolanos, y nuevamente fueron vendidas a compañías norteamericanas¹³⁰.

Las empresas petroleras averiguaron pronto quién podía y quién no podía conseguir concesiones. Los afortunados intermediarios se convirtieron, en realidad, en agentes de las compañías. Un representante de una de estas se ponía en contacto con uno de los favoritos de Gómez y le informaba acerca de la concesión deseada; el venezolano la obtenía y la vendía a la compañía. Frecuentemente, los intermediarios poseían muchas concesiones sin preocuparse de registrarlas, ya que ello significaría el pago de impuestos. En vez de esto primero, encontraban un comprador, después registraban la concesión y la transferían inmediatamente a aquel que entonces se hacía cargo de todos los impuestos¹³¹.

La ley se convirtió en una farsa. Servía meramente de expediente, mediante el cual Gómez y sus paniaguados se lucraban con los fondos de las compañías en detrimento del tesoro nacional. Las concesiones de 15.000 hectáreas, adjudicadas con arreglo a la ley de

130 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1919, 1, pp. 125-137, 260-265, y 1920, pp. 104-106.

131 Entrevista con Leonard W. Henry (Richmond Pet. Corp.), Caracas, 8 de febrero de 1951. Henry trabajaba el petróleo en Venezuela por los años veinte.

1918, produjeron más de 30.000 dólares para cada uno de los afortunados agentes¹³².

Los defensores de Gómez sostenían que el sistema de intermediarios —con todos sus corruptos manejos, el más común de los cuales era probablemente la restitución de una parte a Gómez— no era tan malo como parecía. Puesto que las sumas conseguidas de las compañías extranjeras contribuían a la creación de fortunas para algunos venezolanos y se ponía a su disposición un capital que aumentaba la riqueza privada de la república. Si se pudiera demostrar que el dinero así obtenido se invertía en desarrollar la agricultura y la industria, tal argumento podría tener alguna validez, pero las ganancias tan mal adquiridas se empleaban con preferencia en inversiones no productivas, en bienes inmuebles o en viajes a Europa.

El artículo de la ley de 1920 que concedía a los terratenientes del país una opción de un año sobre las concesiones en sus tierras¹³³, fue proyectado para estimular las peticiones de arrendamientos que después se venderían. Más de 2.300 venezolanos adquirieron tales concesiones en todos los estados y territorios del país¹³⁴. Después de la depresión de 1921 y de haber logrado las compañías en 1922 la ley que deseaban, todo un grupo de compañías norteamericanas (las británicas tenían suficiente terreno para trabajar con las concesiones de 1907 y 1912) comenzaron a comprar¹³⁵. Unos pocos venezolanos, propietarios de buenos terrenos en la cuenca de Maracaibo, que exigieron cánones preferentes además del precio de la venta, hicieron fortuna; pero en general los propietarios estaban en posición negociadora desventajosa. La mayoría de sus propiedades estaban en zonas no probadas y, en consecuencia, se vieron forzados a vender

132 Bell, ob. cit., p. 103.

133 *Gaceta Oficial*, 19 de julio de 1922, *Exposiciones*, art. 8.

134 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1921, pp. 50-73.

135 White al secretario de Estado, Caracas, 17 de octubre de 1921, DSV X31.6363/79; Arcaya, ob. cit., p. 189.

barato o a ver como su concesión caducaba al final del período de exploración¹³⁶.

Hasta fines de 1922, el desarrollo de la industria petrolera en Venezuela fue escaso. No se habían descubierto grandes depósitos. Las compañías británicas se mostraban remisas en comenzar y las norteamericanas deseaban una ley más liberal, la cual consiguieron en 1922 antes de aumentar sus inversiones.

La Caribbean Petroleum, que operaba en Mene Grande, era todavía la única empresa productora comercialmente. Las otras dos filiales de la Shell, la Colon Development y la VOC continuaron sus perforaciones en los campos de Tarra, Río de Oro, La Paz y La Rosa alrededor del lago. Encontraron pequeños pozos productores, pero generalmente los tuvieron que cerrar por falta de servicios de transporte y almacenamiento¹³⁷. La Caribbean Petroleum creció rápidamente. En 1922, empleaba a 1.150 trabajadores, más del doble de los que tenía en 1918. Las cuatro quintas partes de sus empleados eran trabajadores venezolanos no especializados, que ganaban cinco bolívares al día. Como el trabajo de exploración en el este no había tenido éxito, la compañía renunció a todas sus diseminadas parcelas de explotación, menos a 250, y concentró su programa de perforación en Mene Grande. La producción aumentó con regularidad: de 320.000 barriles en 1918 a 2.235.000 en 1922. Más de 80% se exportaba por el terminal de San Lorenzo a la refinería de la Shell en Curazao. Al principio, las barcas con el petróleo eran remolcadas, pero en 1922 se disponía ya de dos petroleros nuevos, el *Presidente Gómez* y el *Presidente Bolívar*, de escaso calado, capaces de atravesar la barra de Maracaibo de doce pies de profundidad.

El crudo no exportado se refinaba en San Lorenzo y se vendía a un mercado venezolano en creciente expansión. Se instalaron depósitos de almacenamiento en La Guaira, Puerto Cabello y Caracas; se vendía gasolina y querosén para automóviles, se suministraron

136 Arcaya, ob. cit., p. 192. La mayor parte se vendieron por negociaciones directas.

137 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1922, p. V.

combustibles a los vapores de cabotaje de la Compañía Venezolana de Navegación y a las locomotoras del ferrocarril Caracas-La Guaira. San Lorenzo y Mene Grande siguieron creciendo. Se construyeron más casas, se mejoraron las condiciones sanitarias y las carreteras, se instaló el acostumbrado club de extranjeros, completo, con bar, cine y mesas de billar¹³⁸.

Aunque la Shell era el único productor, otras lo intentaban. En las concesiones de Planas y Arráiz, la North Venezuelan Petroleum y la Bristish Controlled efectuaban activos trabajos de exploración. A finales de 1922, cada una de ellas tenía 600 hombres trabajando¹³⁹.

A las compañías norteamericanas les interesaba, principalmente, la adquisición de las concesiones de los favoritos políticos de Gómez y de los terratenientes indígenas. Las más activas eran la Standard de New Jersey, la New England Oil, la Sun Oil, las Texas, la Gulf y la Sinclair, que evadieron la cláusula de la ley del mínimo de 80.000 hectáreas, mediante la creación de varias filiales¹⁴⁰.

En este período de exploración, los geólogos extranjeros trabajaban, con sus equipos venezolanos, en zonas en las que no se habían levantado mapas. Los campos se encontraban simplemente localizando las filtraciones petrolíferas y perforando un pozo en sus proximidades. A fines de 1922, los equipos de exploración habían atravesado la mayor parte de la cuenca de Maracaibo. La explotación, a gran escala, estaba pronta a comenzar.

138 U.S. Daily Con. Rpts., 14 de febrero de 1921, pp. 903-904. Informe anual de la Caribbean Petroleum, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1922, pp. 109-127.

139 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1920, 1, 351, y 1922, pp. 92, 102, 108. La Gen. Asphalt's Bermúdez Co. había suspendido prácticamente las operaciones.

140 Ibid., 1919, 1, 260-265; U.S. Daily Com. Rpts., 14 de febrero de. 1921, pp. 208-209. El cónsul norteamericano Dudley G. Dwyre al secretario de Estado, Maracaibo, 6 de noviembre de 1920 y 5 de mayo de 1921, DSV 831.6363/49 y 60.

Capítulo IV

Época de auge (1922-1929)

Testigos del favorable compromiso de la Shell, las otras dos compañías británicas que operaban en las concesiones de 1907 se propusieron zanjar sus diferencias con el gobierno. El problema era de nuevo la obligación de explotar. Las compañías deseaban retener la totalidad de sus concesiones; el gobierno quería impedir que las mismas continuaran inactivas. En ambos acuerdos, las compañías retuvieron sus tierras, pero no sin que los Estados Unidos interviniesen nuevamente.

Cuando, en 1923, el gobierno amenazó con anular la concesión de Planas de la British Controlled, basándose en que la compañía no había seleccionado parcelas ni puesto en explotación superficie alguna conforme con lo estipulado, la Standard de New Jersey, que había recibido una opción para desarrollar el tercio oriental de la concesión, solicitó ayuda diplomática. Washington le complació dando instrucciones a su legación en Caracas para que ayudase a los británicos a conseguir que se les revalidase la concesión¹⁴¹.

Los agentes de la Standard se ocuparon del asunto con el ministro de Fomento, Antonio Álamo. Este les aconsejó que utilizasen las vías administrativas adecuadas y que presentaran una solicitud formal en su oficina. Los agentes no le hicieron caso. En su lugar, pidieron que el embajador de los Estados Unidos dispusiese una entrevista

141 Cook al secretario de Estado, Caracas, 23 de julio de 1923 y el secretario de Estado en funciones a la legación de Caracas, Washington, septiembre, 1923.

personal con el dictador, en la cual Gómez les aseguró que la disputa acerca de la concesión de Planas se decidiría sin demora y de manera satisfactoria¹⁴². El 31 de mayo de 1924, la British Controlled manifestó su conformidad para elegir parcelas y comenzar la explotación “oportunamente”, y, en correspondencia, el gobierno redujo los impuestos de superficie y los cánones en 50% y concedió a la compañía absoluta libertad para transferir su concesión¹⁴³. De esta forma, se protegió el contrato de desarrollo de la Standard. No se impuso un límite determinado para comenzar la explotación de los terrenos, pero cuando Gómez murió, en 1935, la British Controlled no había seleccionado más que unas pocas parcelas, explotadas, pues, “oportunamente”. El 23 de febrero de 1927, se firmó un acuerdo semejante con la North Venezuelan Petroleum (concesión de Arráiz)¹⁴⁴. Los resultados fueron los mismos: la compañía seleccionó unas pocas parcelas y siguió sin trabajar en la mayor parte de su inmensa concesión.

De esta manera, los cuatro contratos de 1907 se desarrollaron muy lentamente debido especialmente a la lenidad del gobierno, que permitió una interpretación liberal de la obligación de explotar. De forma similar a muchos grandes terratenientes latinoamericanos, las compañías británicas resistían todo intento de subdividir. DSV 831.6363/139 y 142.

La tercera parte de los intereses que poseía la Standard era lo bastante grande, evidentemente, para hacer que los Estados Unidos cambiasen de táctica y trabajasen con Gran Bretaña por la causa común.

Con haciendas petrolíferas y, sin embargo, casi todas sus tierras permanecían baldías. Solo el contrato de Valladares había expresado, de forma indudablemente clara, la obligación de explotar, y

142 Cook al secretario de Estado, Caracas, 9 de octubre y 8 de noviembre de 1923, DSV 831.6363/149 y 152.

143 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1924, 1, 16.

144 Ibid., 1926, 1, 531.

esto ayuda a explicar por qué la Caribbean Petroleum fue el único productor comercial hasta 1923¹⁴⁵.

Política corrupta de concesiones

No existe caso más claro de manifiesto y desvergonzado fraude que la forma en que Gómez dispuso de las reservas nacionales. Dado que el trabajo de exploración había sido ya efectuado en las parcelas devueltas al gobierno, y puesto que los trabajos de desarrollo en los lotes contiguos retenidos por las compañías demostraban la posibilidad de que la concesión contenía petróleo, el valor de las parcelas de reservas nacionales se elevaba desmesuradamente. Por esta razón, la ley de 1922 había dispuesto que los lotes, así devueltos, podrían arrendarse solo después de la decisión del presidente de lanzarlos al mercado. En el momento oportuno, el gobierno debería recibir las propuestas y, presumiblemente, adjudicaría las parcelas a quienes hicieran las mejores ofertas¹⁴⁶.

Pero el procedimiento seguido por Gómez fue completamente diferente. Las reservas nacionales salieron a subasta, pero fueron aceptadas casi siempre las ofertas de una firma de Caracas recientemente formada, la Compañía Venezolana del Petróleo. Se publicaron anuncios de concurso, pero antes de que pudiesen hacerse razonables ofertas (se tardaba por lo menos un mes en localizar, estudiar y estimar el valor de las tierras en cuestión), se adjudicaban los contratos a la Compañía Venezolana. Algunas reservas se lanzaron al mercado y los contratos se firmaron antes de transcurridos dos días. A veces, se adjudicaban las concesiones antes de que las compañías extranjeras recibieran la notificación de que las mismas estaban en venta¹⁴⁷. Las empresas petroleras, que deseaban las reservas

145 Planchart Burguillos, ob. cit., pp. 149-152, 275-281. Hasta el contrato de Valladares fue sometido a proceso legal. En 1928, un norteamericano, Harry W. Shumacher, intentó demostrar que el contratista no había cumplido sus obligaciones y que él, Shumacher, había heredado los derechos legales a la concesión Valladares. Véase Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1928, I, XII-XIII, pp. 549-559.

146 *Gaceta Oficial*, 19 de julio de 1922, *Exposiciones*, arts. 18, 20-21.

147 Frederick C. Chabot, Chargé d'Affaires ad interim, al secretario de Estado, Caracas, 7 de junio y 14 de julio de 1924, DSV 831.6363/206 y 211. Para

nacionales, pronto averiguaron que las tenían que solicitar, más bien, a la Compañía Venezolana que al gobierno.

Pero la industria lo pensaba muy bien antes de comprar. La Compañía Venezolana de Petróleo fue fundada en Caracas el 22 de junio de 1923, como una compañía privada nacional para adquirir reservas nacionales y otras concesiones. Su declarado objetivo era el de transferir estas concesiones, arrendarlas o establecer filiales para que las explotasen¹⁴⁸. El presidente de la compañía era Lucio Baldó, amigo personal de Gómez y su representante oficial en la Exposición Internacional Petrolera de Tulsa de 1923. Los dos vicepresidentes eran Roberto Ramírez, administrador de los negocios del dictador, y Rafael González Rincones, otro íntimo de Gómez. Sin preocuparse de aportar los 5.000.000 de bolívares especificados en la escritura social, estos tres individuos monopolizaban las mil acciones de la compañía¹⁴⁹. Nombraron agente a un geólogo norteamericano, Edwin B. Hopkins, quien abrió una oficina central en New York y una sucursal en Londres para lanzar al mercado las concesiones de la Compañía Venezolana¹⁵⁰.

Hacia el otoño de 1923, cuando la oficina de New York ofreció vender 100.000 hectáreas de tierras de reservas nacionales, era bien conocido entre los negociantes de la industria petrolera que la Compañía Venezolana no era más que una empresa ficticia establecida por el dictador. La industria petrolera le llamó, como realmente era, “Compañía del General Gómez”. Los empresarios se mostraban precavidos en comprar a la simulada compañía, porque la ley de 1922 prohibía expresamente la adquisición de concesiones al presidente y a otros altos funcionarios del gobierno. Temían que cuando

ejemplos de la rápida aceptación de las ofertas de la compañía venezolana, véase *Gaceta Oficial*, junio, 1923.

148 Estatutos de la Compañía Venezolana de Petróleo (Caracas, 1923), arts. 1-3, 13.

149 Ibid., p. 8; Chancey Hackett (Pantepec) al secretario de Estado, Caracas, 24 de marzo, 1924, DSV 831.6363/161; Junta Revolucionaria de gobierno, Recopilación de sentencias... por el jurado de Responsabilidad Civil y Administrativa (5 vols., Caracas, 1946), III, p. 18.

150 Copia del contrato de Hopkins, anexo 3 de Chabot al secretario de Estado, Caracas, 16 de abril de 1924, DSV 831.6363/183.

terminase la dictadura, la administración que le sucediera cancelaría las peculadas concesiones. Sería relativamente fácil demostrar que el dictador y los tres funcionarios accionistas eran reos de flagrante hurto. La Compañía Venezolana se encontró sin clientes¹⁵¹.

Esta repugnancia por comprar, molestó a Gómez, que no estaba dispuesto a ceder fácilmente. Proyectó astutamente un plan para obligar a actuar a las compañías norteamericanas. En febrero de 1924, estas recibieron noticias de que intereses alemanes, el grupo Stinnes, habían obtenido una opción para adquirir una participación de la cuarta parte en la Compañía Venezolana, y planeaban comenzar las operaciones mediante la compra y la explotación de 200.000 hectáreas de reservas nacionales¹⁵².

Era lógico que los alemanes —forzados a mantenerse a un lado y a ver como los británicos, franceses y norteamericanos obtenían el control de las reservas mundiales de petróleo, después de la Primera Guerra Mundial— desearan obtener sus propios suministros. Se recordó que los alemanes habían apoyado firmemente a Gómez cuando este consolidaba su posición como dictador, y que Gómez había mostrado simpatías germanófilas durante la Primera Guerra Mundial¹⁵³.

Gran Bretaña y Estados Unidos se estremecieron ante la idea de tal intervención. Si los alemanes ejercían su opción, las consecuencias para las compañías norteamericanas eran especialmente de temer. Si Stinnes adquiría acciones de 11 compañías venezolanas, ello iba a significar que en realidad esperaba controlarla, lo que le daría un monopolio en tierras de reserva nacional contiguas a las parcelas de explotación seleccionadas por las compañías norteamericanas.

151 Hackett al secretario de Estado, Caracas, 24 de marzo de 1924, y Chabot al secretario de Estado, Caracas, 1 de julio de 1924, DSV 831.6363/161 y 223; *Gaceta Oficial*, 19 de julio de 1924, *Exposiciones*, art. 5. Otra razón de que las compañías no se apresuraran a comprar fue que ya tenían bastantes concesiones para mantenerlas ocupadas.

152 Cook al secretario de Estado, Caracas, febrero 24 y 7 de marzo de 1924, DSV 831.6363/157 y 160; *Journal of Commerce* (New York), 15 de abril de 1924.

153 Hackett al secretario de Estado, Caracas, 24 de marzo de 1924, y Chabot al secretario de Estado, Caracas, 15 de abril de 1924, DSV 831.6363/161 y 171.

Estas, que habían gastado grandes sumas en trabajos de exploración y de desarrollo, se enfrentaban con la posibilidad de que las concesiones en escaqueado, entretejidas con sus parcelas ya puestas a prueba, cayeran en manos de los alemanes. Stinnes no solo se lucraría inmerecidamente del trabajo de desarrollo de los norteamericanos, sino que también competiría con ellos en el empobrecimiento de depósitos comunes subterráneos. Además, en caso de litigios, ¿no tendría Stinnes, como contratista de la compañía de Gómez, una clara ventaja sobre los otros?

Las compañías se encontraban ante un dilema. Solicitaron ayuda. Y Washington telegrafió a su legación de Caracas:

... informe a los funcionarios venezolanos competentes, que este gobierno vería con inquietud cualquier movimiento sugeridor de confiscación o que excluyese a los intereses norteamericanos de la oportunidad de competir en igualdad de condiciones con otros intereses extranjeros para la adquisición de concesiones en futuras zonas de explotación, constituidas en reservas nacionales¹⁵⁴.

A esto contestó con indignación el ministro de Negocios Extranjeros de Venezuela, Itriago Chacín: “Cualquier sospecha o temor de confiscación, en el sentido que se insinúa..., está injustificada”¹⁵⁵.

No obstante, la existencia de la amenaza alemana fue suficiente para incitar a la acción a la mayor de las compañías norteamericanas. Como la opción de Stinnes se refería solo a una fracción de las tierras de la Compañía Venezolana, aún estaban en venta muchas hectáreas de la reserva nacional. La Standard de New Jersey tomó la iniciativa y comenzó a adquirir concesiones, pese su cuestionable legalidad. Razonaba que, aun en el caso de que se demostrase que Gómez era el verdadero dueño de las concesiones, el procedimiento de nulidad

154 Secretario de Estado a la legación de Caracas, Washington, 26 de marzo de 1924, DSV 831.6363/171.

155 Chacín a la legación de USA en Caracas, 31 de marzo de 1924, copia incluida en Chabot al secretario de Estado, Caracas, 5 de abril de 1924, DSV 831.6363 / 17 r.

podría ser evitado por aplicación de la “doctrina del comprador inocente”. Además, como Gómez no había anulado las concesiones de 1907, adjudicadas por Castro, era posible que la administración que le sucediera reconociera tales títulos¹⁵⁶.

Después de que la Standard decidió comprar, no se volvió a oír nada más de Stinnes. Quedó claro que Gómez había montado toda la tramoya¹⁵⁷. Su plata había conseguido un admirable éxito. No solamente había obligado a las engañadas compañías a comprar, sino que se aprovechó de la ventajosa posición negociadora, creada por él mismo para conseguir de aquellas los precios máximos. Cuando las empresas petroleras vacilaban en comprar a los precios que calificaban de exagerados, Gómez simplemente echaba mano en su saco de trapacerías¹⁵⁸. De improviso comenzaron a circular rumores de que la Compañía Venezolana estaba pensando ahora en vender todas sus reservas nacionales a la Standard de New Jersey. Las otras compañías norteamericanas se enfrentaban de nuevo a la posibilidad de quedar con las manos vacías, mientras que la Standard explotaba los lotes contiguos a los suyos. Los trucos del dictador proporcionaron otro quebradero de cabeza a Washington. El objetivo de la política del Departamento de Estado era impedir un monopolio de los alemanes. ¿Cuál sería su postura si una compañía norteamericana adquiría uno? ¿Se ampliarían las demandas de Washington de una equitativa competencia entre naciones para incluir la que se produjera entre compañías norteamericanas?¹⁵⁹.

La segunda amenaza monopolística fue suficiente para decidir a los remisos compradores. Las reservas nacionales fueron vendidas principalmente a compañías que ya poseían las parcelas

156 Chabot al secretario de Estado, Caracas, 9 y 17 de mayo de 1924, DSV \$31.6363/196 y 198. El presentimiento de la Standard resultó acertado: los gobiernos posteriores apoyaron estas concesiones.

157 Ibid.

158 Ibid., 7 de junio de 1924, DSV 831.6363/206.

159 *Memoria* del Departamento de Estado, Off. of Econ. Advisor, Washington, 2 septiembre, 1925, DSV 831.6363/284.

contiguas, pero los precios siguieron siendo altos. Una empresa pagó 250.000 dólares y 2 ½% de canon suplementario por 15.000 hectáreas. Otra compró 75.000 hectáreas por 750.000 dólares, con la cláusula de adjudicar a la Compañía Venezolana 50% de la compañía filial que se fundaría para desarrollar la concesión¹⁶⁰.

Además de los arrendamientos de las reservas nacionales, Gómez también adjudicó a la “Compañía de Gómez” concesiones ordinarias de explotación. Por ejemplo, en 1926, de un total de 234 concesiones de exploración y explotación adjudicadas, la Compañía Venezolana recibió 189¹⁶¹. En las concesiones de exploración tenía la doble ventaja de que se le aseguraban parcelas de explotación en toda la superficie, ya que las parcelas de reservas nacionales, devueltas al gobierno, venían a caer definitivamente en manos de la Compañía Venezolana.

Después de que hubo terminado el período de auge de las concesiones, y que se dispuso de las reservas nacionales a fines de la década de los veinte, la Compañía Venezolana desapareció. Los tribunales venezolanos estimaron, después, que Gómez se había beneficiado personalmente de 20.000.000 de bolívares, y que los tres funcionarios marionetas recibieron cada uno alrededor de 500.000. Los fondos fueron invertidos en un hotel de lujo, una fábrica de jabón, haciendas y en otros negocios encaminados a aumentar la fortuna personal del dictador¹⁶².

También los subordinados políticos de Gómez se valieron de sus cargos para hacerse ricos con el petróleo. El caso de Adolfo Bueno, su secretario particular, fue hecho público por los tribunales en 1946. El 15 de junio de 1922, Gustavo Escobar Llamozas presentó una propuesta para el arrendamiento de tres lotes de reservas nacionales en la cuenca de Maracaibo, que se le adjudicaron al día siguiente. Seis meses después las transfirió a la British Equatorial Oil Company (que más tarde las vendió a la Lago Petroleum Corporation) por un

160 Cook al secretario de Estado, Caracas, 7 de junio de 1926, DSV 831.00/1298; *Pet. Times*, 1 de abril de 1926, p. 630.

161 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1926, pp. 24-25.

162 Recopilación de sentencias..., III, 320.

canon preferente de 5%, dos tercios del cual fueron asignados a su amigo Adolfo Bueno. Este vendió, en 1938, su contrato de regalía, después de haberse beneficiado en más de 2.000.000 de bolívares, a la Falcón Oil Corporation por 9.126.000 bolívares¹⁶³. También averiguaron los tribunales que Julio Méndez había hecho millones con las concesiones obtenidas por intermedio de la influencia del suegro de Gómez¹⁶⁴. Otro pariente del dictador, Santos Matute Gómez, obtuvo fraudulentamente, siendo gobernador del Zulia, una propiedad petrolífera a orillas del lago de Maracaibo y la vendió a una compañía petrolera por 8.000.000 de bolívares¹⁶⁵. Cuando Vicente Pérez Soto era gobernador del Zulia se valió de intermediarios para adquirir títulos privados sobre ricas tierras petrolíferas (directa violación de las leyes sobre la tierra y sobre el petróleo), que después vendió a las compañías petroleras.¹⁶⁶

Tales eran los métodos por los que se adjudicaban las concesiones bajo el régimen de Gómez. Se hacía mofa de la ley. El fraude y el engaño, el embrollo y la doblez eran las reglas del juego. Las compañías que se beneficiaban más eran las que estaban más dispuestas a adaptarse a los corruptos métodos del gobierno. Como cómplices en la ilegalidad, recibían la parte del león en las buenas tierras petrolíferas y cosechaban las recompensas del futuro. Tres Grandes compañías norteamericanas (Standard de New Jersey, Standard de Indiana y Gulf) obtuvieron sus lucrativos arrendamientos en la época de las corruptas concesiones del régimen de Gómez. La Shell estaba satisfecha con las amplias concesiones recibidas antes.

Operaciones sobre el terreno

El período 1923-1929 fue una época de auge en la industria mundial del petróleo. La producción casi se duplicó para suministrar gasolina y lubricantes para los automóviles y combustibles, para

163 Ibid., I, pp. 103-106.

164 Ibid., I, pp. 169-373.

165 Para un relato secundario de este caso notorio, véase Miguel Acosta Saignes, *Petróleo en México y Venezuela* (México, 1941), p. 39.

166 Recopilación de sentencias..., 1, pp. 144-145.

las fábricas y los hogares. Estados Unidos, consumidor y productor de 65%, aproximadamente, del petróleo mundial, mantuvo el ritmo duplicando su producción. Venezuela, productor insignificante en 1922, se convirtió en 1928 en el principal exportador y segundo productor mundial, después de los Estados Unidos.

Durante 1924, comenzó a disminuir la rivalidad anglo-norteamericana. Quedó claro que las reservas de petróleo se habían subestimado y retornó el temor de la escasez. Sin embargo, la competencia por mercados y fuentes de suministros continuó entre las compañías. Hasta 1927, los mercados en expansión absorbieron los aumentos de producción. Después se alcanzó el punto de saturación. El descubrimiento de muchos campos prolíficos dio por resultado que la oferta sobrepasase a la demanda, y la anterior importancia atribuida a la política de adquisición de reservas y aumento de la producción se modificó en favor de la venta de los excedentes y de la restricción de la producción. Los intentos de los productores de limitar voluntariamente la producción no tuvieron éxito y hasta la depresión mundial de 1930 continuó aumentando.

Debido a que Venezuela exportaba casi todo su petróleo, era extremadamente sensible al mercado mundial y, por tanto, le afectaba profundamente las modificaciones del mismo. Cuando después de la corta depresión de 1921 aumentaron los precios del petróleo y se incrementó la demanda, el auge de la producción en la cuenca de Maracaibo constituyó, principalmente, un reflejo de las prometedoras perspectivas del mercado mundial.

Aunque la competencia se produjo entre las compañías productoras en varias zonas, también existía competencia entre los países que poseían yacimientos petrolíferos para que se explotasen sus recursos. Los inversionistas de la industria petrolera estaban favorablemente impresionados por la estabilidad política, los bajos costos del transporte y la buena probabilidad de encontrar petróleo. Gómez estaba firmemente parapetado, la ley de 1922 era la más liberal de toda la América Latina, las distancias para el transporte a los Estados Unidos y los puertos europeos eran más cortas que desde los puertos petroleros mexicanos, y a fines de 1922 se encontró un enorme géiser

petrolífero en el lago de Maracaibo, que hizo aún más atractiva una zona ya prometedora.

Existe una interesante relación entre la decadencia de la industria petrolera mexicana y el aumento de la venezolana. Entre 1921 y 1929, la producción de México decayó uniformemente de 193.000.000 de barriles anuales a solo 45.000.000, y la venezolana aumentó de 1.000.000 a 137.000.000 de barriles por año¹⁶⁷.

La revolucionaria constitución mexicana de 1917 y las disputas que originó sobre la propiedad del subsuelo no eran nada prometedoras para las nuevas inversiones, y a la ambigüedad de la ley, se sumaba la incertidumbre política. Todo esto más la aparición de la temida agua salada en los pozos petrolíferos interrumpieron la explotación y desviaron el interés hacia Venezuela¹⁶⁸. La Standard de New Jersey, la Shell y otras se dirigieron al sur, y a la par de la emigración de capital, se produjo la de geólogos, perforadores, trabajadores del refinado y encargados de los tanques. Venezuela absorbió gradualmente los mercados mexicanos y, hacia 1928, le remplazó como principal abastecedor extranjero de los Estados Unidos¹⁶⁹.

Al noroeste del campo de Mene Grande de la Caribbean Petroleum, la VOC perforó más profundamente un pozo abandonado en las cercanías del lago. El 14 de diciembre de 1922, el pozo Barroso, número 2, comenzó a producir, a 1.500 pies, 2.000 barriles diarios y aumentó rápidamente hasta que lo hizo de una forma incontenible a 100.000 por día, destruyó la torre del pozo y lanzó al aire una columna de petróleo de 200 pies de altura. Fue un géiser enorme, “el más productivo del mundo”, según dijo el *New York Times*¹⁷⁰.

167 Twentieth Century Petroleum Statistics (Dallas), 1951, p. 9.

168 Véase Harlow S. Person, *Mexican Oil, Symbol of Recent Trends in International Relations* (New York, 1942).

169 *Oil Weekly*, 13 de mayo de 1922, p. 29; *Pet. World*, septiembre, 1926, p. 327, octubre 1926, p. 382, agosto, 1927, p. 307, enero de 1928 p. 18; *New York Times*, 29 de marzo de 1928, p. 5; *O'Sh. S. Am. Oil Rpt.*, enero de 1928, p. 3.

170 Informe anual de VOC., en Ministerio de Finanzas, *Memoria*, 1922, p. 82; *Oil Weekly*, 13 de enero de 1923, p. 15; *N. y Times*, 18 de marzo de 1923, 1, p. 13. Quinientos hombres se lanzaron al lugar y cavaron galerías para salvar parte

Esto puso a Venezuela en el mapa de toda empresa petrolera. El pozo Barroso, a solo milla y media de la orilla del lago, en la concesión Aranguren de la Shell, excitó la imaginación de las compañías norteamericanas que tenían propiedades contiguas, porque si el depósito subterráneo se extendía por el subsuelo de sus concesiones, podrían extraer petróleo del mismo. La Creole Syndicate tenía concesiones en una estrecha línea costera de medio kilómetro de anchura, y la Lago Petroleum Company (más tarde Standard de Indiana), las tenía en el lecho del lago.

Pronto el modelo de la producción en la orilla oriental del lago de Maracaibo fue el de la Shell en tierra, la Gulf (que adquirió las concesiones de la Creole Syndicate) en el agua, poco profunda a lo largo de la costa, y la Standard de Indiana en el lago. Operando, lado a lado, este trío llevó a cabo una perforación competitiva en sus concesiones colindantes, todas ellas extrayendo crudo de una reserva común subterránea. Cuando se descubrieron nuevos campos hacia el sur, la línea de combate se desplazó rápidamente hacia allá.

De esta forma, se abrieron los famosos campos costeros del distrito Bolívar, fuente de la mayoría del petróleo venezolano, y los afortunados concesionarios (Shell, Standard de Indiana y Gulf) se convirtieron en los Tres Grandes de la industria petrolera en Venezuela¹⁷¹.

Las noticias sobre el géiser Barroso produjeron gran excitación entre los inversionistas norteamericanos. Se formaron nuevas compañías para probar su suerte en la cuenca del lago de Maracaibo, y las concesiones del estado Zulia fueron pronto engullidas. Se desarrollaron ambiciosos programas de perforación en los campos costeros del distrito Bolívar y se abrieron intensivamente pozos exploratorios por todas partes. La producción aumentó en proporción geométrica: de 2.000.000 de barriles en 1922 a 4.000.000 en 1923, 9.000.000 en 1924, 19.000.000 en 1925, 37.000.000 en 1926, 63.000.000 en 1927 y 106.000.000 en 1928. En

del petróleo. El pozo lanzó un chorro durante nueve días y después se secó completamente.

171 Los campos costeros de Bolívar todavía representan los dos tercios de la producción de Venezuela.

este último año, Venezuela produjo 8% del petróleo mundial y las tres quintas partes del de América Latina, y pasó a sustituir a Rusia como segundo productor del mundo¹⁷².

El pozo Barroso de la VOC abrió el campo de La Rosa. Se construyeron rápidamente depósitos de almacenamiento, oleoductos y muelles de embarque para manipular la gran producción de los numerosos pozos nuevos. En 1925, la perforación comenzó en la mitad occidental del lago en la concesión de Arangueren. Allí se descubrieron los campos de La Paz y Concepción. En 1927, la atención se desvió al campo recientemente descubierto de Lagunillas, al sur de La Rosa. En 1929, la VOC producía 45.000.000 de barriles anuales, una tercera parte de la producción venezolana. Tenía empleados a más de seis mil hombres¹⁷³.

A las otras filiales de la Shell no les iba tan bien. En el campo de Mene Grande de la Caribbean Petroleum, tierra adentro lejos del lago, no se producía una perforación competitiva y la producción por pozo era mucho menor que el de La Rosa. No obstante, la producción aumentó anualmente a pesar del cierre de muchos pozos en el período 1926-1928, en que la Shell dedicó principalmente su atención a Lagunillas. A finales del período de auge, en 1929, la Caribbean Petroleum era la cuarta de las productoras de Venezuela, con 15.000.000 de barriles, 11% del total de la nación. La refinería de la compañía en San Lorenzo se amplió para satisfacer la creciente demanda del país. En 1925, los productos de la Shell se vendían en sucursales en Caracas, Barquisimeto, Maracay y Valera, y en los muelles de La Guaira, Puerto Cabello, Maracaibo y Ciudad Bolívar. Pero el mercado venezolano absorbía solo una pequeña cantidad de la producción total. La mayoría del petróleo de la Shell se embarcaba con destino a Curazao en su flota de 35 petroleros del lago¹⁷⁴.

172 U.S. Bureau of Mines, *The Petroleum Data Book* (Washington, 1943), p. E 33.

173 Informe anual de VOC, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1923-1929; O'Sh. S. Am Oil Bul., 9 de febrero de 1930, p. 10. Enero de 1922, la VOC empleó solamente 217.

174 Informe anual de la Caribbean Petroleum en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1923-1929.

La otra filial de la Shell, la Colon Development, considerada originalmente como la más prometedora, causó la mayor decepción. Aunque durante el período de auge se descubrieron tres campos petrolíferos (Los Manuales, Río de Oro y Tarra) al suroeste del lago, no pudo extraerse petróleo alguno. Los pozos tuvieron que ser cerrados mientras no se solucionara el problema de llevar el petróleo desde las pantanosas selvas al lago¹⁷⁵.

Los ataques de los indios motilonos también dificultaban el desarrollo de esta zona. La Colon Development se quejaba de que sus hombres estaban constantemente en peligro, de que sus geólogos se vieran frecuentemente obligados a abandonar el trabajo¹⁷⁶. J. E. Brantley, contratista de la compañía para la perforación, describió las condiciones de 1929 de la siguiente manera:

... Nuestro trabajo de avance tenía que realizarse en la estación seca. Como protección para los conductores, las cabinas de los tractores, que abrían los caminos, se cubrieron con varias capas de tela metálica que no podían atravesar las pesadas flechas de palma negra. Las de los camiones iban protegidas de manera semejante, mientras que la caja del mismo tenía laterales de 4 pies de altura, contruidos de tableros de madera dura de unas 3 pulgadas de espesor.

Se ordenó a todo el personal que permaneciese escondido detrás de los tablones o de la tela metálica. Muchas flechas disparadas desde la selva se estrellaban contra los tablones o quedaban detenidas por la tela metálica. Los emplazamientos de los pozos se situaban en medio de claros de 200 metros en cuadro, aproximadamente, debido a que el alcance de las flechas de los indios era algo menos de 100 metros. Estos claros estaban rodeados por altas cercas de espeso alambre de espino, y se colocaron luces a intervalos que iluminaban la cerca. Se colocaron garitas de centinelas en lugares ventajosos alrededor de los claros...

Cuando comenzó la perforación a base de veinticuatro horas seguidas, la luz del día ponía frecuentemente de manifiesto flechas alrededor de la torre de perforación...

175 Informe anual de la Colon Development, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1923-1929.

176 Ibid., 1920-1921.

Nunca se vio a ninguno de estos indios, y con la estación de las lluvias dejaron de molestarnos, ya que se retiraron a las montañas, lejos de las pantanosas tierras bajas... Estuvimos aproximadamente un año en esta zona, y a pesar de las numerosas flechas disparadas solo resultó herida una persona. A un conductor de un tractor que había salido de su cabina para examinar el motor le agujerearon un hombro¹⁷⁷.

La Standard de New Jersey, que perforaba pozos exploratorios en el adyacente distrito de Perijá, también fue molestada por los motilones. Los equipos de geólogos e ingenieros fueron molestados con frecuencia cuando viajaban río arriba. Durante un ataque, un trabajador venezolano recibió un flechazo fatal en la cabeza y otro fue herido en el pecho. Un supervisor de perforación, que jugaba al *bridge* en la caseta del campo, fue muerto por una flecha disparada a su espalda a través de la ventana. Un geólogo fue asesinado y su cuerpo mutilado, y una expedición enviada a buscarle fue también atacada. Se estacionaron más centinelas y Gómez envió un pequeño ejército a la zona. Algunas empresas petroleras pensaban que la única solución del problema era una fuerza de soldados suficiente para batir la zona, quemar los poblados y expulsar a los indios a Colombia. Otros eran partidarios de la exterminación total¹⁷⁸.

La política oficial de las compañías era de “conciliación”, y se ordenó a los empleados que disparasen solo en caso de ser atacados. No obstante, a medida que la amenaza crecía, aumentaba el temor y flaqueaban los nervios, los desasosegados centinelas disparaban a cualquier señal de un enemigo raras veces visto. En 1926, Alexander Sloan, cónsul de Estados Unidos en Maracaibo, informó: “En la comarca de los indios existe ahora un continuo estado de guerra”¹⁷⁹.

177 U.S. Congress. Senate. Special Committee Investigating Petroleum Resources. American Petroleum Interests in Foreign Countries (Washington, 1946), pp. 366 367.

178 El cónsul A. Sloan al secretario de Estado, Maracaibo, 19 mayo, 1926, DSV 831.6363/323; O’Sh. S. Am. Oil Rpt., junio, 1926, p. 7; julio de 1926, p. 9, septiembre, 1926, p. 10, diciembre, 1926, p. 9; C. C. McDermond, Who’s Who in Venezuela (Maracaibo, 1932), p. 7.

179 Carta al secretario de Estado, Maracaibo, 30 junio, 1926, DSV 831.6363/328.

Ni las compañías extranjeras ni el gobierno venezolano comprendieron el punto de vista de los motilones. Esta región del suroeste del lago de Maracaibo era el tradicional campo de caza de invierno de los indios. Cuando los blancos comenzaron a trazar caminos y a despejar la selva, el indio se alarmó justamente ante esta amenaza a su suministro de alimentos. Su resistencia guardaba proporción con el grado de intrusión, y luchó feroz y eficazmente, retrasando la invasión de la gente petrolera.

La British Controlled, que operaba en la concesión de Planas al noroeste del lago, comenzó a exportar desde el campo de El Mene a fines de 1923. Un oleoducto de cincuenta y cinco kilómetros, que corría paralelo al ferrocarril de vía estrecha de la compañía, llevaba el crudo al terminal de carga en La Esticada, en donde lo compraba la Shell para transportarlo a su refinería de Curazao. El petróleo de El Mene era de alta calidad, pero ni la producción por pozo ni el total eran considerables. En su año más próspero, 1927, la British Controlled produjo solamente 2.500.000 barriles, y en 1929, cuando la producción ya había comenzado a declinar, no llegó a 2% del total de Venezuela¹⁸⁰. En la concesión de Arráiz, la North Venezuelan Petroleum efectuó algunos trabajos exploratorios, pero nunca se encontró petróleo en cantidades comerciales para exportar¹⁸¹.

En 1924, la Lago Petroleum Corporation se convirtió en la primera compañía norteamericana exportadora de petróleo venezolano. La Lago, recién llegada, fue fundada en diciembre de 1923, después de que sus promotores adquirieron las apetecidas concesiones en el lecho del lago de veinte venezolanos, a quienes se las había adjudicado Gómez¹⁸². La Lago tenía muchas ventajas. No invirtió tiempo ni dinero en costosas exploraciones, limitándose a abrir pozos en el límite de su concesión, cerca del pozo Barroso,

180 Informe anual de la British Controlled, en Ministerio de Finanzas, *Memoria*, 1923-1929.

181 Informe anual de la North Ven. Pet., en Ministerio de Finanzas, *Memoria*, 1923-1924.

182 O'Sh. Venezuela Monthly News Letter, 16 de noviembre de 1925. Informe anual de la Lago, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1923-1924.

contribuyendo con ello al drenaje de la reserva del campo La Rosa. Más adelante, la ley de 1922, suponiendo que la explotación bajo el agua sería más costosa, redujo los impuestos de superficie a la mitad y los cánones a una cuarta parte¹⁸³.

Pero las técnicas desarrolladas en el lago de Maracaibo hicieron más barato el perforar en agua que en tierra, porque el pesado equipo montado en barcasas se trasladaba fácilmente de lugar. Hacia 1929, la Lago, utilizando pilotes de madera o de hormigón como cimientos de sus torres, abrió pozos a cinco brazas de profundidad.

En 1924, compró a la British Equatorial Oil Company, empresa anglo-norteamericana desafortunada, las concesiones en el lecho del lago, obteniendo, de esta forma, un monopolio virtual sobre los selectos lotes lacustres, de los que fluía una abundante producción en cada pozo que se perforaba. La Lago, que era filial de la Pan American Petroleum and Transport Company, pasó a manos de la Standard Oil de Indiana cuando esta adquirió, en 1925, el control de la compañía matriz¹⁸⁴.

Standard de Indiana obtuvo del gobierno holandés terrenos para construir un terminal de carga en el mar y una refinería en Aruba y, en 1925, el crudo de la Lago comenzó a enviarse allí. Se completó una pequeña refinería en La Salina, a orillas del lago de Maracaibo, y ya, en 1926, la Lago competía con la Caribbean Petroleum en el mercado venezolano. El período de auge de la perforación fue en 1928, en cuyo año se perforaron 129 pozos en el lago. La producción de la Lago en 1929 (37.000.000 de barriles) fue llevada por una flota de diecinueve petroleros del lago al terminal de Aruba, en donde se estaba construyendo una gran refinería¹⁸⁵.

Solo otra firma norteamericana, la Venezuelan Gulf Oil Company, filial de la Gulf Oil of Pittsburgh de Andrew Mellon, tuvo

183 *Gaceta Oficial*, 19 de julio de 1922, *Exposiciones*, arts. 18, 42. Además, no tenía que devolver la mitad de sus parcelas como reservas nacionales.

184 *Pet. Age*, septiembre de 1924, pp. 38 y 15 de diciembre de 1925, p. 23; O'Sh. Venezuela M. N. L., 16 de noviembre de 1925.

185 O'Sh. Venezuela M. N. L., 15 de noviembre de 1924. Informe anual de la Lago, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1922-1929.

éxito en Venezuela en la década de los veinte. En junio de 1922, la Creole Syndicate, nueva empresa norteamericana, obtuvo concesiones en la estrecha faja marina entre las de la Lago, en el lecho del lago de Maracaibo, y las que tenía en tierra la VOC. A principios de 1924, la Gulf obtuvo esos lotes de la Creole Syndicate a cambio de un quinto de canon suplementario. Con la Shell y la Standard de Indiana operando a ambos lados, la Gulf tuvo que iniciar una doble lucha de perforación en las zonas colindantes, desde La Rosa, al norte del campo costero de Bolívar, hasta Lagunillas en el sur. Inició la perforación en 1923, la exportación en 1925 y en 1929 produjo tanto como la Lago. En 1925, construyó un terminal de carga de gran calado en Punta Piedras, en la península de Paraguaná. Quince petroleros del lago llevaban allí el crudo, y los petroleros de alta mar de la Gulf lo transportaban a las refinerías de los Estados Unidos¹⁸⁶.

Muchas otras compañías norteamericanas operaron en el oeste de Venezuela en el período de auge, pero solamente las dos que tenían concesiones en los campos costeros de Bolívar tuvieron éxito. La Standard de New Jersey trabajaba con toda una serie de filiales, capitaneados por la Standard Oil de Venezuela. Sus equipos de geólogos y perforadores de pozos exploratorios recorrían la Venezuela inexplorada, desde la Guayana británica a la frontera colombiana. En Falcón, se perforaron unos cuantos pequeños pozos productores en la concesión de Buchivacoa (esto es, la parte de la concesión de Planas puesta en explotación por la British Controlled). Hacia fines de la década de los veinte, se descubrió un campo prometedor en Quiriquire, al norte del estado Monagas, en el oriente venezolano. Pero aunque la Standard de New Jersey, el futuro gigante de la industria petrolera venezolana, invirtió solo en la Venezuela

186 Informe anual de la Venezuela Gulf, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1923-1929. En 1929, la Standard de New Jersey, que se había hecho cargo de la Creole Syndicate, recibió 7.500.000 barriles como participación de la producción de la Gulf.

occidental más de 20.000.000 de bolívares, aún no había producido a fines de 1929 petróleo en cantidades comerciales¹⁸⁷.

La New England Oil, una de las primeras firmas norteamericanas en la cuenca de lago de Maracaibo, tuvo poco éxito. Abandonó Venezuela en 1925, transfiriendo sus concesiones a la Gulf y a la Standard de California. Dos filiales de esta última, la Richmond Petroleum y la California Petroleum Exploration, emprendieron trabajos de exploración tanto en el este como en el oeste. El trabajo principal fue efectuado en el campo de Urumaco, en Falcón, pero no se produjo bastante petróleo para exportar¹⁸⁸. Todavía menos éxito tuvo en sus operaciones la Beacon Sun, que perforó diez pozos exploratorios sin encontrar ni una gota de petróleo. La Bermúdez Company, filial de la General Asphalt, comenzó a exportar en 1926 de su campo de Guanoco, pero el crudo era tan espeso que para su manipulación tenía que calentarse previamente, y la producción fue tan reducida, que un solo petrolero bastó para transportarla a los Estados Unidos¹⁸⁹.

En total, 107 compañías, la mayoría norteamericanas, se registraron en Venezuela en 1929; sin embargo, solo cinco lograron exportar. Más de 98% del petróleo fue producido por la Shell, la Gulf y la Standard de Indiana. Los Tres Grandes se contaban entre las cinco más importantes compañías petroleras mundiales¹⁹⁰. La Shell, entonces la mayor del mundo, producía 45% del total de Venezuela; la Gulf y la Standard de Indiana generaban, aproximadamente, 27% cada una¹⁹¹.

187 Informes anuales de Wanzer, Mook, Salisbury, Banus, Hoenig, Hodges, Am. Br. Oil, West India Oil, Stan. Oil of Venezuela, Central Area Exploit., Condor Oil, Mérida Oil, S. Am. Oil and Dev., Río Palmar Oilfields, y Creole Pet., en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1923-1929. Todas ellas eran subsidiarias de la Standard de New Jersey.

188 Informes anuales de New England Oil, Richmond Pet., y Calif. Pet. Explor., en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1923-1929.

189 Informes anuales de Venezuela Sun and Bermúdez, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1923-1929.

190 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1929, 1, 409-411; O'Sh. S. Am. Oil Rpt., marzo, 1928, p. 5.

191 O'Sh. S. Am. Oil Rpt., febrero, 1930, p. 10.

¿Por qué solamente esas Tres Grandes compañías extraían petróleo, cuando también lo intentaban más de otras cien? Excepto la Standard de California y la Standard de New Jersey, todas las demás eran pequeñas. Muchas esperaban desarrollar la producción, pero la suerte sin recursos financieros no fue suficiente. Muchas realizaban trabajos exploratorios y después transferían sus concesiones a grandes compañías. Algunas veces llegaban a acuerdos de desarrollo, por los cuales la compañía grande hacía el trabajo y la concesionaria recibía una parte del petróleo. La Creole Syndicate tenía un contrato semejante con la Gulf. Algunas empresas se limitaban a especular con las concesiones. Por ejemplo, la Maracaibo Exploration obtuvo concesiones en varios distritos del Zulia y después las vendió a la Gulf y a la Standard de New Jersey¹⁹².

Era lógico que solo las grandes compañías fuesen capaces de explotar. Venezuela era estrictamente una zona de precursores que requería grandes inversiones iniciales, no solo para la exploración y la perforación, sino también para carreteras, ferrocarriles, viviendas, almacenes, talleres de maquinaria, oleoductos, instalaciones de energía y almacenamiento y muelles de carga. Camiones, maquinaria de perforación, alimentos —todos los suministros y equipos— tenían que ser importados de Estados Unidos o Europa. Se precisaba una flota de petroleros del lago para llevar el crudo a los terminales de carga en aguas profundas. Tenían que efectuarse grandes gastos mucho antes de que comenzaran los ingresos, y aún así, el éxito era inseguro. La Standard de New Jersey gastó millones en la perforación de pozos secos. Evidentemente, las pequeñas compañías no podían permitirse tales riesgos.

En los campos costeros de Bolívar, fuente de la mayor parte del petróleo venezolano, el géiser La Rosa de la Shell comenzó a producir a fines de 1922. Al siguiente año, la Lago perforó en el contiguo lecho

192 Informes anuales de Urdaneta, Mara, Miranda, Perijá y Sucre, Exploren Ministerio de Finanzas, *Memoria*, 1925; O'Sh. Venezuela M. N. L., 15 de febrero de 1925. Dos compañías francesas, la Société Française de Recherches au Venezuela y la Société de Prospection de Pétrole, comenzaron la exploración en 1929.

del lago y la Gulf trabajó en la línea costera entre las dos. Las compañías perforaban muy cerca de sus linderos comunes, empobreciendo cada pozo de sus competidores. Los nuevos equipos de perforación, rápidos y giratorios, no cesaban de trabajar, destruíanse con ellos pozos de mil ochocientos pies en cinco semanas. Las compañías, extrayendo de una reserva común, prescindían de estranguladores y permitían el libre flujo de los pozos, práctica que causaba considerable perjuicio por la obstrucción de la arena. A veces, los pozos brotaban y se derramaban de forma incontenible sobre el lago, y si las calderas de perforación no se retiraban rápidamente, el petróleo flotante se incendiaba y las instalaciones y equipos ardían. Cada uno de los Tres Grandes sufrió al menos un gran incendio en La Rosa¹⁹³. Al norte de La Rosa, la Lago descubrió el campo Ambrosio y la línea de combate de las tres compañías se trasladó inmediatamente allí. Lo mismo ocurrió cuando se descubrió el campo de Punta Benítez, al sur.

La perforación en las zonas colindantes era ruinosa. No solo redujo la duración natural del flujo del campo, agotando la presión del gas con más rapidez que si los pozos hubieran estado espaciados para obtener el máximo provecho del gas, sino que también acortó la vida total del campo y perjudicó a la cantidad de petróleo extraída de la reserva. A la larga, tanto Venezuela como las compañías se habrían beneficiado si hubiesen utilizado métodos más racionales de producción.

Pero tanto el mundo petrolero como Gómez eran individualistas, faltos del sentido de cooperación, despreocupados del bienestar y de los intereses de la república. Cada uno se preocupaba de sí mismo. El precioso líquido pertenecía al que lograra extraerlo antes a la superficie. Un gobierno que sabía poco, y se preocupaba aún menos de los métodos de prorrato y de producción eficiente, dio a los exploradores rienda suelta. Las estrechas miras de dinero al contado eran las que le importaban tanto a Gómez como a la industria. A

193 O'Sh. Venezuela M. N. L., 15 de junio de 1925; O'Sh. S. Am. Oil Rpt., noviembre, 1926, p. 7; Pet. World, febrero, 1929, p. 67.

veces se efectuaban entre las compañías acuerdos verbales sobre el espaciamiento de los pozos para reducir los inconvenientes de las inundaciones de arena y los riesgos de incendio, pero la regla general era la perforación en las tierras colindantes¹⁹⁴.

Esta es una de las razones por las que creció tan rápidamente la producción en Venezuela.

En agosto de 1926, se descubrió el campo de Lagunillas, entre la zona Ambrosio-La Rosa-Punta Benítez y Mene Grande. Resultó el más prolífico de todos. Sus primeros pozos produjeron de 8.000 a 10.000 barriles diarios. Rápidamente, los Tres Grandes restringieron sus operaciones en el norte y se dirigieron hacia el sur. La competencia se hizo tan intensa y la producción tan prometedora, que los hombres y los materiales de todos los otros campos fueron trasladados a Lagunillas. La Shell cerró por completo sus campos de La Rosa-Punta Benítez. Dado que la producción total excedía la capacidad de almacenamiento y transporte, las compañías extrajeron de Lagunillas todo el crudo que pudieron y cerraron los otros campos.

Esta costosa y derrochadora perforación competitiva obligó finalmente a los Tres Grandes a un acuerdo de operaciones más racional. En abril de 1927, decidieron reducir el número de equipos de perforación en los campos costeros de Bolívar e interrumpieron la perforación en sus terrenos colindantes, comenzando a perforar solo en lugares alternos¹⁹⁵. Pero las operaciones continuaron concentradas en Lagunillas, que llegó a ser y continúa siendo el más prolífico campo productor de Venezuela. En 1928 y 1929, tres quintas partes del petróleo de Venezuela procedían de este campo.

Había algo más detrás de los acuerdos de perforación de 1927 que el deseo de dar una terminación sensata a la lucha competitiva. El descubrimiento, hacia 1925, de nuevos campos en los Estados Unidos proporcionó al mundo una oferta de petróleo que sobrepasó la

194 McDermond, ob. cit., p. 133; O'Sh. S. Am. Oil Rpt., enero 1927, pp. 6-7; *Pet. Times*, 15 de marzo de 1930 p. 447.

195 Sloan al secretario de Estado, Maracaibo, 23 marzo, 1927, DSV 831.6363/363; *Pet. Times*, 9 junio, 1928, pp. 1.047-1.048; U.S. Daily Com. Rpt., 9 abril 1928, pp. 106 - 107

demanda a fines de 1926, y su resultado fue una caída de los precios. Los Tres Grandes, temiendo un problema de superproducción, se hicieron más prudentes. En Ambrosio y Punta Benítez, se interrumpió la perforación y fueron cerrados todos los pozos. La actividad en Mene Grande fue reducida al mínimo operativo. Se interrumpió la perforación de pozos exploratorios y se despidió a casi una tercera parte de los trabajadores. La cuenca de Maracaibo sufrió una depresión corta pero aguda¹⁹⁶.

Sin embargo, la producción no se redujo. En realidad continuó aumentando debido a los crecientes rendimientos de Lagunillas. Fue la súbita interrupción del programa de expansión lo que dio paso a la depresión. Los trabajadores de la construcción y las grandes compañías constructoras, como la Raymond Concrete Pile Company, fueron los más afectados.

Pero el sosiego fue solamente temporal. A principios de 1928, las compañías optimistas habían construido nuevos depósitos de almacenamiento; otros petroleros del lago habían llegado desde los astilleros británicos; se emprendieron nuevas construcciones; fueron abandonadas las políticas de economía y volvió a comenzar la perforación en las zonas colindantes; fue descubierto el campo de Tía Juana, entre Lagunillas y La Rosa; se volvieron a abrir Ambrosio y Punta Benítez, y los pozos cerrados en La Rosa y Lagunillas volvieron a producir¹⁹⁷. Además, las compañías intensificaron la perforación. A fines de 1929, había 1.250 pozos en plena producción, y el loco auge continuó frente a las condiciones cada vez más desfavorables del mercado mundial¹⁹⁸.

La meteórica ascensión de Venezuela al segundo lugar de la producción mundial fue, principalmente, consecuencia de la

196 Pet. Times, 12 de mayo de 1928, p. 851, 9 de junio de 1928, p. 1.048 y 28 de julio de 1928, p. 16; U.S. Daily Com. Rpt., 30 de enero de 1928, p. 263 y 9 de abril de 1928, p. 106.

197 O'Sh. S. Am. Oil Rpt., agosto, 1928, p. 10; New York Times, 4 de marzo de 1928, II, 9; Pet. World, diciembre, 1928, p. 460; U.S. Daily Com. Rpt., 19 de diciembre de 1927, p. 727.

198 O'Sh. S. Am. Oil Rpt., enero, 1930, p. 16.

perforación competitiva en los campos costeros de Bolívar. A pesar de los inconvenientes inherentes al desarrollo de zonas vírgenes y tropicales, Venezuela ofrecía muchas ventajas que ayudan a explicar el rápido crecimiento de la industria. El factor riesgo político, consideración particularmente importante para los inversionistas extranjeros, era prácticamente inexistente mientras vivió el poderoso dictador, favorecedor de las compañías. Su *Ley de Minas* de 1922 era la más liberal de América Latina. Venezuela estaba, incluso, más próxima al importante mercado del Litoral Atlántico de los Estados Unidos que los puertos petroleros de México o de Texas, y sus grandes campos petrolíferos estaban cerca del transporte marítimo. Los campos costeros del distrito Bolívar eran, relativamente, grandes productores y brotaba petróleo de un porcentaje extraordinariamente alto de los pozos perforados. Todo esto contribuía a hacer de Venezuela un productor a bajo costo, y explica por qué la producción continuaba aumentando ante un mercado mundial en baja. Los productores de la cuenca de Maracaibo fueron los últimos que la acusaron.

El rápido desarrollo de Venezuela se vio favorecido por los avances técnicos realizados en la industria petrolera durante la década 1920-1930. Métodos modernos, perfectamente desarrollados y comprobados en los Estados Unidos, se aplicaron en la cuenca del lago de Maracaibo. La mayor parte de los pozos fueron descubiertos perforando en las proximidades de las filtraciones, pero las pruebas geológicas adquirieron importancia en 1926¹⁹⁹.

La producción se duplicó, aproximadamente, cada año desde 1922 a 1928, y el aumento hubiera sido aún mayor si hubiese existido un adecuado sistema de transporte. Desde el comienzo mismo, fue este el principal factor que limitó el sensacional crecimiento de Venezuela. Los geólogos tenían con frecuencia que trabajar en el interior utilizando recuas y simples veredas. En donde se pudieron solucionar los problemas de drenaje y relleno, se construyeron carreteras y se utilizaron tractores, vagones, camiones y automóviles. Se

199 Ibid., junio, 1929, p. 6; *Pet. Times*, 7 de diciembre de 1929, pp. 1.129 1.131.

construyeron dos ferrocarriles de vía estrecha desde los campos al lago, uno desde El Mene y otro desde Mene Grande. Botes de pesca, sustituidos después por lanchas de motor, fueron utilizados para el trabajo en el río y en el lago²⁰⁰.

Finalmente, se desarrolló un sistema viable para llevar y traer personal y equipo a los emplazamientos productores, pero el principal problema fue el transporte del petróleo desde la cuenca de Maracaibo a los terminales de carga de alta mar. Primero el crudo tenía que ser llevado desde los pozos hasta los depósitos de almacenamiento a orillas del lago. La Shell había construido, ya al principio, oleoductos hasta los muelles de carga en el lago. En el fondo de este, la Lago y la Gulf establecieron un complicado tendido de conductos, a través del cual el crudo pasaba a las estaciones de almacenamiento en el lago y desde allí se bombeaba a las estaciones recolectoras en la orilla. Prudentemente, las compañías construían los petroleros del lago a medida que la producción aumentaba. Por consiguiente, era casi siempre necesario cerrar los nuevos pozos hasta que llegaran otros nuevos barcos²⁰¹.

Una vez que el petróleo se encontraba en el terminal del lago, el siguiente problema consistía en llevarlo al Caribe. Los petroleros de alta mar no podían pasar sobre la barra de Maracaibo, en donde la profundidad era solamente de doce pies, y en 1922, la Shell adoptó la solución provisional de construir petroleros anchos y de escaso calado para el lago, con la finalidad de transportar el petróleo a Curazao. En 1924, algunas compañías pensaron que, a pesar de los altos costos de mantenimiento del continuo dragado de las movedizas arenas de la barra de Maracaibo, sería preferible abrir un profundo canal desde el lago al mar. Se trazó un proyecto técnicamente factible, pero Gómez no lo aprobó. Temía todavía que una

200 O'Sh. S. Am. Oil Rpt., 1927, p. 6.

201 Informe anual de la Inspec. Téc. de Minas, en Ministerio de Finanzas, *Memoria*, 1924, 1, 443; Pet. World, noviembre, 1926, p. 426 y febrero, 1928, p. 79; Sloan al secretario de Estado, Maracaibo, 23 de noviembre de 1926, DSV 831.6363/339. Algunas veces el crudo era bombeado dentro de pozos de tierra, mientras se construían tanques de acero.

Venezuela occidental, demasiado próspera y aislada, se levantara y se declarase independiente, o que Gran Bretaña y Estados Unidos introdujeran sus barcos de guerra en el lago para proteger su petróleo²⁰².

A la Standard de Indiana y a la Gulf no les quedaba otra alternativa que hacer pedidos de petroleros a Inglaterra para transportar su crudo a los muelles de Aruba y Punta Piedras en el océano. En 1925, ya se hallaban 30 en servicio; en 1929, eran 76²⁰³. Más de mil viajes al mes se efectuaron a través del canal movable, estrecho y de dirección única, entre el golfo de Maracaibo y el lago. La estación de practicaaje de Maracaibo se convirtió en la de más movimiento del mundo. El tráfico por el canal se hizo tan intenso, que en 1929 las compañías establecieron un sistema de boyas luminosas y farolas para permitir la navegación durante las veinticuatro horas del día²⁰⁴.

La Shell refinaba la mayor parte de su crudo en Curazao y de allí lo enviaba a los mercados europeos. La Gulf y la Standard de Indiana lo mandaban a las refinerías de Estados Unidos²⁰⁵.

Cuando en 1927 la Standard de Indiana tropezó con dificultades para vender su crudo en los Estados Unidos, lo envió a la refinería de la Shell en Curazao y a la suya propia en Tampico²⁰⁶.

No veía la razón de enviar el crudo venezolano a Estados Unidos para su refinado, cuando los casi saturados mercados norteamericanos le obligaban a buscar salidas en el extranjero. En vista de ello, acordó construir una refinería cerca de la fuente de suministro venezolana. La compañía ya poseía un terminal en Aruba y al gobierno holandés le satisfizo la construcción de una refinería. Puesto que

202 Chabot al secretario de Estado, Caracas, 13 de abril y 7 de junio de 1925, DSV 831.6363/179 y 266.

203 Informe anual de la Inspección Fiscal de Minas, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1925, 1, 360; O'Sh. A. Am. Oil Rpt., julio, 1929, p. 10.

204 The Lamp (Stan., N. J.), agosto 1933, pp. 31-32; O'Sh. S. Am. Oil Rpt., septiembre, 1928, p. 8 y diciembre, 1929, p. 8.

205 O'Sh. S. Am. Oil Rpt., julio, 1926, p. 5 y junio, 1928, p. 6; U.S. Bu. For. y Dom. Com., *International Trade in Petroleum and its Products* (Washington, 1930), pp. 43-44.

206 Pet. World, 27 de septiembre de 1928, p. 336; Pet. Times, 1 de febrero de 1928, p. 254.

Gómez se mostraba indiferente al refinado en el país y la Standard de Indiana prefirió no exponer su costosa instalación a la violencia que se esperaba en Venezuela cuando muriera el dictador, se eligió Aruba²⁰⁷.

En marzo de 1928, comenzó la construcción y a fines de 1929 la refinería de Aruba, aunque no terminada, ya refinaba más de 30% de la producción venezolana. La instalación de la Shell en Curazao era aún mayor y la misma compañía construyó otra pequeña en Aruba. En 1929, aunque las tres cuartas partes de la producción diaria de Venezuela de 380.000 barriles era refinada, cerca de la fuente de abastecimiento solo 4% se refinaba en territorio venezolano: 10.000 diarios en San Lorenzo y 2.000 en cada una de las siguientes: Cabimas (Gulf), La Salina (Standard de Indiana) y Maracaibo (Standard de New Jersey). El resto de lo que habría podido ser la industria de refinado en Venezuela estaba situado en las Indias Occidentales Neerlandesas, en donde la planta de la Shell en Curazao refinaba 140.000 barriles diarios, su instalación de Aruba 15.000 y la incompleta de la Standard de Indiana en Aruba, 110.000²⁰⁸.

Las colonias holandesas vecinas se beneficiaron del auge industrial mantenido por el crudo de Venezuela. El comercio prosperó y la población aumentó rápidamente. Las islas, que antes se desarrollaban con déficit, compensadas solamente con un subsidio de La Haya, se convirtieron en prósperas y se hicieron autárquicas²⁰⁹. Las compañías preferían que el petróleo de la nación siguiese siendo una industria puramente extractiva y Gómez se mostraba de acuerdo con ello.

La industria y la nación

Durante la época de auge de 1922 a 1929, si se exceptúan las dificultades originadas por las concesiones, el gobierno y la industria

207 Sloan al secretario de Estado, Maracaibo, 8 de noviembre de 1927, DSV 835.6363/368.

208 O'Sh. S. Am. Oil Rpt., septiembre, 1929, p. 6.

209 U.S. Tariff Com., Commercial Policies of European Possessions in the Caribbean, pp. 259-269.

trabajaron estrechamente unidos y las relaciones fueron de lo más cordiales. Se permitió que las compañías operasen en el campo sin apenas interferencia oficial²¹⁰. La ley de 1922 se aplicó a todas las concesiones adjudicadas entre 1918 y 1925. En este año, se dictó una nueva ley, casi idéntica a la de 1922²¹¹. Otras pequeñas revisiones se introdujeron en 1928²¹².

Los trabajadores de la industria constituían una fuerza dócil e inorganizada. Dado que en la parte de Venezuela occidental, escasamente poblada, no había excedente de trabajadores, fue difícil al principio obtener mano de obra. Los primeros intentos de traer trabajadores de Caracas y de los estados andinos fracasaron porque en la cuenca de Maracaibo, baja y húmeda, eran atacados en seguida por la malaria y regresaban a sus hogares. Las compañías contrataron toda la mano de obra agrícola que pudieron del estado Zulia y algunos indios locales de La Guajira, pero la escasez tuvo que remediarse trayendo negros de las Indias Occidentales²¹³.

A medida que la industria se desarrollaba, mejoraban las condiciones de trabajo e higiene. La ley petrolera de 1922 estableció el seguro de accidentes de trabajo y muerte, hizo a las compañías responsables de la salud de sus trabajadores y les obligó a sostener hospitales²¹⁴. La obligación legal era innecesaria para proteger la salud de los trabajadores, puesto que la industria concedía más beneficios que los que la ley exigía. El dinero empleado para la prevención de la malaria y otras enfermedades tropicales redujo a la larga los costos de explotación. Se contrató a doctores (casi siempre venezolanos) y se establecieron farmacias, dispensarios y hospitales. La quinina pasó

210 Solamente se dieron las más necesarias normas técnicas, tal como la orden de 1927 de que se perforasen los pozos a 75 metros de distancia, restricción precisa debido al peligro de la perforación en los límites de sus zonas. Véase *Gaceta Oficial*, 26 de enero de 1927.

211 *Gaceta Oficial*, 18 de julio de 1925, *Exposiciones*, En Venezuela no se enmiendan las leyes; una alteración de palabras obliga la reedición de todo el estatuto.

212 *Ibid.*, 18 de julio de 1928, *Exposiciones*.

213 Bell, ob. cit., pp. 32-34.

214 *Gaceta Oficial*, 19 de julio de 1922, *Exposiciones*, art. 51.

a formar parte de la saludable dieta de los campos y se protegió a los hombres con mosquiteros mientras dormían²¹⁵.

Mientras tanto, se emprendía un amplio programa proyectado para hacer más saludable la región del lago. Los pantanos infectados de mosquitos fueron rociados con crudo, se purificó el suministro de agua y se instalaron sistemas de alcantarillado. La fastidiosa malaria fue casi eliminada, se controló la disentería y, en 1926, los Tres Grandes comenzaron a construir un hospital central en Maracaibo para cuidar de los enfermos demasiado graves y para su tratamiento en los campos²¹⁶.

Conforme se extendían las noticias de mejores condiciones de trabajo y de vida, comenzó la emigración hacia los campos petrolíferos venezolanos de todos los lugares de la nación. Más de la mitad de los trabajadores procedían de Falcón y Trujillo, pero muchos venían del lejano estado isleño de Nueva Esparta. Las compañías preferían los ya aclimatados margariteños y los andinos, que estaban próximos²¹⁷. Los venezolanos, sin experiencia alguna en el trabajo petrolero, no eran al principio muy eficientes; las tareas que exigían conocimientos técnicos, tenían que ser desempeñadas por extranjeros. No obstante, aquellos demostraban una fácil adaptabilidad y pronto trabajaron en puestos semiespecializados y especializados²¹⁸.

La mano de obra estaba completamente desorganizada y su sueldo dependía considerablemente de la actitud del superintendente del campo. Pero, en julio de 1925, los trabajadores de la industria petrolera declararon una embarazosa huelga en los campos costeros de Bolívar. Era una protesta contra el costo de la vida, que crecía constantemente en oposición al salario diario fijo de cinco

215 McDermond, ob. cit., p. 6.

216 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1926, 1, XVII; Special Committee Investigating Petroleum Resources, ob. cit., p. 350. Los médicos de las compañías también atendían a los enfermos de las familias de los empleados, y frecuentemente prestaban servicios en casos del exterior.

217 Antonio José Briceño Parilli, *Las migraciones internas y los municipios petroleros* (Caracas, 1947), p. 49.

218 Pet. World, junio, 1926, p. 230; U.S. Bu. For. and Dom. Com., Commercial and Industrial Development of Venezuela (Washington, 1931), p. 32.

bolívares (alrededor de un dólar). Cuando la mano de obra agrícola emigró a los campos petrolíferos, las mercancías corrientes en la localidad se encarecieron, y los trabajadores contemplaron que sus “elevados salarios” eran apenas suficientes para comprar sus alimentos. Gómez inauguró la actitud normal del gobierno frente a las huelgas en la industria petrolera al enviar tropas “para mantener el orden”. Los huelguistas se mantuvieron firmes dos semanas; después volvieron al trabajo con el aumento de uno a dos bolívares²¹⁹.

Indudablemente, las compañías eran culpables de algún abuso contra la mano de obra. En Caracas, se recibieron acusaciones de que los superintendentes de los campos eran tiránicos, que se pagaba más a los extranjeros que a los nativos por idéntico trabajo, que se preferían los trabajadores de las Indias Occidentales a los venezolanos, que las compañías no pagaban las indemnizaciones por accidente, que las viviendas y los servicios higiénicos eran deficientes²²⁰. Gómez nombró una comisión para que investigase, pero no se adoptó medida alguna para remediar²²¹.

El 23 de julio de 1928, se promulgó la primera ley laboral venezolana. Los beneficios por seguro de accidentes y muerte siguieron siendo poco más o menos los mismos de la ley petrolera. Se estableció la jornada máxima de nueve horas, pero no un salario mínimo. Los trabajadores de la industria debían tener dieciocho años de edad. Se hizo responsable a los empresarios de las condiciones sanitarias, ventilación apropiada y de las adecuadas medidas de seguridad. Las disputas laborales podían someterse voluntariamente al arbitraje de los gobernadores

219 O'Sh. Venezuela M. N. L., 15 de agosto de 1925; Pet. World, noviembre, 1925 p. 446; Informe anual de la Br. Equatorial, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1926, I, 320; U.S. Daily Com. Rpt., 24 de agosto de 1925, p. 456.

220 Pérez Soto al Ministerio de Relaciones Interiores, Maracaibo, 22 de julio de 1926, en Gob. (Zulia), *Memoria y cuenta*, 1926, pp. 150-151. Informe anual de la Sala Técnica de Minas, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1927, I, p. 521.

221 Sloan al secretario de Estado, Maracaibo, 15 de noviembre de 1926, DSV 831.504/32.

de los estados, y contra la decisión de estos podía apelarse al ministro de Relaciones Interiores. La ley permitió a los trabajadores fundar sindicatos, pero no afiliarse a organizaciones extranjeras. Se establecieron multas por la difusión de propaganda “comunista”²²².

En la práctica, el código laboral fue letra muerta porque el gobierno no adoptó medida alguna para su ejecución. El trabajador se encontraba en una situación desesperada, tanto legal como financieramente, cuando la compañía denegaba sus reclamaciones²²³. Venezuela no tenía tradición sindical y Gómez la desalentaba. Las compañías petroleras se encontraron con una Venezuela en donde las relaciones entre trabajadores y empresarios eran tradicionalmente paternalistas, y se adaptaron al sistema predominante. El superintendente extranjero se convirtió en el cacique del campo petrolífero. Una conciencia laboral que condujera al sindicalismo necesitaba tiempo para desarrollarse, no menos que un gobierno más simpatizante con sus aspiraciones.

Las compañías apenas tenían problemas con los trabajadores especializados extranjeros que eran y son muy adictos a las empresas. De cuatro a cinco mil (incluyendo a las familias), vivían en la cuenca de Maracaibo en 1929. Las compañías británicas y norteamericanas trajeron a su personal administrativo de sus respectivos países, pero muchos perforadores y otros trabajadores especializados del campo petrolífero venían de los Estados Unidos²²⁴.

Las compañías, deseosas de contratar técnicos, no discriminaban lo suficiente antes de contratarlos y, por consiguiente, llegó una multitud de aventureros y personal de aluvión. En los trópicos, donde

222 *Gaceta Oficial*, 23 de julio de 1928.

223 Informe anual de la Sala Técnica de Minas, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1926, 1, p. 522. Algunos abogados venezolanos trataron de conseguir que los trabajadores que habían sufrido accidentes de poca importancia demandasen a las compañías reclamaciones exageradas. Véase Sec. Gen. al jefe civil del Dist. Bolívar, Maracaibo, 2 de octubre de 1927, en Gob. (Zulia), *Memoria y cuenta*, 1928, p. 168.

224 U.S. Daily Com. Rpt., 18 de marzo de 1929, p. 651; McDermond, ob. cit., p. 117.

no existían servicios recreativos en los campos, el pasatiempo favorito era el alcohol. Los altivos yanquis manifestaban abiertamente su desprecio por los venezolanos y por su país, lo que originaba riñas, luchas, arrestos y un sentimiento antinorteamericano²²⁵. Tardíamente, la industria adoptó la política de prescindir de los elementos más indeseables en los Estados Unidos, antes de contratar los hombres para trabajar en el extranjero²²⁶.

Otro extranjero mirado con malos ojos por los venezolanos era el trabajador de las Indias Occidentales. Al principio, las compañías los trajeron por la escasez de los trabajadores locales en los primeros años de la década de los veinte, pero los negros continuaron llegando aún después de abundar los trabajadores venezolanos. Se produjeron fricciones al mostrar la industria preferencia por los “más disciplinados” (o más sumisos) trabajadores de las Indias Occidentales. Cuando los funcionarios gubernamentales intentaban impedir la entrada de los negros en los puertos de desembarco, se introducían ilegalmente. Más tarde, en 1929, Gómez prestó oídos a las protestas de los trabajadores venezolanos y dictó un decreto prohibiendo la inmigración de los negros. Los que ya estaban en Venezuela fueron obligados a inscribirse en un registro de las autoridades locales y a llevar consigo un certificado de identidad²²⁷.

En realidad, los trabajadores de las Indias Occidentales constituían solamente 10% de la mano de obra no especializada. Los anglosajones ocupaban casi todos los puestos técnicos y administrativos.

225 Wainright Abbot, Chargé d’Affaires ad interim, al secretario de Estado, Caracas, 20 de marzo de 1926 y Sloan al secretario de Estado, Maracaibo, de 14 de junio y 1 de octubre de 1926, DSV 831.6363/319 Y 326 y DSV 831.504/21. Los capitanes de los barcos protestaron por los motines fomentados a bordo por los trabajadores borrachos, destinados a los campos petroleros de Venezuela.

226 Pérez Soto al Ministerio de Relaciones Interiores, Maracaibo, 8 de julio de 1926 y 5 de mayo de 1927 en Gob. (Zulia), *Memoria y cuenta*, 1926, p. 67 y 1927, p. 72.

227 *London Times*, 2 de noviembre de 1928, pág. 11; *Pet. World*, enero, 1930, p. 28.

En 1929, 23% del total de los trabajadores eran extranjeros²²⁸. En 1923, estaban empleados 5.000 hombres; en 1927, 20.000. Durante la depresión de la primavera de este último año, se despidió a cuatro mil. Algunos volvieron a sus hogares en los Andes, otros fueron a trabajar en la construcción de la refinería de Aruba, pero la mayoría se quedó y volvió a ser empleada cuando la mano de obra aumentó de 16.000 hombres en 1928 a 24.000 en 1929²²⁹.

Aunque los empleados venezolanos constituían las cuatro quintas partes del total de la industria, su número más alto (20.000 en 1929) representaba solamente 0,50% de la población del país y no más de 3% de su mano de obra. Sin embargo, los trabajadores petroleros constituían la élite de los trabajadores venezolanos, porque recibían tratamiento médico gratuito, vivienda, formación profesional y un salario mucho más alto que el que se pagaba en cualquier otra actividad de la república.

Pero para los venezolanos no empleados por las compañías, la industria era primordialmente un negocio anglosajón, orientado claramente hacia el extranjero. Los petroleros norteamericanos, británicos y holandeses, cuya tarea consistía en extraer de Venezuela el petróleo y llevarlo a sus países, vivían y trabajaban en aislamiento en campos rodeados por altas cercas con vigilantes armados en sus entradas. Importaban sus alimentos, viviendas, muebles, automóviles... y tenían escuelas especiales para sus hijos.

Aunque muchos venezolanos conocían esta extraña industria extranjera solo por sus símbolos físicos (torres, oleoductos, tanques de almacenamiento, petroleros del lago, etc.), los que vivían

228 Recopilado de los informes anuales de todas las compañías petroleras, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1923-1929.

229 Ibid.; U.S. Daily Com Rpt., 9 de abril de 1928, p. 108; O'Sh. S. Am. Oil Rpt., mayo, 1928, p. 13 y julio, 1929, p. 8. Los trabajadores del petróleo formaban un conjunto cosmopolita. La Lago, en 1929, tenía empleados 2.167 venezolanos, 282 norteamericanos, 200 antillanos, 51 británicos, 36 chinos, 35 alemanes, 11 holandeses, 9 portugueses, 9 cubanos, 8 austriacos, 7 españoles, 7 franceses, 6 noruegos, 5 mejicanos, 5 suizos, 4 suecos, 4 daneses, 4 colombianos, 3 finlandeses, 1 ecuatoriano y uno de la República Dominicana. Véase Informe anual de la Lago, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1929, p. 155.

en las zonas de explotación la conocían también por su suciedad. El petróleo se encontraba en todas partes. El cónsul de Estados Unidos, Alexander Sloan, escribía desde Maracaibo:

Las aguas están cubiertas de petróleo, que es llevado hasta la orilla por las olas y ennegrece toda la vegetación que toca... A lo largo de la orilla hay filas de palmeras cuyas hojas están tan cubiertas de petróleo que se inclinan hasta el suelo, o filas de lo que fueron palmeras, pero que ahora no son más que tocones desprovistos por el fuego de todo follaje... El petróleo está esparcido por todas partes sobre la vegetación y las casas, penetra en las oficinas y en las viviendas, en los zapatos o en los trajes de los que entran en ellas, y es el principal tema de conversación²³⁰.

A causa de la perforación, la carga y el almacenamiento en el lago de Maracaibo y en sus cercanías se hacían frecuentemente de prisa y sin grandes precauciones. A lo largo de la orilla, el agua estaba recubierta por una película de petróleo. Muchos venezolanos, acostumbrados a utilizar el lago para beber y para el lavado de ropa, se quejaban de la contaminación, y los bañistas protestaban por que tenían que utilizar gasolina para limpiarse las manchas de petróleo. También se averiguó que el petróleo era perjudicial para los pájaros, peces y animales domésticos²³¹.

Los habitantes de la zona de los campos costeros de Bolívar se quejaban, asimismo, de que la nueva industria se entremetía en su forma ordinaria de vida. Los pescadores se encontraron con que los oleoductos, las torres y los muelles obstruían la navegación por el lago. Los habitantes de los pueblecillos de las orillas del lago, en Lagunillas y en Cabimas, se quejaban del riesgo de incendio, ya que las torres se levantaban dentro de los mismos pueblos. La gente se

230 Carta al secretario de Estado, Maracaibo, 14 de junio de 1926, DSV 831.6363/326.

231 Para el informe de un comité de investigación, véase Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1927, 1, 409-412. El gobierno atacó finalmente el problema del agua, aprobando una ley que obligaba a las compañías adoptar precauciones específicas para evitar la contaminación. Véase Ministerio de Fomento, *Recopilación de leyes y reglamentos de hidrocarburos...* (Caracas, 1937), pp. 255-260.

lamentaba de la degradación moral que parecía ser un subproducto de la industria, porque en la estela del ejército invasor de trabajadores petroleros venía un séquito de indeseables²³².

El estímulo económico del petróleo originó así una emigración mucho más nutrida que la realmente empleada por las compañías. Los campesinos conocían los atractivos salarios ofrecidos, y cuando no encontraban empleo en la industria lo hallaban en las ciudades que se multiplicaban alrededor de los campos. Llegaron emigrantes de toda Venezuela para engrosar la población de las pequeñas ciudades parásitas, que vivían enteramente de los salarios de los trabajadores petroleros y de las compras de las compañías. La municipalidad de Cabimas, en la que estaba situado el campo de La Rosa, aumentó más de diez veces su población (de 1.940 en 1920 a 21.753 en 1936), y un crecimiento parecido tuvo lugar en la de Lagunillas. Un gran porcentaje de la nueva población no estaba empleado en la industria sino en el comercio local, que vivía enteramente de ella²³³.

Maracaibo, la ciudad más cálida del hemisferio, experimentó la mayor transformación. De soñoliento puerto exportador de café, de 40.000 habitantes en 1920, se convirtió en la metrópoli nacional del petróleo; su puerto más bullicioso, su segunda ciudad. La población aumentó más del doble en la década de los veinte. Las compañías petroleras establecieron allí sus oficinas centrales; el gobierno construyó nuevos edificios y se instaló en la ciudad el alumbrado eléctrico. En todas las direcciones crecieron modernos barrios suburbanos. Prosperó el comercio; el costo de la vida se duplicó; la propiedad inmobiliaria triplicó su valor²³⁴.

232 Para quejas semejantes véase las cartas en Gob. (Zulia), *Memoria y cuenta*, 1926, pp. 5-63, 152, 160; 1927, pp. 55-56, 123, 134-135; 1928, pp. 12-14, 92-109, y 1931, p. 180. Las obras de Rómulo Gallegos, *Sobre la misma tierra* (Barcelona, 1943), y Ramón Díaz Sánchez, *Mene* (3^{era} y 4^{ta} ed., Caracas, 1950), reflejan los sentimientos de los venezolanos sobre la industria del petróleo en su país.

233 Briceño Parilli, ob. cit., pp. 13-50.

234 U.S. Daily Com. Rpt., 18 de marzo de 1929, p. 652. 5 de agosto de 1929 p. 337; U.S. Bu. For. and Dom. Com., Com. and Ind. Dev. of Venezuela, p. 28; *Board of Trade Journal*, 1 de abril de 1926; Briceño Parilli, ob. cit., p. 109.

A medida que los crecientes precios de los alimentos corrían parejos con el auge del petróleo, se hizo patente que ambos estaban estrechamente relacionados. Aunque los campos petrolíferos estaban generalmente situados en regiones que tenían escaso valor agrícola, los ventajosos salarios y condiciones de trabajo atraían a los trabajadores agrícolas a la industria petrolera²³⁵. Tanto la agricultura de plantación (principalmente café, azúcar y cacao) como la de subsistencia sufrieron. Los productores y los comerciantes se aprovecharon de la escasez de alimentos y los precios aumentaron rápidamente. Aunque el trabajador petrolero tenía que emplear la mayor parte de su salario en su subsistencia, los que realmente sufrieron más fueron los trabajadores de las ciudades. Conforme aumentaba la escasez, y a medida que se desarrollaba la industria, Venezuela tenía que importar, cada vez más, alimentos. Y además de los costos de transporte tenía que soportar uno de los aranceles aduaneros más altos del mundo.

La situación de salarios y precios, en constante aumento, y la decadencia de la agricultura continuaron hasta que fue bruscamente interrumpida por la súbita reducción de las operaciones de las compañías en 1927. Se despidió a miles de trabajadores y se detuvo la construcción. Los negocios locales se vieron afectados gravemente, debido a que muchos comerciantes se encontraron con considerables existencias, incapaces de pagar a sus acreedores²³⁶. Cuando, a mediados de 1928, las compañías adoptaron otra vez los programas expansionistas, la prosperidad retornó de nuevo a Venezuela, pero el país ya le había visto las orejas al lobo. Si bien era, primordialmente, una nación agrícola, la importancia relativa de la industria petrolera aumentaba constantemente. A medida que progresaba esta tendencia, la economía se hacía cada vez más sensible a las oscilaciones del mercado mundial del petróleo.

Las consecuencias económicas del desarrollo petrolero alcanzaron a toda Venezuela. Los efectos directos se experimentaron en la

235 *Crítica*, 23 de julio de 1937, p. 1; O'Sh. S. Am. Oil Rpt., septiembre, 1926, p. 1.

236 U.S. Daily Com. Rpt., 5 diciembre, 1927, pp. 636-637, octubre 1928, p. 15., y 22 abril 1929, p. II.

cuenca de Maracaibo. Por el activo puerto de este nombre entraban grandes cantidades de maquinaria, materiales de construcción y alimentos. Los ingresos aduaneros se quintuplicaron durante el período de auge, a pesar de que la maquinaria para la industria petrolera estaba exenta de derechos de entrada²³⁷.

El comercio exterior venezolano aumentó rápidamente. Los puertos de La Guaira y Puerto Cabello aumentaron más del doble sus ingresos aduaneros durante la década de los veinte ²³⁸. El valor en dólares de los tres productos tradicionales de exportación (café, cacao y cuero) permaneció sensiblemente constante durante dicha época, pero hacia 1925 el petróleo sobrepasó al café como principal producto de exportación de Venezuela. En 1929, representaba 76% de las exportaciones²³⁹.

Las compañías petroleras establecieron sucursales en Caracas, pero el principal estímulo económico para la capital lo constituían impuestos y cánones. Los ingresos públicos, procedentes de la industria petrolera, pasaron de poco más de nada en 1921 a más de 50.000.000 de bolívares en el año fiscal que empezó el 1 de julio de 1929. En este último año, los impuestos sobre el petróleo constituyeron aproximadamente 20% de los ingresos totales del gobierno, que se habían triplicado en el período de auge. Pero los impuestos sobre las compañías no dan una idea exacta de la importancia del petróleo en el presupuesto federal, porque la industria petrolera, con sus grandes importaciones, constituía la parte más importante de la principal partida presupuestaria: los aranceles aduaneros. Estos ingresos se multiplicaron por cuatro durante los años veinte y representaron la mitad del presupuesto en 1929²⁴⁰. Puede calcularse con bastante

237 Resumen de la renta aduanera, en Ministerio de Hacienda, *Cuenta*, 1922-1929.

238 Ibid.

239 U.S. Bu. For. and Dom. Com., Com. and Ind. Dev. of Venezuela, p. 42; U. S. Tariff Com., *The Foreign Trade of Latin America* (Washington, 1942), pp. 279-282.

240 Ministerio de Hacienda, *Cuenta*, 1921-1930. *Exposiciones*.

exactitud que la industria petrolera proporcionaba la mitad de los ingresos públicos en 1929.

Es difícil determinar cómo se gastaban los nuevos ingresos y si ello se hacía de forma prudente. Un análisis de los gastos federales demuestra que todos los ministerios del gobierno ampliaron sus actividades. Los de Hacienda y Fomento aumentaron sus gastos administrativos como resultado del desarrollo de la industria. Los nuevos ingresos se utilizaron para incrementar las obras públicas y para aumentar los funcionarios públicos. Los porcentajes relativos de los fondos asignados a los distintos ministerios del gobierno no sufrieron mayor alteración conforme se aumentaban los ingresos totales²⁴¹.

El tesoro tenía un superávit anual que Gómez utilizó, en parte, para hacer frente a las obligaciones de Venezuela. En 1930, la deuda extranjera estaba liquidada completamente y la deuda interior se había reducido apreciablemente. No solo fue ello posible debido a los impuestos petroleros, pues el dictador ya había reorganizado las caóticas finanzas de sus predecesores tan pronto como se hizo cargo del gobierno, y, en 1922 (antes de que adquirieran importancia los ingresos del petróleo), había reducido ambas deudas, exterior e interior, en más de una tercera parte²⁴². El petróleo le permitió simplemente cancelarlas con más rapidez.

Con la transformación económica, originada por el crecimiento de la industria, comenzó el debate sobre si el petróleo constituía una bendición o una maldición para el país. Los defensores de la industria señalaban el gran desarrollo obtenido en la nación gracias al petróleo, sin que al gobierno le costase un solo bolívar: las compañías levantaron mapas de grandes zonas del territorio nacional y construyeron carreteras. Contrataron a trabajadores venezolanos, mejoraron sus condiciones sanitarias y de educación, y optimizaron su nivel de vida pagándole altos salarios. El comercio prosperó gracias a las importaciones extranjeras de las compañías, no menos que sus compras en el país. Se utilizaron los impuestos y los cánones para estabilizar

241 Ibid.

242 Ibid., 1913-1931. *Exposiciones*.

las finanzas, ampliar los servicios públicos y emprender un gran programa de obras públicas.

Pero los adversarios se quejaban de que solo un pequeño segmento de la población se benefició de la industria, que el petróleo era una maldición para el país, que las compañías extranjeras desangraban a Venezuela de su riqueza natural y obtenían grandes beneficios en el proceso, que los precios aumentaban más rápidamente que los salarios, que la industria arrastraba cada vez más trabajadores de actividades vitales como agricultura y ganadería, y que, como consecuencia de ello, Venezuela, incapaz de alimentarse a sí misma, tenía que importar alimentos. El creciente predominio del petróleo, decían, mina realmente la capacidad productiva del país.

Los adversarios de la industria se quejaban de que el petróleo contribuía al mantenimiento de una dictadura brutal y corrupta. Los ingresos proporcionados por el petróleo se invertían en aumentar el ejército y en pagar a los esbirros oficiales. Las obras públicas no eran para la nación sino para el dictador, porque las nuevas carreteras ponían en comunicación a la capital con aquellas regiones en donde era más probable el estallido de revueltas. Los verdaderos problemas de Venezuela, tales como el desarrollo de la educación y la mejora de las condiciones sanitarias, así como el desarrollo de la industria y de la agricultura del país eran ignorados. Mientras tanto, el país dependía cada vez más de una industria de propiedad extranjera, que solo reaccionaba ante la inestable demanda de un caprichoso mercado mundial.

Mientras continuó el período de auge petrolero, los defensores de la industria tenían las de ganar. Pero en la desastrosa depresión que le siguió, las voces de sus adversarios subieron más y más de tono.

Capítulo v

Depresión (1930-1935)

A mediados de la década de los veinte, la demanda mundial de petróleo aumentó rápidamente, pero la producción se incrementó todavía más. Aunque estaba claro, en 1927 (los precios del crudo se redujeron en dicho año en 30%), que el período de auge de la posguerra había ya casi terminado, la expansión continuó²⁴³. En Estados Unidos, que producía y consumía tres quintas partes del petróleo mundial, la existencia de miles de empresarios independientes hacía difícil en extremo reducir la producción. El petróleo del resto del mundo, excepto el de Rusia, era explotado por unas cuantas grandes compañías que también tenían campos en los Estados Unidos.

Para 1928, Venezuela era la principal fuente extranjera: suministraba casi una tercera parte de la producción total de la Shell y de la Gulf, y más de la mitad de la Standard de Indiana²⁴⁴. ¿No era, pues, lo más natural que los Tres Grandes intentasen oponerse a la amenaza de una superproducción mundial reduciendo su producción en la cuenca de Maracaibo? En abril de 1927, se comprometieron a reducir la perforación y a interrumpirla en las zonas limítrofes; pero, a principios de 1928, se rompió el acuerdo. La Shell propuso a la Lago y a

243 O'Sh. S. Am. Oil Rpt., marzo, 1928, p. 8.

244 O'Sh. S. Am. Oil Rpt., marzo, 1928, p. 8.

la Standard intentarlo de nuevo²⁴⁵. En la primavera de 1929, los Tres Grandes firmaron un nuevo compromiso sobre la restricción de la producción en Venezuela, pero tal acuerdo fracasó también cuando la Federal Conservation Board en Washington se negó a sancionarlo, basándose en que violaban las leyes anti-trust²⁴⁶.

De esta forma, las grandes compañías internacionales fueron tan incapaces de cooperar como los pequeños productores independientes. Frente a la superproducción y a la escalada de los precios, se extraía cada vez más petróleo en todo el mundo.

La industria capea el temporal

A principios de 1930, se produjo un nuevo golpe cuando la depresión mundial afectó a la industria del petróleo. El *crash* de la Bolsa y el subsiguiente estancamiento de la máquina industrial del mundo dieron por resultado una reducción en la demanda de petróleo²⁴⁷. Las fuerzas contrapuestas de superproducción y reducción de los mercados se reflejaron en una aguda baja de los precios del crudo. En 1931, estaban 40% por debajo de su nivel con respecto a 1926. Los *stocks* de petróleo perdieron más de la tercera parte de su valor²⁴⁸. Enfrentadas con el desastre, las compañías redujeron voluntariamente las operaciones.

En Venezuela, el efecto inmediato de la depresión fue desechar los planes de expansión. Se detuvo la construcción, se ordenó una radical reducción de las operaciones y se suspendió la exploración. La importación de maquinaria petrolera para la industria se redujo casi a 50% en 1930²⁴⁹. En 1931, muchas compañías pequeñas despidieron

245 *New York Times*, 2 de marzo de 1928, p. 39.

246 *Ibid.*, 10 de agosto de 1928, p. 24, 4 de noviembre de 1928, II, 2 y 9 de octubre de 1929, p. 54; *Pet. Times*, 3 de noviembre de 1928, p. 784.

247 Wm. B. Harper, recopilación, *The Petroleum Almanac* (New York, 1946), p. 341.

248 20th Cent. Pet. Stat., 1950, p. 48; O'Sh. Oil Bul., 14 de noviembre de 1930.

249 O'Sh. S. Am. Oil Rpt., mayo, 1930, p. 12; O'Sh. Oil Bul., 2 de agosto y 3 de octubre, 1930; Informe de la Inspección Técnica de Hidrocarburo, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1931, I, 293; *Pet. World*, junio, 1931, pp. 194-195.

a sus trabajadores venezolanos, repatriaron a su personal extranjero y suspendieron las operaciones. En agosto de dicho año, no se terminó ni un solo pozo. A mediados de 1932, solo seis equipos de perforación funcionaban en Venezuela²⁵⁰.

A pesar de esta actividad reducida, la producción venezolana fue casi tan elevada en 1930 como en 1929, año de mayor auge. La producción total se redujo por primera vez, pero solo en 1%²⁵¹. Aunque las compañías mantuvieron el mismo nivel de producción que en 1929, hubieran podido duplicarlo con abrir simplemente los pozos cerrados²⁵².

Pero no era bastante detener la expansión en Venezuela. Los mercados continuaron contrayéndose, los precios cayeron, el superávit se incrementó. Durante 1930, se hicieron nuevas propuestas de reducción²⁵³. En noviembre, la Shell redujo voluntariamente su producción en 20%; la Gulf y la Standard de Indiana en un 10%²⁵⁴. En abril de 1931, los Tres Grandes firmaron un acuerdo formal para restringir su producción en 15%, y cuando expiró el contrato escrito, el 1 de julio, fue prorrogado voluntariamente²⁵⁵. Los acuerdos de reducción alcanzaron a todo el hemisferio: Estados Unidos, México, Colombia, Perú, Trinidad y Ecuador. No obstante, Rusia alteró parcialmente estos proyectos de restricción al aumentar su producción y hacer *dumping* con su sobrante en los mercados de Europa Occidental. Venezuela fue reemplazada por Rusia como segundo productor mundial²⁵⁶.

250 U.S. Daily Com. Rpt., 16 de marzo de 1931, p. 712; O'Sh. Oil Bul., 15 de junio y 15 de septiembre de 1931; Informe de la Inspección Técnica de Hidrocarburo, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1931, 1, p. 302.

251 *Petroleum Data Book*, 1947, p. 233.

252 U.S. Tariff Com., Report to Congress on the Costs of Producing Crude Petroleum, 2.º ser. Informe n.º 4 (Washington, 1931), p. 20.

253 Ibid., p. 21; *New York Times*, 2 de marzo de 1930, II, 9 y 16 de octubre de 1930, p. 36.

254 *Pet. Times*, 13 de diciembre de 1930, p. 592; *New York Times*, 6 de diciembre de 1930, p. 28.

255 *Pet. World*, agosto, 1931, p. 266 y septiembre, 1934 p. 298.

256 O'Sh. Oil Bul., 15 de noviembre de 1931. Informe de la Inspección Técnica de Hidrocarburo, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1931, 1, 300.

La reducción de la explotación en Venezuela afectó a otras fases de la industria. La Shell transfirió el excedente de petroleros del lago a Europa y a las Indias Orientales, y la Gulf mantuvo solo cinco de sus quince barcos. A fines de 1931, se despidió a más de las dos terceras partes de los empleados de la gran refinería de Curazao²⁵⁷.

Y otra negra nube asomaba en el horizonte. Estados Unidos, principal mercado del crudo de Maracaibo, amenazaba con imponer un arancel sobre el petróleo.

A mediados de la década de los veinte, la producción de crudo de Venezuela no era bastante considerable para afectar seriamente al mercado petrolero mundial, pero hacia 1928 la creciente afluencia de este crudo barato en los mercados, ya saturados de los Estados Unidos, comenzó a perturbar a los productores norteamericanos. Debido a que el petróleo de Maracaibo competía con los crudos de la parte central de los Estados Unidos, los productores de este país (principalmente los de la parte central, de Texas, Oklahoma y Kansas) empezaron a agitarse en busca de un método artificial para impedir que este petróleo extranjero desplazase el suyo e hiciese bajar más los precios²⁵⁸. En 1929, estaban en Washington intrigando en los medios políticos para el establecimiento de un arancel para el petróleo venezolano.

Cuando la depresión mundial afectó al mercado petrolero, las presiones aumentaron²⁵⁹. La reducción de la producción, innecesaria hasta aquel entonces en Estados Unidos, fue establecida en 1930²⁶⁰. No obstante, los quince mil pequeños empresarios no podían mantener por mucho tiempo restricciones voluntarias. A mediados de 1931, se interrumpieron sus acuerdos de prorroto; se volvió a la producción sin restricciones de ninguna clase y el precio de algunos crudos de

257 O'Sh. Oil Bul., 15 de junio de 1933 y mayo, 1935; Informe anual de la Venezuela Gulf, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1931, I, 133.

258 *New York Times*, 4 de marzo de 1928, II, 9 y 22 de julio de 1928, II, 13.

259 Independent Pet. Assoc. of Amal Sen. W. B. Pine, 23 de septiembre de 1929, en Cong. Record, 71 Congr., primer período de sesiones 27 de septiembre 1929, pp. 4.010-4.011.

260 Fanning, ob. cit., p. 7.

Texas se redujo a 0,12 dólares por barril²⁶¹. Su panacea consistió en detener la importación de petróleo extranjero. Este abastecía solo una pequeña parte del mercado estadounidense, pero siendo un producto extranjero se le consideró la causa de todas las dificultades de venta y colocación experimentadas por los productores nacionales²⁶².

El puesto ocupado por el petróleo de Venezuela en el mercado de los Estados Unidos y la naturaleza de su posición competitiva fueron precisamente revisadas por la United States Tariff Commission en dos informes preparados a petición del Congreso. Analizando el período de 1927-1930, la comisión averiguó que, en efecto, el grueso de la competencia de los crudos extranjeros procedía de Venezuela. Además, la principal fuente de Estados Unidos de productos petrolíferos importados eran las Indias Occidentales Neerlandesas. 55% del petróleo venezolano llegaba a los Estados Unidos, bien directamente o vía Curazao y Aruba²⁶³.

Los costos de producción y transporte en Venezuela no eran tan elevados como en la zona central de Estados Unidos. La comisión averiguó que los únicos costos extraordinarios de los productores venezolanos, comparados con los de los productores de aquella otra zona, eran los relativos a la inversión obligatoria inherente a las operaciones en una zona subdesarrollada (esto es: construcción de caminos, hospitales, viviendas, etc.). En Venezuela, los cánones eran más reducidos (los productores de Estados Unidos pagaban de ordinario 1% suplementario de 12 ½% al propietario), la mano de obra era más barata, la producción por pozo era mayor, hasta los gastos de perforación eran menos elevados debido a que los pozos eran menos profundos. Los productores de la parte central de Estados Unidos, transportando el crudo a largas distancias por tierra, incurrían en grandes gastos de oleoductos, mientras esta partida era muy

261 *New York Times*, 16 de junio de 1931, p. 43, y 2 de julio de 1931, p. 42.

262 *Pet. World*, 21 diciembre, 1929, p. 1.225; *Pet. Times*, 15 de septiembre de 1928, p. 480.

263 U.S. Tariff Com., Report to the House of Representatives on the Cost of Crude Petroleum, 2.a ser., Informe n.º 30 (Washington, 1932), p. 1; U.S. Bu. of For. and Dom. Com., Com. and Ind. Des. of Venezuela, pp. 43-44.

poco importante en la cuenca de Maracaibo, y Maracaibo, Aruba y Curazao estaban más cerca, que Houston y Galveston, de las refinarias de la costa atlántica. El costo de entrega para los años 1927-1930 fue de 1,90 dólares por barril para el petróleo de la parte central de Estados Unidos, y de 0,87 dólares para el venezolano²⁶⁴.

Sin embargo, los crudos de Venezuela eran inferiores. Los refinadores pagaban mayores precios por el petróleo más ligero de la parte central de Estados Unidos, porque de él se extraía un porcentaje mayor de gasolina. Los productos refinados de un barril de crudo venezolano se valoraban en 1,4 dólares; los de Estados Unidos en 2,01 dólares. Promediando los costos de producción y transporte con los valores relativos de refinado de las dos clases de petróleo, la comisión concluyó que el costo de entrega del barril para el petróleo de la parte central de Estados Unidos era de 1,33 dólares, y para el de Maracaibo solamente 9,87 dólares²⁶⁵. Por lo tanto, era casi 50% más barato explotar petróleo en Venezuela que en los Estados Unidos.

Ante estas importantes pruebas, el Congreso se dispuso a actuar. El gobierno venezolano, muy preocupado por los posibles efectos del inminente arancel, mostró su resentimiento ante la actitud de Estados Unidos. Su embajador en Washington protestó diciendo que puesto que los pesados crudos venezolanos producían principalmente fueloil, no competían en realidad ni desplazaban de forma importante a los crudos norteamericanos, de los cuales se extraía, fundamentalmente, gasolina. Además —razonó— Venezuela restringió eficazmente su producción, mientras que la incapacidad de los productores estadounidenses para hacerlo constituía la causa real del problema. Una reducción mayor de la producción en la hoya de Maracaibo afectaría no solo a los ingresos

264 U.S. Tariff Com., Rpt. to Congress on Pet., pp. 21-23, y Rpt. to H. of Reps. on Pet., p. 2. Debe tenerse en cuenta que los costos eran menores en Venezuela que en otros países latinoamericanos. El costo medio de los crudos de todos los países de Latinoamérica era de 1,15 dólares por barril.

265 U.S. Tariff Com., Rpt. to H. of Reps. on Pet., p. 3. La comisión equiparó los valores de refinado de los crudos calculando siete décimas partes del barril del norteamericano igual al barril del venezolano.

del gobierno, sino a las condiciones económicas generales de la sensible Venezuela, que se había hecho tan dependiente de su petróleo²⁶⁶.

Previendo el arancel, los Tres Grandes abrieron en marzo de 1932 los pozos cerrados y exportaron el máximo posible²⁶⁷. Naturalmente, estaban en contra del arancel. Todos tenían campos en Estados Unidos, pero preferían producir en la zona venezolana más barata. La Standard de Indiana tenía especiales motivos de preocupación, pues su único mercado importante era Estados Unidos²⁶⁸. El resentimiento de Venezuela no iba, pues, dirigido contra los Tres Grandes, sino más bien contra los pequeños productores independientes de Estados Unidos y el Congreso norteamericano.

Venciendo la oposición, el Congreso aprobó el 6 de junio de 1932 una ley que establecía un arancel sobre el petróleo importado. El impuesto, que gravaba todo el petróleo extranjero, estaba especialmente destinado a los productos ligeros refinados. El arancel sobre el crudo y el petróleo para fueloil era de 0,21 dólares por barril; sobre la gasolina era de 1,05 dólares²⁶⁹.

A pesar de todos los temores, el arancel afectó poco la producción venezolana. Aunque, después de que entró en vigor, las importaciones de Estados Unidos de crudo de la cuenca de Maracaibo se redujeron en más de 40% y las de gasolina cesaron prácticamente. La producción de Venezuela entre 1932 y 1933 se mantuvo en el nivel anterior al arancel. Al mismo tiempo, los productores de Estados Unidos se vieron contrariados porque aunque los precios del crudo se

266 O'Sh. Oil. Bul., 15 de mayo de 1932; Informe de la Inspección Técnica de Hidrocarburo en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1931; 1, 301; McDermond, ob. cit., p. 23.

267 Vicecónsul Gerald A. Mokma al secretario de Estado, Maracaibo, 30 de marzo de 1931, DSV 831.6363/513; McDermond, ob. cit., p. 2; Pet. World, agosto, 1932, p. 245.

268 O'Sh. Oil Bul., 15 de abril de 1932; vicecónsul Geo. Phelan al Sec. de Estado, Maracaibo, 18 de febrero de 1933, DSV 831.6363/645.

269 47 U.S. Statutes at Large (1932), 259-260.

elevaron temporalmente en la fecha de entrada en vigor del arancel, volvieron durante 1933 al nivel de 1931²⁷⁰.

Este constituía un argumento de peso para los oponentes del arancel. La más perjudicada por la pérdida de los mercados de Estados Unidos fue la Standard de Indiana. En vista de ello, esta compañía vendió la Lago y su refinería de Aruba a la Standard de New Jersey, que tenía abundantes mercados extranjeros. El petróleo de la Lago, que antes iba a Estados Unidos, halló nuevos mercados en Europa y en Sudamérica. La Gulf continuó enviando la mayor parte de su petróleo a los Estados Unidos, pero vendía el excedente a la Shell, que a su vez lo colocaba en Europa²⁷¹.

El efecto neto del arancel fue simplemente el de reorganizar los mercados mundiales. En las nuevas salidas halladas para el petróleo venezolano, este desplazó al suministrado anteriormente por los exportadores norteamericanos. Por ejemplo, Estados Unidos era, antes de 1932, el primer abastecedor de Europa, a la que suministraba 27% de sus necesidades, mientras Venezuela solo enviaba el 14%. En 1933, después de la entrada en vigor del arancel, Venezuela suministraba 21%, en tanto que la participación de Estados Unidos se redujo a 18%²⁷². Los impuestos sobre el petróleo perjudicaron, asimismo, a los refinadores de Estados Unidos, porque el crudo venezolano, refinado antes en la costa atlántica norteamericana, se refinaba ahora en las Indias Occidentales Neerlandesas y en Europa. Los importa-

270 *Pet. Data Book*, 1947, p. 233; 20th Cent. Pet. Stat., 1950, p. 48; Informe de la Inspección Técnica de Hidrocarburo, en Ministerio de Fomento, *Memoria*. 1935, pp. 295-296. Como el arancel no produjo el efecto deseado sobre los precios del mercado norteamericano, los productores independientes comenzaron a agitarse reclamando un tributo lo suficientemente alto para impedir la entrada del petróleo extranjero. Fue en este momento de 1931, según el testimonio de Joseph E. Pogue (TNEC Hearings, p. 7.447), cuando el secretario del Interior acordó, voluntariamente, con los explotadores venezolanos restringir sus importaciones de petróleo a los Estados Unidos al promedio de los seis últimos meses de 1932.

271 *Pet. Times*, 28 de enero de 1933, p. 99; O'Sh. Oil Bul., 15 de enero, p. 933; Phelan al secretario de Estado, Maracaibo, 18 de febrero de 1933, DSV 831.6363/645.

272 O'Sh. Oil Bul., 15 de septiembre de 1934; *Pet. Times*, y agosto de 1934, p. 936.

dores venezolanos compraban menos en los Estados Unidos y más en Europa. También se produjeron represalias arancelarias cuando Gómez aumentó las tarifas en 1933 y, de nuevo, en 1934 y 1935²⁷³.

Una consecuencia del arancel y de la situación decadente de la industria mundial del petróleo fue, pues, la venta de la Lago a la Standard de New Jersey. Esta compañía, que acababa de empezar a producir, se convirtió súbitamente en el segundo productor de Venezuela. En 1935, superó a la Shell y se colocó en el primer lugar²⁷⁴.

En 1945, producía la mitad del petróleo venezolano, y desde entonces ha producido más que todas las compañías juntas.

Este súbito predominio de la Standard de New Jersey merece más detenido estudio. La Standard Oil de Venezuela, principal filial de la Standard de New Jersey, había mostrado actividad desde principios de la década de los veinte, pero sus extensas pertenencias resultaron improductivas. Las molestias causadas por los indios impidieron las operaciones al suroeste del lago, y aunque se perforaron unos cuantos pequeños pozos en Falcón, no se encontró petróleo en cantidades comerciales. La explotación en el oriente venezolano no resultó más productiva. El 7 de junio de 1928, la Standard había perforado en total cuarenta y dos pozos que tuvo que abandonar en su totalidad²⁷⁵.

La primera producción comercial de la Standard no fue encontrada sino comprada. Después de adquirir las estrechas parcelas marítimas a lo largo de la Costa Oriental del lago de Maracaibo, la Creole Syndicate las transfirió a la Gulf en 1924 a cambio de un porcentaje del crudo. El 7 de julio de 1928, la Standard de New Jersey adquirió el control de la Creole, y de esta forma, mediante su participación en la producción de la Gulf, obtuvo finalmente crudo venezolano²⁷⁶.

273 McDermond, ob. cit., p. 23; O'Sh. Oil Bul., 15 de octubre de 1932; U.S. Tariff Com., For. Trade of Latin America, p. 276.

274 Pet. Times, 2 de febrero, 1935, p. 164 y 23 de mayo de 1936, p. 668.

275 Standard de New Jersey, *A Brief Corporate History of Standard Oil of Venezuela* (mimeógrafo; New York, 1944).

276 Standard de New Jersey, *A Brief Corporate History of Creole Petroleum Corporation* (mimeógrafo; New York, 1944), p. 5.

Por la misma época, la Standard Oil de Venezuela, después de seis años de perforación infructuosa, perforó el pozo descubridor del campo de Quiriquire en el estado Monagas. Esta apertura del este fue un acontecimiento de gran importancia en la historia del petróleo venezolano. Las condiciones geológicas en este eran tan favorables como en la hoya de Maracaibo, pero la actividad se había reducido por las dificultades de acceso.

Para llegar a Quiriquire, la maquinaria y el equipo tenían que ser enviados a través de espesas selvas por el río San Juan y transbordados después a pequeñas gabarras, que subían por un afluente hasta el depósito de material de la compañía. Desde aquí tractores y burros efectuaban un transporte terrestre de veinte millas hasta el campo²⁷⁷. A principios de 1930, se había construido un campo y tendido un oleoducto a un terminal de carga en Caripito, a orillas del río San Juan, a donde llegaban los petroleros de alta mar para transportar el crudo al extranjero. En 1931, la Standard comenzó la construcción de una pequeña refinería en Caripito. En 1935, 20.000.000 de barriles, más de una octava parte de la producción total venezolana, se exportaban desde Quiriquire. Solamente Lagunillas y La Rosa producían más²⁷⁸.

Además, la Standard de Venezuela, que se convirtió en la compañía explotadora de la Creole y de las filiales que había adquirido (la Creole era la compañía *holding* de la Standard de New Jersey en Venezuela), tuvo mejor suerte en el oeste de Venezuela. Trabajando en la concesión de Arráiz, según un convenio de desarrollo con la North Venezuelan Petroleum Co., descubrió en Cumarebo, en la costa del Caribe, un campo productor de petróleo ligero. La exportación comenzó en 1932 y en 1933 se extrajeron casi 5.000.000 de barriles. Después, la producción comenzó a decaer²⁷⁹.

277 The Lamp, abril, 1930, pp. 21-24. Durante la estación de las lluvias no había comunicación por tierra.

278 Ibid., pp. 24-27; Pet. Times, 13 de febrero de 1932, p. 182 y 2 de febrero de 1935, p. 164. Información anual de la Standard de Venezuela, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1935, 1, 285.

279 Standard de New Jersey, Brief Corporate History of Creole, p. 5.

Las participaciones de la Standard en el campo de Cumarebo y en la Gulf Oil, su producción en Quiriquire y la adquisición de la Lago en mayo de 1932 le permitieron convertirse en una verdadera potencia en la industria petrolera de Venezuela. Hasta 1928 no tenía crudo venezolano. En 1935, controlaba casi la mitad del mismo. Venezuela se convirtió en la principal fuente de petróleo para la Standard de New Jersey, de mayor importancia, incluso, que sus mismas pertenencias en Estados Unidos²⁸⁰. Y en reserva tenía grandes bloques de concesiones en la hoya de Maracaibo y en el este.

Los competidores de la Standard comenzaron a preguntarse si la compañía que se había convertido en tan gran potencia en la industria no lo sería también en el gobierno. A mediados de la década de los veinte, la Standard de New Jersey, la primera en comprar a la corrupta Compañía Venezolana de Petróleo, se había hecho, de este modo, con grandes concesiones de reservas nacionales, además de las normales que había adquirido en Monagas y en Anzoátegui²⁸¹. Después de la apertura de Quiriquire, otras compañías mostraron interés, pero la Standard consiguió casi un monopolio de las excelentes tierras petrolíferas de Monagas²⁸². Los últimos que llegaron tuvieron que contentarse con las zonas no exploradas de Anzoátegui.

Los que criticaban a la compañía decían que el éxito se había alcanzado con métodos muy reprobables; que Henry Linam, presidente de la Standard de Venezuela, había adoptado como sistema de operaciones el soborno de los funcionarios del gobierno²⁸³. Una ojeada a la lista de concesiones, otorgadas por Gómez en el este de Venezuela entre 1925 y 1936, demuestra que la Standard fue favorecida sin duda alguna²⁸⁴. Cuando los lotes de la reserva nacional eran devueltos al gobierno por el concesionario, era costumbre dar

280 *Moody's Manual of Investments, American and Foreign* (Industrials Sections), 1936, p. 2.550.

281 O'Sh. Venezuela M. N. L., 15 de junio de 1925.

282 *International Map Co., Map of Venezuela Showing Relative Location of Oil Concessions Held by Principal Companies* (New York, 1934).

283 *Ahora* (Caracas), 1 de agosto de 1936, pp. 1-3.

284 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1925-1935.

preferencia al concesionario original cuando las parcelas de reserva se ponían a la venta para preservar el modelo de explotación y evitar pérdidas con la perforación en los límites de sus zonas. Sin embargo, se adjudicaron a la Standard reservas nacionales adyacentes a los lotes seleccionados por otros. En Anzoátegui, después de la selección de las parcelas de explotación por la Gulf, se aceptaron con frecuencia las ofertas de la Standard para las concesiones de las reservas. Esto —dijo el gobierno— se debía a que la Standard ofrecía más²⁸⁵.

Pero no era cierto. El éxito de la Standard no se debía a las ofertas más ventajosas. Por ejemplo, el ministro de Fomento, Cayama Martínez, anunció la concesión de dieciocho zonas de reservas nacionales contiguas a los lotes de explotación de la Gulf en el estado Anzoátegui. La resolución requerida por la ley, solicitando ofertas sobre las concesiones de cuatro de las zonas, fue publicada en la Gaceta Oficial que apareció la tarde del 9 de julio de 1935²⁸⁶. Una empresa recién llegada, la Socony Vacuum, no iniciada en los métodos ilegales del trato con el régimen de Gómez, intentaba desesperadamente poner pie en Venezuela. En la mañana siguiente, presentó una elevada oferta para las cuatro zonas: impuesto inicial de explotación de 35 bolívares por hectárea; un canon de 15% y los impuestos legales de superficie. Pero el ministro informó a la Socony que la oferta de 30 bolívares y el canon de 15% de la Standard habían sido ya aceptados²⁸⁷. Se concedió menos de un día para que se hicieran ofertas “competitivas”. Esto recordaba los viejos métodos usados por Gómez para transferir las concesiones a la Compañía Venezolana.

¿Era ahora la Standard la favorita del dictador?

El 10 de julio de 1935, la Gaceta Oficial insertó otra resolución solicitando ofertas en cuatro zonas más de reservas nacionales²⁸⁸. De nuevo intentó la Socony, presentando inmediatamente propuestas

285 Ibid., 1934, 1, XIII-XIV, pp. 63-71 y 1935, 1, pp. 117-126.

286 Ministerio de Fomento. *Resoluciones*.

287 Véase informe de la Comisión Permanente de Fomento, en *Diario de debates* del Congreso y Senado de Venezuela, 19 de junio de 1936, para una aireación de esos corruptos tratos.

288 Ministe de F., *Resoluciones*.

de 45 y de 50 bolívares de impuesto inicial de explotación. Pero Cayama Martínez contestó otra vez que la oferta de 30 bolívares de la Standard había sido ya aceptada²⁸⁹. Lo que la Standard pagó de manera extraoficial solo lo sabían sus corruptos cómplices.

A pesar del crecimiento meteórico de la Standard, la industria petrolera venezolana seguía en estado decadente. Los programas de reducción continuaban vigentes, y la producción fue en 1933, aproximadamente, la misma que en 1931. La mayor producción de Quiriquire compensó poco más o menos las reducciones de la hoya de Maracaibo. La febril actividad en los campos costeros de Bolívar parecía haber pasado. Muchos pozos comenzaron a adquirir las características de la vejez a medida que disminuía la presión del gas y cesaba el flujo natural. En 1933, la mayoría de ellos producían mediante bombeo neumático, artificial o bombas²⁹⁰.

Lagunillas continuaba produciendo más de la mitad del total de Venezuela. Allí se extraía tanto petróleo, de un común depósito subterráneo, que la costa se hundía cada año varias pulgadas y el lago inundaba las tierras contiguas. Dado que la Lago y la Gulf operaban ya en el agua, las concesiones de la Shell eran impugnables, porque los límites estaban basados en la marca de la marea alta del lago. El problema se solucionó —a los ingenieros holandeses de la Shell esto debió haberles parecido la solución evidente— mediante la construcción de un elevado dique de hormigón²⁹¹.

Dos planes proyectados durante la década de los veinte fueron completados justamente antes de comenzar la depresión. Un poco al este de Cumarebo fue descubierto El Mene de Acosta, otro campo de petróleo ligero, por la compañía británica Tocuyo Oilfields of Venezuela. Se exportó algún crudo en 1931 y en 1932, pero, como en todos los pequeños campos encontrados en Falcón, la producción

289 *Diario de debates* del 19 de junio de 1936 del Senado y Congreso de Venezuela.

290 O'Sh. Oil Bul., 15 de enero de 1934 McDermond, ob. cit., p 193.

291 Informe anual de la Inspectoría Técnica de Hidrocarburo de Maracaibo, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1931, 1, pp. 241-242 y 1932, 1, p. 272; *Pet. Times*, 8 de octubre de 1932, p. 362.

era reducida y declinó rápidamente. La Colon Development Company de la Shell acabó de tender, finalmente, su oleoducto hasta el lago, y comenzó a exportar su campo de Tarra en 1930²⁹². La Société Française de Recherches au Venezuela adquirió algunas concesiones en la hoya de Maracaibo e hizo algunas perforaciones exploratorias, pero no encontró petróleo y pronto suspendió las operaciones²⁹³.

La industria mundial del petróleo llegó al punto más bajo en 1933. Después se produjo un gradual incremento en el consumo mundial y un lento aumento de los precios del crudo²⁹⁴. Los perforadores comenzaron a trabajar de nuevo. La atención preferente, en la hoya del lago, se concentró en la expansión de Lagunillas. En el este se amplió Quiriquire. En 1934, la producción venezolana se elevó 15% e igualó a la de 1929, año de máxima producción. La de 1935 fue la más alta que se consiguió hasta entonces: 148.000.000 de barriles, lo que representaba 12% del total del hemisferio y 9% del total mundial²⁹⁵.

Los Llanos se convirtieron en escenario de una gran actividad exploratoria a principios de la década de los treinta, a medida que los geólogos y perforadores regresaban del extranjero. El descubrimiento de Quiriquire por la Standard atrajo a otras compañías a la zona, y la Socony, la Pantepec y la Texas Company consiguieron establecerse allí. La Gulf adquirió grandes pertenencias en Anzoátegui y, en 1933, se perforó el pozo que descubrió el campo de Oficina. Aquel mismo año, la Standard perforó el pozo de Pedernales en las pantanosas selvas del golfo de Paria²⁹⁶.

292 Informe anual de Tocuyo and Colon Development, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1930, 1, pp. 207-208, 278-282.

293 Consejero de embajada al secretario de Estado, Caracas, 17 de octubre de 1930, DSV 831.6363/480; O'Sh. Oil Rpt., 15 de octubre de 1932. Informe anual de la Société Française, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1930, 1, 276.

294 Pet. Almanac, p. 41; U.S. Tariff Com., For. Trade of Latin America, p. 162.

295 Pet. *Times*, 6 de mayo de 1933, p. 453; 19 de agosto de 1933, p. 285; 3 de febrero de 1934, p. 111; 14 de agosto de 1934, p. 115; 2 de febrero de 1935, p. 164; Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1933, 1, pp. 12-13.

296 O'Sh. Oil Bul., 15 de febrero de 1933 y 15 de abril de 1935; *New York Times*, 12 de abril de 1933, p. 8.

Los problemas de la producción en el este eran muy diferentes de los de la hoya de Maracaibo. Los campos estaban muy diseminados sobre las vastas llanuras y dado que las concesiones se adjudicaban generalmente en grandes lotes, no se presentaba el problema de la perforación en zonas limítrofes. En tales condiciones, lo conveniente era operar conjuntamente y varias compañías llegaron a acuerdos de desarrollo unitario, mediante los cuales compartían los gastos del trabajo exploratorio, de los programas de perforación y de la construcción y uso de las carreteras y oleoductos²⁹⁷.

La prosperidad no retornó mágicamente a Venezuela cuando en 1933 las compañías pusieron de nuevo en práctica sus programas de expansión, porque las nuevas inversiones y actividad eran muy inferiores al nivel de 1929²⁹⁸, y la depresión mundial continuaba afectando a la agricultura.

Los últimos años del dictador

Cuando comenzó la depresión mundial, la actividad súbitamente disminuida de las compañías petroleras exigía una reducción radical de la mano de obra. En mayo y junio de 1930, se despidió a 25%. En octubre, ya había sido despedido 40% del total existente en 1929²⁹⁹. Los extranjeros fueron enviados a sus países, diez mil venezolanos despedidos se incorporaron al ejército de desempleados, y los que conservaron sus puestos vieron sus salarios reducidos³⁰⁰. Los trabajadores de Mene Grande ensayaron una huelga de protesta, y existió el peligro de mayor descontento³⁰¹. Gómez

297 McDermond, ob. cit., p. 2; *Pet. Times*, 16 de mayo de 1931, p. 702; O'Sh. Oil Bul., 15 de julio de 1934.

298 Ministerio de Finanzas, *Memoria*, 1939, p. xIV.

299 O'Sh. S. Am. Oil Rpt., junio, 1930, p. 12; U.S. Daily Com. Rpt., 13 de octubre de 1930, pp. 131-132.

300 Informe de la Inspección Técnica de Hidrocarburos de Maracaibo, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1931, p. 241; McDermond, ob. cit., p. 180; Mokma al secretario de Estado, Maracaibo, 26 de octubre de 1931, DSV 831.6363/560; *Pet. World*, junio, 1931, p. 194.

301 U.S. Daily Com. Rpt., 13 de octubre de 1930, p. 131; *London Times*, 18 de noviembre de 1930, p. 13.

promovió un movimiento de vuelta a la agricultura, proporcionándoles (a los despedidos) transporte gratis a sus conucos. Gracias a esta válvula de seguridad agrícola, se redujo de forma eficaz el peligro de violencia en la hoya de Maracaibo³⁰².

Naturalmente, el comercio también resultó afectado. Languidecieron los establecimientos cercanos a los campos petrolíferos, las firmas de construcción cerraron y los comerciantes lucharon por vencer la crisis de los negocios. Los ingresos aduaneros de Maracaibo en 1930 fueron de 55.000.000 de bolívares en el año fiscal terminado en junio, mientras que en 1933 alcanzaron la suma de 19.000.000 de bolívares³⁰³.

Los ingresos del gobierno resultaron gravemente afectados. Los ingresos aduaneros, principal partida del presupuesto, se redujeron, en 1933, en 50% en comparación con los de 1929. Sin embargo, a pesar de una menor producción y de la caída de los precios (ambos factores, disminuyeron los cánones sobre el porcentaje), los ingresos del petróleo percibidos por el gobierno no bajaron más que 15%³⁰⁴. Los impuestos fijos de superficie y el aumento de los ingresos procedentes de la venta de las concesiones de reservas nacionales actuaron como fuerzas equilibradoras. En realidad, la participación relativa de los impuestos petroleros, en el presupuesto, aumentó de una quinta a una cuarta parte, debido a que los ingresos totales del gobierno se redujeron 26% (de 264.000.000 de bolívares en 1929 a 195.000.000 en 1934). La reducción de los gastos originó una gran disminución en las asignaciones para obras públicas, el despido de parte de la burocracia federal y la reducción de salarios para el resto³⁰⁵.

Aunque Gómez no protestó formalmente cuando la industria redujo sus operaciones, las empresas no se equivocaban al creer que

302 Pérez Soto al Ministerio de Relaciones de Interiores, Maracaibo, 17 de marzo de 1931, en Gob. (Zulia), *Memoria y cuenta*, 1931, pp. 165-166; U.S. Daily Com.Rpt., 7 de marzo de 1932, p. 538.

303 McDermond, ob. cit., p. 1; *Resumen de la renta aduanera*, en Ministerio de Hacienda, *Cuenta*, 1930-1933.

304 Ministerio de Hacienda, *Cuenta*, 1929-1936, *Exposiciones*.

305 Ibid.

su luna de miel con el dictador había terminado. Volvió a encargarse del Ministerio de Fomento el modesto Gumersindo Torres, a quien se debía la legislación de 1920 y 1921, dirigente de las únicas fuerzas nacionalistas, a quien aún se permitía hablar.

El nuevo ministro perdió poco tiempo. Primeramente, elevó la imposición sobre las reservas nacionales en 50% aproximadamente³⁰⁶. Después, forzó un acuerdo en el asunto de los impuestos de boya, controversia que tenía su origen en una ley de 1928 que había elevado el impuesto sobre los barcos que pasaban la barra de Maracaibo de un bolívar por tonelada a dos. Aunque una cláusula de la disposición autorizaba al presidente para reducir este impuesto en 50% para los exportadores de petróleo, Gómez no decretó dicha reducción y, en consecuencia, los aduaneros hacían pagar a todos el tipo de dos bolívars³⁰⁷. Las compañías protestaron enérgicamente diciendo que esto constituía un impuesto sobre el crudo y, por consiguiente, una violación de la ley petrolera, que estipulaba que no se impondría a los concesionarios otros impuestos adicionales. Se negaron a pagar y solicitaron hablar con Gómez. Pero el dictador permaneció misteriosamente silencioso. Cuando, a fines de 1929, Torres se encargó del ministerio, manifestó a las compañías que si pagaban lo que ya debían con arreglo a la ley de los impuestos de boya, haría que se restaurase la tasa de un bolívar³⁰⁸. Las compañías, ante la alternativa de pagar inmediatamente 12.500.000 bolívars de impuestos atrasados o de ver como se acumulaban indefinidamente contra ellas las reclamaciones del gobierno, aceptaron a regañadientes la oferta de Torres³⁰⁹.

Se produjeron más dificultades durante el año siguiente a raíz de un reglamento de la ley petrolera, promulgado el 1 de agosto de

306 Las nuevas tarifas eran como sigue: impuesto inicial de explotación 15%; impuesto sobre la superficie 4 a 8 bolívars; cánones: 15%. Véase *Gaceta Oficial*, 19 de noviembre de 1929.

307 *Recopilación de leyes... de Venezuela*, LI, p. 304.

308 Ministerio de Finanzas a las compañías petroleras, Caracas, 4 de julio y 20 de noviembre, y las contestaciones de las compañías del 1 y 9 de diciembre de 1929, Archivo de Fedro, legajo correspondencia 95.

309 *Gaceta Oficial*, 28 de febrero de 1930.

1930³¹⁰. El objetivo del reglamento era “proteger más eficazmente los intereses de la nación en la industria petrolera” y, con este fin, dispuso la reorganización de los procedimientos administrativos y una más eficiente fiscalización. Se señalaron requisitos técnicos para evitar desperdicios en la explotación, y se estableció un sistema de inspección más perfecto para hacer cumplir el reglamento³¹¹.

Las desasosegadas compañías, acostumbradas a operar sin interferencia alguna del gobierno, celebraron una reunión conjunta, redactaron un memorándum de protesta y enviaron a una comisión para que lo presentara a Torres. En el mismo se exponía lo siguiente: el artículo 91 que exigía que los concesionarios obtuvieran un permiso para comenzar un nuevo pozo, constituía una ley ex post facto y, por consiguiente, era ilegal, ya que la palabra “concesión” implicaba tal permiso; el artículo 8 contenía engorrosas y superfluas regulaciones acerca de defensas contra el fuego de los tanques de petróleo y su espaciamiento; el artículo 108 que prohibía desperdiciar el gas era de imposible cumplimiento, dado que no existía mercado para el mismo; por último, se denunciaban los artículos 105 y 106 que disponían que los inspectores del gobierno comprobaran los contadores de producción instalados en cada pozo. La idea del sistema de inspección fue impugnada en bloque por el motivo de que se inmiscuía en las operaciones. La información sobre cada etapa en el progreso de un pozo y la aprobación de los inspectores del gobierno para hacer cambios implicaban una pérdida de tiempo muy valiosa. La comisión de la compañía informó también al gobierno de que dudaba de la capacitación profesional de los nuevos inspectores, y expresó la opinión de que el nuevo procedimiento de supervisión resultaría poco menos que en una recopilación de estadísticas inútiles que consumirían mucho tiempo y dinero³¹². De todo ello, se deducía que estos aspectos de la industria petrolera no incumbían al gobierno.

310 *Recopilación de leyes y reglamentos de hidrocarburos*, pp. 261-309.

311 Informe anual de la Inspección Técnica de Fedro, en Mm. de E., *Memoria*, 1930 I, p. 315.

312 Escrito presentado por las compañías petroleras haciendo objeciones al reglamento, Caracas, 22 de agosto de 1930. Archivo de Hidrocarburos,

Torres se puso furioso. No solo eran absolutamente infundadas las protestas de las compañías —dijo— sino que su ataque contra un reglamento presidencial era un ataque contra la soberanía de Venezuela. Al contestar al memorándum dio rienda suelta a su indignación. Observó que, en los doce años anteriores, la actitud del gobierno hacia la industria no había dejado de ser benévola y justa, y que se había revisado cinco veces la legislación para conformarla a las necesidades de las compañías; que en Venezuela gozaban estas de “los derechos más amplios, el menor número de impuestos e impuestos más reducidos que en ninguna otra legislación semejante”; que el gobierno había respondido con una actitud justa y conciliatoria a las dificultades y problemas de la industria. Se quejó de que, en cambio, las desagradecidas compañías se habían retrasado y protestado contra el cálculo de los cánones; que la Lago había regateado, durante más de dos años, antes de convenir el número de lotes en el lecho del lago, el pago de los impuestos; que a pesar de las excelentes facilidades de Venezuela, las compañías habían insistido en situar sus refinerías fuera del país; que aunque la reducción del impuesto de boya era únicamente de aplicación al petróleo enviado a Curazao y a Aruba para el refinado, las compañías reexportaban ilegalmente a los Estados Unidos desde las Indias Occidentales Neerlandesas; que vendían la gasolina en Venezuela a doble precio que en el extranjero. Y ahora, el colmo, el insolente memorándum³¹³.

Los no viables requisitos técnicos del reglamento fueron modificados, pero acerca de la reforma de la fiscalización e inspección y del mejor aprovechamiento del gas natural, Torres consiguió finalmente lo que quería. En 1928, el gobierno había enviado a seis jóvenes ingenieros venezolanos a las universidades de Tulsa y Norman, en Oklahoma, para que perfeccionasen sus estudios

legajo correspondencia 144; Geo. Min. T. Sumerlin al secretario de Estado, Caracas, 25 de agosto de 1930 y Mokma al secretario de Estado, Maracaibo, 3 de septiembre y 7 de octubre de 1930, DSV 831.6363 / 455, 459 Y 478.

313 Observaciones del Ministerio de Fomento, al escrito de las compañías petroleras, Caracas, 20 de septiembre de 1930. Archivo de Hidrocarburos, legajo correspondencia 144.

sobre el petróleo. Estos formaron el núcleo en torno al cual se estableció un sistema de inspección en conformidad con el reglamento³¹⁴. A las órdenes de un inspector jefe, en Caracas, fueron asignados inspectores de sección en las tres regiones petroleras (uno en Maracaibo para la hoya del lago, otro en Coro para los campos de Falcón y el otro en Maturín para Monagas y Anzoátegui) e inspectores de campo para cada campo productor³¹⁵.

Al principio las compañías adoptaron una actitud de resistencia pasiva hacia los nuevos funcionarios, pero poco a poco fueron cediendo. De acuerdo con la sugerencia de uno de los inspectores, el método de fiscalización se perfeccionó mediante el cálculo de los inspectores en la misma boca del pozo, en lugar de calcularlo sobre las exportaciones. El resultado fue que el gobierno ya no perdió más por el petróleo derramado o consumido en el campo. Otras recomendaciones hechas por los nuevos funcionarios dieron lugar a una creciente utilización del gas natural y, además, los inspectores ayudaron al cumplimiento de la ley. Cuando, por ejemplo, se quejaban de que los servicios médicos en los campos petroleros eran deficientes, las compañías se veían obligadas a mejorarlos³¹⁶.

Mientras tanto, Torres quiso saber por qué la gasolina obtenida de los crudos de Maracaibo se vendía más barata en los Estados Unidos (incluso después de añadidos los gastos de transporte y los impuestos federales y estatales) que en Caracas. En Chile, que importaba su gasolina, los precios eran más bajos que en Venezuela³¹⁷. Parecía probable que la Shell y la Standard de Indiana, que abastecían a Venezuela desde sus refinerías de San Lorenzo y La Salina, habían alterado los precios artificialmente. Las compañías explicaron que lo que encarecía tanto la gasolina, en la escasamente poblada Venezuela, eran los altos costos de distribución, pero como consecuencia de la presión

314 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1928, 1, LI.

315 Ibid., 1930, 1, XVII. Informe de la Inspección Técnica de Hidrocarburos, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1931, 1, pp. 299-300.

316 Véase informes anuales de los distintos inspectores, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1930-1935.

317 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1929, 1, XLVII.

del gobierno, redujeron los precios de 0,45 a 0,40 bolívares por litro. Torres aún no estaba satisfecho y su campaña fue respaldada por la prensa. Cuando los periódicos hablaron de establecer una organización distribuidora de propiedad venezolana, las compañías acordaron otra rebaja de 5 céntimos de bolívar³¹⁸.

La cólera del ministro se dirigió después contra la política de las compañías opuestas al refinado en Venezuela. Primero la Shell, después la Standard de Indiana —acusó— habían llevado la industria a las Indias Occidentales Neerlandesas, y la Standard de New Jersey estaba haciendo preparativos para refinar en Trinidad el petróleo de Quiriquire. Torres amenazó con establecer una refinería nacional y los periódicos de Caracas le apoyaron de nuevo³¹⁹.

El ataque más severo contra las compañías se produjo en el verano de 1931. Se recordará que la ley petrolera permitía a las compañías deducir los costos de venta y transporte al mercado de la costa atlántica norteamericana para averiguar el valor del crudo sobre el que se establecía el canon. Cuando se dieron a conocer los informes de la investigación, llevada a cabo por la United States Tariff Commission, en relación con el proyectado arancel sobre el petróleo, se dejaron ver ciertas discrepancias entre los costos que las compañías habían declarado al gobierno norteamericano y los que habían dado a conocer al gobierno venezolano. Torres sabía que los costos de venta de la industria se habían exagerado, pero no podía hacer nada sobre esto. Pero cuando descubrió que la Standard de Indiana había informado al gobierno venezolano en 1927 de que sus costos de transporte eran de 0,68 dólares por barril, mientras que la cifra que declaró a la United States Tariff Commission era solamente de 0,33 dólares, obtuvo la prueba de la estafa³²⁰.

318 Ibid.; *El Heraldo* (ed.), 25 de abril de 1931; *Pet. World*, junio, 1931, p. 94.

319 Observaciones del Ministerio de Fomento al memo de las compañías petroleras, Caracas, 20 de septiembre de 1930. Archivo de Hidrocarburos, legajo correspondencia 144; *El Heraldo*, 25 de abril de 1931, p. 1; *Ahora* (ed.), 29 de mayo de 1936; *Crítica*, 11 de agosto de 1937, p. I.

320 U.S. Tariff Com., Rpt. to Congr. on Pet., p. 5; acuerdo entre la Lago y el Ministerio de Fomento, Caracas, 21 de noviembre de 1927, y Ministerio de

Estos costos desfigurados constituían un robo al tesoro, puesto que las deducciones exageradas reducían el valor de mercado sobre el que era pagado el canon. Calculó que, entre febrero de 1927 y enero de 1931, la Standard de Indiana había defraudado al gobierno 26.000.000 de bolívares y la Gulf 30.000.000. Presentó, pues, las facturas. Las compañías acusadas apelaron al Fiscal General negando su culpabilidad. Los pagos por concepto de canon —argumentaron— se hicieron de estricta conformidad con los acuerdos de 1927 firmados con el gobierno de Venezuela y, por tanto, no debían nada al tesoro³²¹.

Las empresas petroleras estaban inquietas por el programa anti-industrial del ministro y temían el creciente apoyo que recibía de la prensa. Sabían que podrían respirar y desenvolverse mejor cuando Torres fuese sustituido. Este había promovido la legislación nacionalista mientras había sido ministro de Fomento en los primeros años de la década de los veinte, pero cuando fue destituido de su puesto en 1922, las compañías consiguieron el tipo de ley que deseaban. A fines de 1931, lograron persuadir al dictador de que modificase su política en relación con la industria. Torres fue destituido³²². La no intervención se convirtió, nuevamente, en el principio directriz de la política petrolera venezolana. Cesaron todos los rumores de que se había hecho eco la prensa acerca de una refinería nacional, y se olvidó la reclamación del gobierno de 56.000.000 de bolívares contra la Lago y la Gulf. La armonía volvió a reinar entre el gobierno y las compañías.

Gómez acudió, entonces, en apoyo de las compañías con un expediente financiero. Cuando la depresión mundial alcanzó a Venezuela en 1930, los exportadores de productos agrícolas sufrieron aún más que la industria petrolera. Los productores de café, cacao y pieles

Fomento a F. C. Panill (Lago), Caracas, 3 de junio de 1931, Ministerio de Fomento, Dirección Administrativa y de Comercio, n.º 588.

321 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1936, II, 13-14 analiza este caso. Véase también Sumerlin a secretario de Estado, Caracas, abril 29, septiembre 14 y 17, 1931, DSV 831.6363/519 543 Y 549.

322 Sumerlin al secretario de Estado, Caracas, 1 de junio de 1931, DSV 831.6363/529. No están claras todas las circunstancias que llevaron a la destitución de Torres.

se enfrentaron con una aguda reducción de ventas y precios en el extranjero³²³. Durante la década de los veinte, el bolívar continuó cotizándose alrededor de la paridad de 1912 (5,2 bolívares el dólar); pero en 1930, la escasez de divisas extranjeras, debido a la depresión en la agricultura y en la industria petrolera, causó la depreciación del bolívar. En agosto de 1932, el cambio del bolívar era de 7,56 por un dólar. Después, a principios de 1933, ocurrió un fenómeno extraño. Mientras Estados Unidos abandonaba el patrón oro y devaluaba el dólar, la industria petrolera comenzó a emerger de la depresión y las inversiones de dólares en Venezuela aumentaron. Las dos fuerzas, reaccionando sobre la estructura financiera de Venezuela, causaron un rápido encarecimiento del bolívar. En 1934, el tipo de cambio era de tres bolívares por dólar³²⁴.

Para la industria del petróleo que tenía que comprar bolívares con dólares, con el objetivo de pagar los impuestos de mano de obra y otros gastos en Venezuela, esto significaba gastos muy crecientes que amenazaban con impedir por completo la recuperación. La súbita deflación causó también gran perturbación a los exportadores agrícolas. No solamente recibían estos menos bolívares por los dólares obtenidos mediante sus ventas al extranjero, sino que fueron obligados a rebajar sus precios en dólares a fin de poder competir con los precios del mercado mundial. Protestaron, presionaron y consiguieron resultados. El 25 de julio de 1934, Gómez les concedió un subsidio directo de exportación³²⁵.

Al mes siguiente, en un esfuerzo para detener los contratiempos de la deflación, tanto para la agricultura como para la industria petrolera, el gobierno decretó el control de cambios. Firmó un acuerdo con las compañías petroleras mediante el cual estas convinieron en vender dos terceras partes de sus dólares a los bancos venezolanos a 3,90 bolívares (los bancos los venderían a 3,93). Los restantes dólares,

323 U.S. Bu., For. and Dom. Corra., Com. and Ind. Dev. of Venezuela, p. 92; Ministerio de Hacienda, Estadística mercantil y marítima, 1930-1935.

324 Pedro M. Castillo, "Reseña del curso del dólar", *Revista de Fomento*, mayo, 1939, pp. 344-347.

325 *Gaceta Oficial*, 25 de julio de 1934 Board of Trade Fournal, II julio, 1935, p. 54.

que se suponían no podrían comprar los bancos, convinieron las compañías en venderlos al gobierno al precio de importación del oro (3,06 bolívares)³²⁶.

Estos tipos fijos de cambio resultaron extremadamente ventajosos para las compañías, porque, a excepción de las escasas ventas en el país, carecían de ingresos venezolanos. Sus operaciones significaban gastos en dólares para impuestos, salarios y la compra de suministros, y el bolívar caro constituía un mercado inconveniente para ellas. El tipo de cambio de 1934 se calculó para reducir sus costos en 23%. La industria ahorró millones todos los años, porque ahora podía comprar casi cuatro bolívares (en vez de tres) por un dólar. Los exportadores agrícolas se beneficiaron todavía más. Aparte de vender todos sus dólares de cambio al tipo fijo, recibían un subsidio anual de 10.000.000 de bolívares³²⁷. Este acuerdo benefició a ambas partes interesadas, los exportadores agrícolas recibían más y las compañías petroleras pagaban menos.

En la ley petrolera de 1935, solo se efectuó un cambio de pequeña importancia, que autorizó (aunque no obligó) al presidente a obtener ventajas de impuestos especiales, además de los especificados en la ley, cuando se adjudicaran nuevas concesiones³²⁸.

El dictador siguió siendo el ídolo de los empresarios petroleros extranjeros hasta el mismísimo final. Estos alababan su política financiera y aclamaban su ley petrolera como “la mejor en el mundo”. En contraste con el resto de América Latina, en donde se produjo, producto de la estela de la depresión, la caída de los gobiernos, en Venezuela no existía el factor de riesgo político, Gómez continuaba

326 Castillo, ob. cit., p. 347; Min. de Hac., Mcm., 1934, p. A.

327 Ibid., 1935, p. A; E. G. Bennion, “Venezuela”, en Seymour E. Harris, ed., *Economic Problems of Latin America* (New York, 1944), pp. 426-427. Informe anual de la Venezuela Gulf, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1935, 1, pp. 252-253. Los controles no eran lo suficientemente fuertes en 1934 para permitir que los bancos absorbiesen más que un pequeño porcentaje de los dólares procedentes del petróleo y por lo tanto el resto tenía que venderse a la tarifa comercial de tres bolívares.

328 *Gaceta Oficial*, 1 de julio de 1935, *Exposiciones*, art. 44. Primeramente, esto fue autorizado solo en las reservas nacionales.

gobernando con mano de hierro. Impidió eficazmente que las tendencias nacionalistas, tan comunes en el resto de América Latina, adquiriesen más importancia en los primeros años de la década de los treinta. La mano de obra, desorganizada y amordazada, no causaba inquietud alguna. La atmósfera política era tan tranquila en 1935 como en los primeros años veinte.

A la par que alababan a Gómez, los empresarios petroleros destacaban los grandes beneficios que la industria había proporcionado al país. El presidente de la Standard de Venezuela, Henry Linam, cuya compañía había sido favorecida especialmente, lanzaba a los cuatro vientos públicas alabanzas por esta relación ideal del gobierno con las compañías. Repitiendo trasnochadas consignas de la libre empresa: “lo que es bueno para la industria es bueno para el país”, comparó la Venezuela del siglo XX con los Estados Unidos del siglo XIX en los siguientes términos:

Una razón de la prosperidad de Venezuela era una política de largo alcance en el desarrollo de sus recursos naturales. Como en el caso de la construcción de los primeros ferrocarriles de Estados Unidos, Venezuela se asoció con el capital extranjero, que suministra capital y técnica, mientras el gobierno suministra la mano de obra y obtiene su recompensa mediante la participación en los ingresos de la imposición³²⁹.

Y Sir Henny Deterding, presidente de la Royal-Dutch Shell, decía un año justo antes de la muerte de Gómez:

Me producía satisfacción... que el gobierno del general Gómez parecía firme y constructivo e inclinado hacia la justicia respecto a los intereses creados extranjeros. Y ahora que conozco a Venezuela mejor puedo ciertamente atestiguar que, en sus veintiséis años de virtual dictadura, el general Gómez ha insistido constantemente en el juego limpio hacia el capital extranjero... Por su política, Venezuela ha adquirido un prestigio

329 *New York Times*, 17 de noviembre de 1935, III, 10.

y una fuerza económica que la depresión mundial no ha logrado menos-
cabar³³⁰.

Otros dijeron que el petróleo no había destruido la economía venezolana, sino por el contrario la había salvado³³¹. Demostraron con estadísticas que, durante la gradual decadencia de las exportaciones de la agricultura, hacia mediados de la década de los veinte, la depresión quedó compensada por la creciente industria petrolera, y que únicamente el alto nivel correspondiente a las exportaciones de petróleo fue lo que salvó la economía del completo colapso durante aquella. Además, como el petróleo se recobró de su colapso temporal antes que la agricultura, Venezuela sufrió menos que otros países durante la depresión.

Los beneficios proporcionados por la industria, decían sus defensores, eran evidentes. Ante todo, el gobierno se benefició. La partida segunda del presupuesto la formaban los impuestos directos petroleros. En 1935, constituían estos más de una cuarta parte del total de ingresos públicos, y una gran parte de los ingresos aduaneros se debían a la industria petrolera³³². Con este dinero, el gobierno pudo emprender un amplio programa de obras públicas, liquidar su deuda y conceder grandes subsidios a la agricultura. Los beneficios secundarios eran aún mayores, decían los portavoces de la industria. Aproximadamente, el triple de lo pagado directamente en impuestos era gastado en Venezuela por las compañías petroleras en mano de obra, suministros y gastos generales³³³. Los trabajadores de esta industria estaban mejor pagados que los demás del país, y las compras de las compañías estimulaban la agricultura, el comercio y la industria nacional.

Mientras vivió el dictador, los oponentes de la industria tuvieron que permanecer silenciosos, pero ambas partes estaban de acuerdo

330 Glyn Roberts, *The Most Powerful Man in the World* (New York, 1938), p. 351.

331 Arturo Hidalgo R., *Petróleo en la economía de Venezuela. Petróleo Interamericano* (Caracas), marzo, 1946, pp. 55-56.

332 Ministerio de Hacienda, *Cuenta*, 1935, I. H.

333 Pet. World, octubre, 1934, p. 268.

en un hecho evidente, el petróleo dominaba la economía de Venezuela. Todos los años, desde que comenzó la explotación, incluidos los de la época de depresión, el petróleo contribuyó con una participación creciente al presupuesto federal y a los ingresos nacionales. Entre 1913 y 1935, las exportaciones de Venezuela, excluido el petróleo, se redujeron casi 40% en volumen y más de 50% en valor, mientras que las importaciones, salvo el petróleo, duplicaron su volumen y triplicaron su valor. Evidentemente, la paradoja se debía a la industria petrolera. En 1935, el petróleo representaba más del 99% del volumen y más de cuatro quintos del valor de las exportaciones venezolanas.

Procedían, principalmente, de esta industria de propiedad extranjera los dólares con que se compraban cada vez más artículos en el extranjero. Hacia mediados de la década de los treinta, las importaciones de Venezuela (excluidas las de las compañías petroleras) eran casi tres veces mayores que sus exportaciones (excluido el petróleo).

Por último, cuando murió el dictador político en 1935, Venezuela había heredado un dictador económico: la industria petrolera, protegida de Gómez. El nuevo tirano era inmortal y las revueltas políticas le inquietaban poco. Respondía solamente a las demandas del mercado de Estados Unidos y de Europa Occidental, y esperaba las señales de llamada del extranjero. El que las decisiones de la industria resultasen perjudiciales para la sensible economía venezolana constituía un sino. No existía remedio alguno³³⁴.

334 Véase Ministerio de Relaciones Exteriores, *Análisis del comercio exterior, 1913-1936* (Caracas, 1938). Bennion, ob. cit., hace un excelente análisis del puesto relativo del petróleo en el mercado exterior de Venezuela.

Capítulo vi

Controversia (1935-1941)

A mediados de diciembre de 1935, murió Gómez. A medida que se extendía la noticia, el refrenado resentimiento de la amordazada ciudadanía se manifestó en revueltas populares, y los odiados funcionarios del régimen del dictador volaron al destierro. Las manifestaciones fueron más graves en Zulia. Una muchedumbre desenfundada se desbordó por las calles de Maracaibo, saqueó los establecimientos comerciales, hizo una matanza entre los colaboradores de Gómez y arrasó el club extranjero³³⁵. En Lagunillas, las esposas e hijos de los empleados extranjeros de las compañías petroleras fueron puestos rápidamente a salvo en los petroleros del lago, porque los amotinados amenazaban con prender fuego a los pozos y a los tanques petrolíferos y con demoler los campos³³⁶.

Afortunadamente, para las compañías, el ejército permaneció unido. El general Eleazar López Contreras, segundo en el mando de la época de Gómez, se arrogó el papel de hombre fuerte. Envío

335 Véase *El Universal* (Caracas), 18-31 de diciembre de 1935.

336 Entrevista con Charles Ashford (Creole), Amuay, 2 de diciembre de 1950.

tropas para apagar las revueltas, nombró nuevos funcionarios del gobierno y gobernó por decreto³³⁷.

Parecía que el nuevo jefe se iba a erigir en dictador, pero ante las extendidas demandas de restauración de las libertades civiles, López Contreras creyó más prudente relajar el dominio político del ejército. Una vez restaurado el orden, se excarceló a los prisioneros políticos, se liberó a la prensa de su mordaza, volvió a aparecer la oposición y los exilados regresaron del extranjero.

Sombras de nacionalismo

Los oponentes de la industria petrolera pudieron ahora hablar, y los ataques tomaron tres direcciones: contra la política de Gómez, contra la conducta de las compañías y contra la posición dominante de la industria en la economía nacional.

Un nuevo diario de centro-izquierda, *Ahora*, pidió impuestos más elevados sobre el petróleo y condenó la corrupta alianza de Gómez con las compañías. Un semanario, *Fantoches*, publicó tan exaltados editoriales que López Contreras lo suspendió³³⁸. En el Congreso, el diputado por Zulia, Manuel Matos Romero, demostró con estadísticas que en Venezuela los impuestos petroleros eran más bajos que en cualquiera otra república latinoamericana y pidió el aumento de los cánones³³⁹.

Los antagonistas de Gómez proclamaban que este había sido demasiado benévolo con las compañías. Le acusaban de laxitud en imponer la observancia de la ley, el desatender la recaudación de las legítimas reclamaciones del gobierno y haber fracasado en promover el refinado en el país. El dictador no tenía una política petrolera. Tampoco reconoció la importancia y posición de la industria en la

337 El general Isaías Medina más tarde hizo la siguiente reflexión: "Si no hubiese estado unido el ejército, quién sabe lo que hubiese sucedido...". *El Tiempo* (Caracas), 23 de diciembre de 1942, p. 3. Véase también *El Universal*, 27 de diciembre de 1935, p. 9 y *Eleazar López Contrera para la historia militar de Venezuela* (Caracas, 1945), pp. 226-228.

338 Cámara de Diputados, *Diario de debates*, 11 de julio de 1938, p. 3.

339 Cámara de Diputados, *Diario de debates*, 11 de julio de 1938, p. 3.

economía, ni que la política petrolera estaba estrechamente ligada a otros intereses nacionales más amplios y fundamentales. Una parte demasiado grande de los ingresos procedentes del petróleo, se destinaba al ejército y a la burocracia, mientras que se carecía lamentablemente de adecuados programas para obras públicas, agricultura, higiene y educación³⁴⁰.

Incluso se puso en tela de juicio la política financiera de Gómez. El nuevo ministro de Hacienda, Cristóbal Mendoza, se encontró con un superávit de 100.000.000 de bolívares y la deuda extranjera completamente amortizada cuando se hizo cargo del puesto, pero para él un “Estado opulento” al lado de un “pueblo exhausto” era una anomalía desalentadora: “Hemos encontrado la agricultura, la industria y el comercio en un estado de postración casi total”³⁴¹.

También eran violentos los ataques contra las compañías. El periódico gubernamental *Crítica* condenó los corruptos métodos utilizados por la Standard de New Jersey para forjarse su imperio de concesiones en el oriente venezolano, e impugnaba la legalidad del contrato de Valladares con la Shell³⁴². *Ahora* acusaba de que los beneficios de las compañías petroleras eran ultrajantes y estimaba que de 700.000.000 de bolívares del valor anual del petróleo explotado 500.000.000 eran beneficios netos³⁴³. Exageraciones como estas eran creídas como verdades y producían sus efectos.

En el Congreso, Matos Romero, dirigente de un vociferante grupo de diputados que se oponían a la industria petrolera, airearon las acusaciones hechas por Torres en 1930. Se lamentaban de que las compañías habían evadido los impuestos de boya de Maracaibo, conseguido ilegalmente títulos a las tierras públicas y ejidos, y alterado artificialmente el precio de la gasolina en el país³⁴⁴. El criterio

340 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1940-1941, *Exposiciones*; Ministerio de Hacienda, *Cuenta*, 1930-1940, *Exposiciones*.

341 Ministerio de Hacienda, *Memoria*, 1936, p. A.

342 14 de septiembre de 1936, p. 2.

343 Ed., 14 de julio de 1936.

344 Véase Manuel Matos Romero, *El problema petrolero en Venezuela* (Caracas, 1938) para una recopilación de sus discursos.

comunista fue expuesto por Miguel Acosta Saignes³⁴⁵. Centrando la atención en el problema de la tierra, acusaba a las compañías de expropiar vastas extensiones agrícolas, expulsando a los desamparados campesinos. Como otros críticos, mediante ejemplos aislados, exageraba la importancia del problema, pero conseguía una propaganda efectiva.

El ataque fue llevado contra la existencia misma de la industria en la economía. El razonamiento era el siguiente: el petróleo antes de beneficiar perjudica más bien a Venezuela. Se debía a la industria la emigración de los trabajadores agrícolas a las zonas petrolíferas, y a medida que se reducía la producción agrícola aumentaban las importaciones de alimentos. Las divisas petroleras arruinaban a la agricultura y esclavizaban a la nación al petróleo. Esta industria extractiva de propiedad extranjera, en lugar de promover la prosperidad, mediante el incremento de la renta real, la diversificación de la producción y el estímulo al desarrollo económico, originaba en realidad la subida de los precios y reducía el rendimiento de la industria y de la agricultura del país. Minaba la verdadera vida de la economía³⁴⁶.

Algunas de las críticas eran razonables, otras muy exageradas. La mayoría de ellas provenían de grupos mucho más radicales que López Contreras, que después de todo había sido un leal defensor de Gómez. Sin embargo, el nuevo presidente no ignoraba la necesidad de la reforma y no dejaba de prestar oídos a los críticos. Los tiempos habían cambiado y el general López Contreras se vio obligado, a regañadientes con frecuencia, a evolucionar con ellos.

Cuando el Congreso se reunió en abril, solo cuatro meses después de la muerte de Gómez, muchos diputados y senadores, nombrados personalmente por el dictador, conservaban aún sus cargos. Además, el gran volumen de la crítica no había sido aún digerido y no había tenido suficiente tiempo para dar lugar a reformas positivas. Por consiguiente, la ley petrolera aprobada en 1936 se parecía mucho a la anterior legislación. El artículo 52 hacía reajustes de poca

345 Acosta Saignes, ob. cit., pp. 33-39.

346 Ibid., pp. 44-63; *Crítica*, 22 de junio de 1937, p. 1 y 19 de agosto de 1937, p. 3.

importancia en favor de la mano de obra, incrementando la indemnización por accidentes de trabajo, estableciendo un máximo de 10% en el número de trabajadores extranjeros que podían ser empleados y pidiendo a la industria que tratase de emplear un mayor porcentaje de venezolanos en empleos técnicos y administrativos. Además de las ventajas impositivas adicionales que el presidente estaba autorizado a exigir en la adjudicación de nuevas concesiones con arreglo a la ley de 1935, podía también exigir “ventajas especiales” de naturaleza no monetaria con arreglo a la ley de 1936³⁴⁷.

La elección de López Contreras para ministro de Fomento recayó en Néstor Luis Pérez, oponente de Gómez, quien tras haber pasado nueve años en una inmundicia prisión, cuando volvió del exilio y encontró a su enemigo en la tumba cebó su venganza contra las empresas petroleras, cómplices y partidarias del largo y tiránico mando del dictador.

El nuevo ministro inauguró un verdadero sistema de licitación competitiva mediante el cual obligó a los concesionarios a pagar impuestos mucho más elevados. En las concesiones adjudicadas durante 1936 y 1937, los impuestos de exploración fueron aumentados en 100% y los iniciales de explotación, quince veces el mínimo legal. A través de licitaciones obligadas, elevó los pagos por cánones sobre las nuevas concesiones, desde 10% hasta 15%. Obligó a las compañías a mostrarse de acuerdo en pagar por todas las nuevas concesiones en bolívares, comprados al cambio de importación del oro (3,06 por dólar), en lugar de al tipo oficial fijo de 3,90³⁴⁸.

Pérez utilizó la cláusula sobre las ventajas especiales para promover el refinado en el país. A cambio de nuevas concesiones, obtuvo de la Socony, de la Sinclair y de la Texas la promesa de que refinarían un porcentaje de sus crudos en Venezuela. La Standard

347 *Gaceta Oficial*, 10 agosto, 1936, *Exposiciones* El art. 36 cambió la fiscalización por peso por un cálculo más exacto según el volumen a una temperatura específica, fiscalización por peso por un cálculo más exacto según el volumen a una temperatura específica.

348 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1936, I, VI-VII y 1937, I, XI.

de New Jersey convino en construir una nueva refinería y la Shell se comprometió a ampliar la suya en San Lorenzo³⁴⁹.

El nuevo ministro revisó por completo los métodos de la administración. Se creó un departamento especial para el petróleo, la Dirección de Hidrocarburos; se amplió el sistema de inspección, se mejoraron los métodos de fiscalización y se asignaron a cada campo de tanques de almacenamiento aforadores del gobierno que computaron exactamente cada movimiento del petróleo³⁵⁰.

Pérez tenía también ambiciosos planes para el futuro. Deseaba que el gobierno cobrase su canon en crudo (en vez de metálico) para subastarlo después en el mercado mundial. Del mismo modo, proyectaba utilizar el gas natural para usos domésticos e industriales. Mientras tanto agobiaba a las compañías con quejas continuas. Les pidió que limpiaran la costa del lago de Maracaibo, que se abriesen las carreteras de las compañías al público venezolano³⁵¹.

El nuevo ministro volvió a examinar totalmente la cuestión de la fiscalización. La Dirección de Hidrocarburos acometió una profunda investigación de las deducciones hechas para averiguar el valor de mercado del crudo venezolano. Se averiguó que la Standard de New Jersey deducía una “comisión de ventas” de 0,04 dólares por barril de crudo vendido a su propia refinería de Aruba. La Gulf deducía 15% de amortización anual de los petroleros del lago que habían operado desde 1925 y estaban todavía en buen estado. Lo que pretendía el ministro, y lo consiguió, era que las deducciones por costos que hacían las compañías se declarasen de conformidad con los hechos³⁵². Y como el resultado de esto fue elevar el precio de mercado del crudo, se aumentaron también los cánones.

349 Ibid., y 939, p. XV; Pres., *Mensaje al Congreso*, 29 de abril de 1937, p. 13; Pres., *Síntesis de los actos administrativos del Ejecutivo Federal...* 1936-1941 (Caracas, 1941), p. 64.

350 Informe anual en Inspección General de Hidrocarburos, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1940, pp. 95-96.

351 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1936, I, VII-VIII.

352 Entrevista con Enrique J. Aguerrevere, Caracas, 29 de noviembre de 1950. Aguerrevere era el jefe de la dirección bajo Pérez.

Después el ministro llevó a las compañías a los tribunales por culpas anteriores, y López Contreras lo apoyó. Primeramente, Pérez desenterró la reclamación de 56.000.000 de bolívares por exagerados costos de transporte, y ante ello la Standard se vio obligada a pagar por transacción acordada al margen de los tribunales 4.195.978 bolívares (la reclamación contra dicha compañía se elevaba a 26.000.000 de bolívares). La Gulf se mantuvo firme en sus “bases legales” y se opuso, pero cuando la reclamación comenzó su largo recorrido por los tribunales; la Gulf fue acusada por retener ilegales rebajas en ciertas concesiones adjudicadas en 1925 y 1926. El 4 de abril de 1938, el Tribunal Supremo ordenó a la compañía que pagase 15.625.492 bolívares de impuestos atrasados. Tres años después, poco antes de terminar el mandato de López Contreras, recaudó también la reclamación de 30.000.000 de bolívares por las exageradas deducciones hechas por la Gulf por concepto de transporte³⁵³.

Las disputas más ásperas se originaron acerca de la exención de los derechos de importación. Con objeto de ayudar a la industria del país, el Congreso incluyó en la ley petrolera de 1936 una cláusula (artículo 49) que denegaba la exención en las importaciones cuando Venezuela produjera artículos semejantes. Las complicaciones surgieron ante el intento de recaudar tales derechos de las compañías que operaban en concesiones anteriores a 1936. Esto —protestaban las compañías— constituía una acción ex post facto que violaba la garantía recibida, con arreglo a las leyes anteriores, de que las concesiones no se someterían a impuestos adicionales. Pérez sostenía que el artículo 49 no era ilegalmente retroactivo. Argumentó que debía establecerse una distinción entre las cláusulas “fundamentales” y los meros “suplementos” a la ley petrolera. La cláusula sobre exención de derechos era un suplemento y, por consiguiente, estaba sujeta a las reformas legislativas. “Esto —dijo el ministro— es especialmente cierto, puesto que se refiere más bien a un derecho público

353 Ministerio de Fomento, Oficio n.º 440, 15 de julio de 1936, y Pérez al fiscal general, Caracas, 27 de enero de 1937, Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1936, II, 13-14 y Sup., p. 5; Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1938, I, XII-XIV; Press., *Síntesis de los actos...*, p. 66; *Gaceta Oficial*, 23 de mayo de 1941.

que a uno privado". Su objeto no era el de gravar más a las compañías, sino simplemente proteger la industria nacional. Las compañías acudieron a los tribunales venezolanos para recuperar sus derechos y comenzó un largo período de enconados pleitos³⁵⁴.

¡Qué gran cambio se había producido desde la muerte de Gómez! En su batalla contra las compañías, Pérez fue ayudado igualmente por la prensa del gobierno y por la de la oposición. Los tribunales también le apoyaron y un exasperado Congreso se unió para sostenerle³⁵⁵. ¿Iba Venezuela a seguir el ejemplo común en la América Latina de incrementar el control nacional de los recursos petrolíferos? Las compañías temieron lo peor cuando a principios de 1938 el gobierno anunció que suspendía la adjudicación de concesiones. En marzo fueron expropiadas las propiedades de la Shell y de la Standard de New Jersey en México. En esta coyuntura, Pérez presentó a un Congreso antiempresarial una ley que revisaba radicalmente la ley petrolera. Las compañías unidas se enfrentaban ahora con la oposición de un pueblo y de su gobierno unidos.

La oposición del Congreso a las compañías extranjeras era ya fuerte en 1937. Los exilados habían regresado del extranjero, se habían dedicado a tal política y apoyaban las demandas en pro de un cambio en las actividades petroleras. Un pequeño grupo vocinglero de izquierdistas se agitaba en la Cámara de Diputados en favor de una nacionalización parcial. Hablaban de un monopolio nacional del refinado y de la intervención directa del Estado en los negocios petroleros. La marca de su nacionalismo era parte de su programa general de reforma social y económica.

Pero el grupo dominante en el Congreso consistía en lopecistas conservadores como Pérez, indignados y quisquillosos ante la intrusión extranjera en la soberanía venezolana. Su nacionalismo era en

354 Véase la correspondencia en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1937, I, 155-159; *Exposiciones*, de Dir. de Hidro., en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1939, pp. 42-43; Alejandro Pietri, *Lago... contra la nación por la negativa de exoneración de derechos de importación* (Caracas, 1940).

355 Informe de la Comisión Permanente de F., en Congreso, *Diario de debates*, 3 de junio de 1937, p. 3.

parte un sentimentalismo antianglosajón. Para ellos la influencia económica de la industria en su país no era completamente diferente a la anterior intervención yanqui en Panamá, Nicaragua, Haití y Santo Domingo. Suspicious ante los extranjeros, se propusieron exprimir al máximo las compañías. Insistían en que la ley fuera observada y en que las compañías obedecieran al gobierno³⁵⁶.

Gobierno y oposición estaban de acuerdo en que había que descartar una solución tan extrema como la de México. La importancia con relación al petróleo era mucho mayor en Venezuela. México solo producía una cuarta parte, tenía una población cinco veces mayor y una economía mucho más diversificada. Podía capear las consecuencias de la expropiación. En Venezuela, escasamente poblada, en donde el petróleo asfixiaba a la agricultura y a la industria doméstica, en donde el gobierno dependía del petróleo para la mayoría de sus ingresos y en donde las divisas petroleras pagaban la importación de los alimentos, la expropiación llamaba al desastre³⁵⁷.

La economía de la nación estaba encadenada inexorablemente a la industria extranjera. Venezuela no tenía técnicos petroleros ni servicios de transporte. Aunque el Estado hubiera explotado los negocios petroleros en el país, no hubiese podido aspirar nunca a romper el monopolio anglosajón en los mercados mundiales. Evidentemente, el curso inteligente de la reforma era preparar una ley que obtuviera para la nación la mayor participación posible en los beneficios de la industria, y este era el plan esbozado por Pérez en un Anteproyecto de Ley presentado al Congreso en 1938³⁵⁸.

Durante la discusión de la ley, los políticos dieron rienda suelta a sus sentimientos en contra de la industria. El asunto más discutido fue el artículo 29 que autorizaba al presidente a establecer refinerías

356 *Crítica* (ed.), 8 y 10 de junio de 1937. Para estos dos puntos de vista véanse los discursos de Camejo Oberto y Juan París, hijo, en Cám. D., *Diario de debates*, 26 de abril de 1937, p. 8.

357 *Crítica*, 23 de junio de 1937, p. 1; *Ahora*, 5 de mayo de 1938, p. 1; *Excelsior* (Maracaibo), 16 de marzo de 1937 (ed.).

358 Ministerio de Fomento, *Exposición de los motivos... del Proyecto de Ley de Hidrocarburos* (mimeógrafo; Caracas, 1938).

nacionales. Cuando Muñoz Rueda demostró en el Senado que esto era una idea disparatada, que perjudicaba en vez de estimular el desarrollo del refinado en el país por las compañías y que Venezuela carecía de los medios técnicos necesarios para construir y poner en marcha una sola refinería, fue acorralado por una multitud de críticos. El senador Romero Sánchez sostenía que puesto que la industria cargaba precios exorbitantes, el único remedio era una refinería competitiva de propiedad estatal. El senador Rivas Vázquez, protestando porque los productos petrolíferos costaban más al venezolano que al extranjero, clamaba: "Venezuela tiene que defenderse contra la agresión de las fuerzas que quieren estrangularla...". Cuando se sugirió que las grandes compañías extranjeras podrían arruinar a la refinería nacional vendiendo más barato que ella, el senador Morales explicó que Venezuela podía evitar la interferencia de los *trusts* petroleros mediante la fijación de precios por el gobierno e impuestos interiores que hicieran imposible la competencia³⁵⁹.

Rivas Vázquez decía: "... Nosotros no queremos privar a las compañías de sus beneficios equitativos, razonables y justos..., pero deseamos defender nuestra patria y nuestro pueblo venezolano obteniendo la justa participación que nos corresponde de la explotación de nuestra riqueza nacional". Y acusaba a las compañías de que retiraban los beneficios y "no dejaban nada al pobre pueblo de Venezuela". Observando que las compañías habían operado muchos años sin construir refinerías en el país, se mostró partidario de una empresa gubernamental. Grandes y prolongados aplausos siguieron a este patriótico clamor de "defender a la república contra la estrangulación" por los extranjeros³⁶⁰.

La atmósfera no era menos hostil en la Cámara de Diputados. Aquí Matos Romero atacaba incesantemente la negativa de las compañías por efectuar su refinado en Venezuela, sus tremendos beneficios, lo absurdo de los reducidos impuestos que pagaban y su desvergonzado sistema de fijación monopolística de precios en

359 Sem., *Diario de debates*, 24 de mayo de 1938, pp. 8–13.

360 Ibid., 15 de junio de 1983, pp. 12–13.

el mercado nacional. Cuando unos pocos diputados se atrevieron a poner en duda la posibilidad de una refinería nacional, Trujillo Durán insinuó que dichos hombres estaban “en favor de las compañías petroleras más que en el de su país nativo”. *Ahora* acusaba a los congresistas que se oponían al refinado en el país, diciendo que “habían manchado su sangre con el petróleo”³⁶¹.

Por muy impracticable que ello fuera, era muy impopular el cruzarse en el camino. Ni un solo diputado o senador se atrevió a salir en defensa de las compañías. Estaban unánimemente de acuerdo en que la patria no recibía una justa participación en los beneficios de la industria y que la reforma era necesaria. El diputado Rómulo Gallegos reflejó el unánime sentimiento del Congreso al decir:

Creo que cuando la industria petrolera comenzó en Venezuela había un gran porcentaje de riesgo... (por consiguiente) la legislación liberal estaba justificada con objeto de establecer la industria en el país; pero ahora que el riesgo ha disminuido notablemente... no comprendo cómo las sucesivas leyes han de conservar los principios absolutamente liberales de la primera³⁶².

La nueva ley petrolera se aprobó el 13 de julio de 1938 y, en efecto, contenía reformas radicales. El gobierno fue autorizado a intervenir en cualquier fase del negocio petrolero. El impuesto de explotación se incrementó cuarenta veces, hasta cuatro bolívars por hectárea anualmente; el impuesto inicial de explotación se cuadruplicó, hasta ocho bolívars por hectárea; el canon mínimo fue elevado hasta 15% (antes 10) sobre las tierras públicas y 16% sobre las reservas nacionales, los terrenos municipales y los privados; los hacendados del este, quejándose de que las actividades petroleras perjudicaban su industria agrícola y ganadera, obtuvieron en la nueva ley un canon de

361 Cam. D., *Diario de debates*, 7 y 8 de julio de 1938, pp. 6, 9; *Ahora* (ed.), 10 de julio de 1938.

362 Cám. D., *Diario de debates*, 2 de julio de 1938, p. 23.

0,50% sobre el crudo extraído de sus tierras. Otro 0,50% fue asignado al municipio donde se realizaba la explotación³⁶³.

Como no satisfacía al Congreso que el mercado de Estados Unidos fuese el que determinase el precio del crudo venezolano, la ley autorizó al presidente a señalar un sistema mejor para determinar aquel valor. Si Venezuela decidiese cobrar el canon en especie, las compañías se verían obligadas a construir a sus expensas los tanques de almacenamiento del gobierno, y este exigía ahora sus pagos al contado en oro o en bolívares con contenido fijo de oro (esto es, la industria tenía que comprar los dólares a 3,06 bolívares en vez de al tipo de 3,90). La controvertida exención de derechos fue dejada ahora a la discreción del presidente³⁶⁴.

Se establecieron normas rígidas para impedir la demora en la exploración y en la explotación. Las compañías fueron obligadas a obtener “la máxima utilización técnica y comercial del gas combustible”, y se impondrían multas considerables por no explotar eficientemente, no adoptar medidas adecuadas de protección o no prevenir desperdicios y daños evitables. No podría ser transferida concesión alguna sin el consentimiento oficial³⁶⁵.

Pero los esfuerzos de López Contreras y del Congreso resultaron completamente infructuosos. Los empresarios petroleros, considerando la ley no viable, no solicitaron nuevas concesiones y se negaron a convertir o adaptar las viejas. Ignoraron simplemente la nueva legislación y continuaron operando con arreglo a las leyes de Gómez. Con once millones de hectáreas (una octava parte de la superficie de Venezuela) en concesiones y 1% solamente de dicha superficie en explotación, podían reírse de los esfuerzos del gobierno para perjudicarlos, mientras siguieran operando con arreglo a los acuerdos celebrados

363 *Gaceta Oficial*, 13 de julio de 1938, *Exposiciones*, art. 2, 34-36. El escrito de los hacendados al Congreso está reimpresso en parte en *Ahora*, 5 de junio de 1939.

364 Arts. 36, 41, 43, 45, 50. Se autorizó al presidente a conceder exención de impuestos total o parcial o a negarla y a completar listas de artículos que tenían que ser sometidos al gobierno antes de cada importación.

365 Arts. 52, 53, 56, 74, 93.

con Gómez³⁶⁶. Tendrían que transcurrir muchos años antes de que necesitaran más concesiones. La ley de 1938 hizo el juego a las compañías. Si hubiera sido viable, les hubiera obligado a concurrir a una licitación competitiva con recién llegados y gastar grandes cantidades de dinero. Ahora el gobierno conservaba gratuitamente las tierras disponibles para que ellas las tomaran más adelante.

López Contreras previó que la nueva ley fracasaría. Inmediatamente antes de su aprobación destituyó a Pérez y esperó varios meses para promulgarla. Privado de “justa participación”, disgustado ante la intransigente actitud de las compañías, el presidente buscaba otros métodos de ataque. Su nuevo ministro de Fomento, Manuel Egaña, volvió a plantear la cuestión de la exención de derechos arancelarios. Las compañías ganaron su pleito contra los intentos de Pérez de someter a impuestos las importaciones exentas, referentes a las concesiones anteriores a 1936; pero los tribunales apoyaron lo dispuesto por Egaña respecto a que todas las compañías presentaran antes de la importación listas previas (es decir, listas de artículos que habían de importarse), como disponía la ley de 1938. La industria protestó diciendo que se amenazaban sus derechos adquiridos, que cualquier aplicación de la ley de 1938 era ilegalmente retroactiva, que las nuevas exigencias perjudicaban la eficiencia de sus operaciones³⁶⁷. Pero esta vez prevaleció la distinción del gobierno entre derechos “fundamentales” inalterables y disposiciones “suplementarias” modificables.

Egaña fue más lejos. Declaró que el reglamento del 24 de enero de 1940 a la ley de 1938 se aplicaba a todos los concesionarios. Las compañías protestaron sosteniendo que el reglamento perjudicaba derechos que habían adquirido con arreglo a concesiones anteriores y que era ilegalmente retroactivo. En particular presentaban

366 *Revista de Fomento*, febrero, 1939, p. 426; Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1937, I, VI.

367 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1939, p. XIX y 1940, pp. 45-49; Ministerio de Fomento. *Resolución*, *Gaceta Oficial*, 12 de marzo de 1940; *Memoria*, n.º 6, de las compañías petroleras al gobierno venezolano en Ministerio de Fomento, *Informe para el señor Presidente... acerca de la situación actual de la industria petrolera...* (mimeógrafo; Caracas, 1940).

sus objeciones a la necesidad de permiso oficial para la perforación de pozos, para el comienzo de nuevas construcciones y para la transferencia de sus concesiones. Pensaban que era injusta la obligación de las compañías de alojar y transportar gratis a los inspectores del gobierno. Se quejaban de los nuevos métodos de fiscalización y arremetieron de nuevo contra las listas previas³⁶⁸.

No agradó a Egaña “la violencia y falta de respeto” de las protestas de las compañías. Replicó que el reglamento no era en modo alguno ilegal; que fundamentalmente las viejas concesiones estaban todavía reguladas por las viejas leyes; que el gobierno intervenía solamente en situaciones en que resultaba perjudicado el “derecho público”, conforme disponía el artículo 8 de la ley de 1938. “Es perfectamente anacrónico —dijo— pretender en la actualidad que los principios elementales de derecho público se dejen en suspenso para promover la mayor o menor productividad de una industria, de unas pocas compañías privadas”³⁶⁹.

Y así siguieron las cosas hasta el fin de la administración de López Contreras. Las compañías se mantenían firmes en sus “bases legales” y el gobierno las atacaba en aras del “interés público”. El problema real consistía, naturalmente, en la “justa participación” en los beneficios de la industria.

Preludio de la reforma

Los trabajadores de la industria petrolera obtuvieron un respiro en el régimen de López Contreras. Poco después de la muerte de Gómez, se reanudaron los ataques contra la violación por parte de las compañías del código laboral de 1928. Matos Romero escribió al ministro de Fomento que las compañías se mofaban de la cláusula de arbitraje, que los brutales empresarios extranjeros pagaban salarios insuficientes, suministraban viviendas insalubres y servicios médicos

368 Ministerio de Fomento, *Representación dirigida por algunas compañías... relativa a las objeciones... contra la aplicación... del Reglamento de la Ley de Hidrocarburos* (mimeógrafo; Caracas, 1940).

369 Ministerio de Fomento, *Observaciones que el Ministerio de Fomento hace al memorándum... de las compañías...* (mimeógrafo; Caracas, 1940).

inadecuados, y que los trabajadores toleraban condiciones de trabajo miserables³⁷⁰.

El ministro realizó investigaciones y halló mucha materia de queja. Quiso saber por qué la Standard no había establecido un campo de trabajo en Cumarebo; por qué las viviendas de los trabajadores en Quiriquire eran tan pequeñas; por qué la Gulf no tenía hospital en la región de El Tigre, en Anzoátegui, para sus trescientos empleados; por qué las casas de los trabajadores construidas por la Shell carecían de cuartos de baño, estaban mal ventiladas y el agua potable de que disponían sabía a petróleo. Todo esto constituía violaciones de la ley y deseaba que se corrigieran. Al principio, las compañías protestaron, intentaron explicarse; después se dispusieron a satisfacer al decidido ministro.³⁷¹

El gobierno estableció un sistema de inspección del trabajo y tomó un interés directo en la protección de los derechos de los trabajadores. Las reclamaciones laborales fueron atendidas por los tribunales y las indemnizaciones por accidentes se concedieron prontamente³⁷². La relación paternalista de empresarios con empleados fue destruida. Los poderes rectores del superintendente del campo fueron cercenados a medida que los funcionarios venezolanos se hicieron cargo de la administración en los campos petrolíferos³⁷³.

En la primavera de 1936, fue presentado al Congreso un proyecto de legislación laboral muy avanzado que concedía, sin género de dudas, a los trabajadores el derecho de organizarse y afiliarse a los sindicatos internacionales. Aparentemente, la ley era de aplicación a toda la mano de obra del país; pero en realidad estaba expresamente preparada para el trabajador petrolero, para una élite de 25.000, menos de 2% de la población trabajadora. Las empobrecidas agricultura e industria doméstica no podían posiblemente cumplir las cláusulas que obligaban al empresario a proveer casas saludables, asistencia médica completa a

370 Carta a Pérez, Maracaibo, febrero, 1936; Matos Romero, ob. cit., pp. 108-111.

371 Véase *correspondencia en Ministerio de Fomento, Memoria*, 1936, L, 76-129.

372 Pres., *Síntesis de los actos*, pp. 189-192.

373 Entrevistas con los encargados de relaciones industriales de la compañía en la cuenca de Maracaibo, 1-14 de diciembre de 1951.

los trabajadores y servicios educativos para sus hijos³⁷⁴. En la discusión de la ley propuesta en el Congreso, cuando se sugirió prudentemente que quizá tales requisitos eran demasiado avanzados para el estado de desarrollo económico de Venezuela, el senador Ibrahim García acusó de que existían fuerzas subterráneas que trabajaban para el fracaso de la legislación propuesta, que los imperialistas extranjeros, más específicamente “los yanquis”, intrigaban para abolir por completo sus disposiciones de seguridad social³⁷⁵. En una atmósfera de falso patriotismo y de indignación emocional se aprobó la ley.

Las compañías se vieron obligadas a arrinconar sus tradicionales políticas laborales y a atender las decididas peticiones del gobierno. Los departamentos de relaciones industriales fueron revisados completamente y se les asignó la responsabilidad de cumplir la ley laboral. Las reclamaciones de los trabajadores fueron atendidas con prontitud e interés. Las deficiencias de las viviendas fueron corregidas y los servicios médicos fueron mejorados. Adelantándose a las exigencias de la ley, las compañías introdujeron campañas de seguridad industrial y programas de formación profesional. Pero continuó un importante vestigio paternalista, la industria seguía resuelta en su oposición a reconocer a los sindicatos³⁷⁶.

Una de las consecuencias de la ley de 1936 fue la rápida organización de los trabajadores petroleros de la cuenca de Maracaibo. Se formaron sindicatos en cada uno de los principales campos, y aunque no se estableció formalmente ninguna federación, los organizadores de la mano de obra establecieron lazos entre los sindicatos locales y su trabajo resultó efectivo. El 14 de diciembre de 1936, cuando los dirigentes sindicales fracasaron en su intento de conseguir que las compañías accedieran a varias de sus peticiones, se declaró una huelga general. Ante el gran estupor del gobierno y de la industria 20.000 obreros abandonaron el trabajo³⁷⁷.

374 *Gaceta Oficial*, 16 de julio de 1936, *Exposiciones*.

375 Sen., *Diario de debates*, 15 de junio de 1937, p. 4.

376 Véase nota 39.

377 *Ahora*, 14 de diciembre de 1936, p. 1.

Esta era la primera huelga importante de los trabajadores petroleros venezolanos y constituyó la prueba decisiva para la política laboral del presidente. López Contreras confiaba en que las diferencias entre empresas y trabajadores se resolverían rápidamente, sin intervención oficial. Aunque simpatizaba con las quejas de los trabajadores, relativas al duro trato que recibían de los administradores extranjeros y a la negativa de las compañías a conceder a los venezolanos iguales salarios por igual trabajo, no creía que los trabajadores eran enteramente justos en sus demandas. Lo que realmente le molestaba era que la huelga se interponía en su programa de reorganización económica³⁷⁸.

La interferencia con los planes del gobierno se produjo de una forma muy directa. Aunque los empleados extranjeros trataron de que todo siguiera en marcha, la producción se redujo durante la huelga. Esto significaba que los cánones también se redujeron en la misma proporción. En este sentido vital, la huelga contra las compañías era una huelga contra el gobierno, y el paro de la principal industria del país fue rápidamente sentido por la economía entera de la nación.

El 22 de enero de 1937, la paciencia del general López se agotó. Invocando el artículo 178 de la ley laboral, decretó el fin de la huelga, concedió a los trabajadores peor pagados (que ganaban de siete a nueve bolívars al día) un aumento de un bolívar, y ordenó a todos que volviesen al trabajo³⁷⁹. Nada se hizo con respecto a la negativa de la industria en reconocer a los sindicatos o a volver a admitir a los trabajadores despedidos durante la huelga, ni sobre las peticiones de los trabajadores acerca del pago por horas extraordinarias, vacaciones o derechos de empleo y despido³⁸⁰.

Una comisión investigadora del Congreso censuró la negativa del presidente a tomar en consideración las quejas de los trabajadores acerca de las condiciones de las viviendas. También condenó

378 El punto de vista del gobierno fue expuesto por su periódico oficial, *Crítica*, 14 de diciembre de 1936, pp. 3, 9.

379 *Gaceta Oficial*, 22 de enero de 1937.

380 Informe de la Comisión Permanente de F., *Diario de debates*, 3 de junio, 1937, p. 50; *Ahora*, 19 de diciembre de 1936, p. 5.

la práctica de las compañías de suministrar al gobierno los nombres de los “agitadores” para después pedir que fuesen trasladados de la zona. De esta manera, treinta dirigentes laborales fueron expulsados de Zulía³⁸¹.

Para justificar su acción, López Contreras dijo que la mano de obra organizada se había desviado de las actividades puramente económicas, y que existían ambiciones personales que no toleraría. Después disolvió dos partidos políticos favorables a los trabajadores y la recientemente organizada Federación Sindical. Se acusó a 47 dirigentes de los trabajadores y políticos prolaborales de “actividades comunistas” (lo que era ilegal según la Constitución), se les desterró y se encarceló a otros varios³⁸².

Esto indicaba que el gobierno, no los agitadores o los políticos ambiciosos, sería quien cuidase del bienestar de los trabajadores. Los inspectores federales cuidarían del cumplimiento de la ley de 1936. Los tribunales laborales se ocuparían de las reclamaciones de los trabajadores y harían ajustes equitativos. El presidente decidiría si las actividades y demandas laborales eran realmente económicas o simplemente políticas. El general López Contreras demostró su preocupación paternalista por los trabajadores, creando el Ministerio de Trabajo y Comunicaciones en 1937, y al año siguiente comenzó el sistema de bonificación de los salarios dispuesto por la ley de 1936³⁸³.

La política petrolera de López Contreras abarcaba más que las relaciones entre compañías, gobierno y trabajadores. A diferencia de Gómez, reconoció la responsabilidad del gobierno de invertir de forma sensata los ingresos procedentes del petróleo. Las estadísticas del comercio exterior reflejaban la triste historia del crecimiento de una industria extranjera y del colapso de la economía doméstica. Mientras las exportaciones de café, cacao y cuero disminuían,

381 *Ahora*, 28 de julio de 1937, pp. 1, 9.

382 International Labour Office, *Freedom of Association and Conditions of Work in Venezuela* (Ginebra, 1950), pp. 31, 40.

383 Pres., *Síntesis de los actos*, p. 195; Creole, Ann. rpt., 1939, p. 6, informa que la bonificación de los trabajadores era para 1939 de 12,45 % de los salarios base. El máximo legal era 16,67 %.

las importaciones de calzado, textiles y alimentos, pagadas con las divisas petroleras, revelaban la decadencia de la industria del país y que la agricultura doméstica no podía ya alimentar al pueblo venezolano³⁸⁴. El gobierno de López Contreras reconoció que la nación estaba muy atrasada y que lo que necesitaba era un amplio programa de modernización y de diversificación de sus medios de producción, una vasta mejora de su sistema de comunicaciones y la elevación del nivel sanitario y educativo de su pueblo³⁸⁵. Tal programa necesitaba capital, que solo podría proceder de una fuente, el petróleo. La consigna adoptada fue “sembrar el petróleo”. La idea consistía en recoger el dinero obtenido de la extracción de la riqueza del suelo de Venezuela y sembrarlo en la tierra, a fin de desarrollar una economía diversificada que al madurar satisfacería todas sus necesidades y la haría independiente del petróleo.

“Los gastos para el desarrollo de nuestra economía nacional deben ser al menos iguales a los ingresos petroleros”, dijo *Ahora* en un editorial³⁸⁶. La responsabilidad por tal programa para combatir “todas las fuerzas atrasadas (que desean) arrojarase confortablemente sobre el colchón de los ingresos petroleros” incumbe íntegramente al gobierno, advertía *Excelsior* de Maracaibo³⁸⁷. Clamores semejantes se elevaron en el Congreso³⁸⁸.

La atención primordial del gobierno se centró en la agricultura, creándose un ministerio independiente en 1936. Se ampliaron los subsidios (Gómez había comenzado a concederlos a los productores de café, cacao y cuero) a varios productos agrícolas más; se emprendieron programas de acrecentamiento de cosechas y de mejora de la ganadería³⁸⁹. En 1938, López Contreras inauguró un ambicioso plan

384 Informe de la Comisión de Agricultura y Cría, en Cám. D., *Diario de debates*, 1 de agosto de 1939, pp. I-7.

385 Ministerio de Hacienda, *Memoria*, 1937, p. K.

386 14 de junio de 1936.

387 Ed., 14 de junio de 1937.

388 Véase el discurso de Rojas Contreras, en Cám. D., *Diario de debates*, 3 julio 1937, p. 52.

389 Ministerio de Hacienda, *Cuenta*, 1936-1938, *Exposiciones* y 1938-1940. Introducción Ministerio de Agricultura, *Memoria*, 1936-1940, *Exposiciones*.

trienal de desarrollo social, económico y cultural, para lo cual se aumentó la participación de los ministerios de Sanidad y de Agricultura en el ampliado presupuesto federal³⁹⁰.

Para la construcción de obras públicas aceptó proyectos de las compañías petroleras en lugar de impuestos, confiando no solo en que tal trabajo sería realizado más eficazmente que si lo hiciera el gobierno, sino también que las fugas causadas por el paso de los fondos, a través de los canales burocráticos del gobierno, se reducirían considerablemente³⁹¹. Se firmaron una serie de acuerdos por los que las compañías convenían construir obras públicas para el gobierno en lugar de pagar derechos aduaneros. La Shell, construyó una carretera desde Mene Grande a Motatán, poniendo así en comunicación los Andes con la cuenca de Maracaibo; la Standard construyó un hospital y varias carreteras en Monagas, y ambas compañías realizaron obras públicas en Anzoátegui³⁹².

Durante 1933, como consecuencia de las mejores condiciones del mercado mundial, la industria petrolera venezolana experimentó un gradual crecimiento. Hacia 1936, la inversión y la actividad se habían elevado a los niveles de 1929, y la producción sobrepasó los 200.000.000 de barriles, superior en más de 40% a la de 1929³⁹³. Tanto el este como el oeste participaron en el desarrollo. En la hoya de Maracaibo se ampliaron las zonas ya probadas. En la zona de los campos costeros de Bolívar, de la cual procedían las tres cuartas partes de la producción venezolana, se abrieron dos importantes nuevos campos, ambos descubiertos con anterioridad.

En un principio el Ministerio de Agricultura estaba incorporado al Ministerio de Sanidad.

390 Véase el discurso de López Contreras en *Crítica*, 1 de enero de 1938, pp. 1, 6; Ministerio de Hacienda, *Cuenta*, 1938-1941, *Exposiciones*.

391 Entrevistas con E. J. Aguerrevere, Caracas, 16 de octubre de 1950. Como ministro de Obras Públicas, Aguerrevere, que llevó a efecto estos acuerdos, se encontró con que les costaba a las compañías aún más que al gobierno construir estos proyectos. Por tanto, el malogrado experimento fue abandonado.

392 Ministerio de Hacienda, *Memoria*, 1939, pp. 87-101; *Gaceta Oficial*, 22 de agosto de 1940.

393 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 939, pág XIV.

El Tía Juana, a medio camino entre La Rosa y Lagunillas, comenzó a producir en 1937 y en menos de un año ricos pozos productores e intensa competencia perforadora hicieron de la producción del Tía Juana la segunda de Venezuela, después solo la de Lagunillas quedó como competencia. Inmediatamente al sur de este último se abrió el Bachaquero en 1938³⁹⁴.

Pero era en el este de Venezuela donde se producían los acontecimientos más significativos. En el estado Anzoátegui, la mayor parte de las buenas concesiones pertenecían, hacia 1936, a la recientemente creada Mene Grande Oil Company, filial de la Gulf, que sustituyó a la Venezuelan Gulf. En la parte central de Anzoátegui, la Mene Grande había descubierto y comenzó a explotar todo un grupo de terrenos productores de petróleo ligero conocidos, en su conjunto, como los campos de Oficina³⁹⁵.

Hasta esta época, Venezuela había producido solamente crudos pesados, adecuados principalmente para la producción de fuel-oil. La aparición de cantidades indeterminadas de crudos ligeros, de los que se podría refinar una gran cantidad de los más valiosos productos ligeros, causó gran preocupación a las dos mayores sociedades petroleras del mundo, la Standard de New Jersey y la Royal Dutch -Shell.—¿Qué sucedería si la Gulf, que hasta entonces había enviado toda su producción venezolana a los Estados Unidos, pudiese súbitamente ofrecer grandes cantidades de producción a un mercado mundial ya saturado?

Ante esta eventualidad, la Standard y la Shell intervinieron y eliminaron virtualmente a la Gulf como explotador independiente en Venezuela. En dos acuerdos entre la Gulf y la Standard, de 15 de diciembre de 1937, la Gulf vendió por 100.000.000 de dólares una mitad de sus intereses en la Mene Grande a una filial de la Standard de New Jersey (International Petroleum Company), que a su vez vendió la mitad de sus intereses a una filial de la Shell (Nederlandsche

394 Informe anual de la Inspección Técnica de Hidrocarburos, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1936-1938.

395 Ibid.

Olie Maatschappij)³⁹⁶. En lo sucesivo la Mene Grande perteneció en 50% a la Gulf, en 25% a la Standard y en otro 25% a la Shell.

Con arreglo a los acuerdos entre la Gulf y la Standard, se concedió a esta el derecho de inspeccionar los libros de la Mene Grande y aprobar o no sus planes de exploración y explotación. Al mismo tiempo, se fijó una cuota de producción que limitaba la de la Mene Grande a 100 barriles de petróleo por cada 34.5 producidos por la Standard en Venezuela³⁹⁷. Los acuerdos entre la Gulf y la Standard, y aquel por el cual esta última vendía a la Shell la mitad de sus intereses en la Mene Grande, estaban encaminados según el informe de la Federal Trade Commission, titulado *The International Petroleum Cartel*, a la consecución de los siguientes objetivos:

1. La virtual eliminación de la Gulf como un factor independiente en Venezuela. Esto se consiguió por la transformación de la Mene Grande Oil Company, filial de explotación de la Gulf en Venezuela, en una empresa conjunta de propiedad y bajo el control de la Gulf, la Shell y la Standard de New Jersey, y por la consiguiente renuncia de la Gulf a importantes prerrogativas de dirección.

2. El control y la regulación de la producción petrolera en toda Venezuela, tanto oriental como occidental, a fin de que la producción total del país estuviese de acuerdo en todo momento con la situación corriente del mercado mundial a juicio de las compañías productoras. Para alcanzar este objetivo, se estableció un sistema de cuotas de producción.

3. El control y la regulación de los campos petrolíferos recientemente descubiertos en el este de Venezuela. Esto se consiguió en parte por la nueva organización de la Mene Grande como empresa conjunta, también mediante el sistema de cuotas de producción y por la fusión de una importante parte de las pertenencias de la Mene Grande

396 U.S. Federal Trade Co., Staff report to the Senate Small Business Committee on the International Petroleum Cartel, 22 de agosto de 1952 (Washington, 1952), pp. 170-193. Estos acuerdos se hicieron públicos como simplemente “contratos de venta a largo plazo”.

397 Ibid., p. 191.

y de la Standard de New Jersey en una empresa conjunta en el oriente venezolano³⁹⁸.

La Mene Grande, explotada conjuntamente, continuó desarrollando sus descubrimientos en Anzoátegui, y se comenzó a construir un oleoducto de dieciséis pulgadas, de 100 millas de longitud, a su terminal oceánico de Puerto La Cruz³⁹⁹. Mientras tanto, en Monagas, la Standard de New Jersey ampliaba su campo de Quiriquire, y en 1938 descubrió Jusepín, inmediatamente al suroeste, y San Joaquín, en el oeste de Anzoátegui⁴⁰⁰.

Otras pequeñas empresas como la Texas y la Socony comenzaron a encontrar petróleo en el oriente venezolano. Pero en 1939 99% de la producción de la república, más de cuatro quintas partes de la cual se producía aún en la hoya de Maracaibo, pertenecía a tres compañías: la Shell, la Standard y la Gulf⁴⁰¹. Ya no era posible hablar de los Tres Grandes de Venezuela, porque la compra de la mitad de los intereses en la Mene Grande había convertido a la Shell y a la Standard en los Dos Grandes. A la Gulf le quedaba solamente 7% de la producción venezolana, mientras que la Standard tenía ahora 52% y la Shell 40%.

La política del refinado del gobierno obtuvo algunos resultados positivos. La instalación de la Shell, en San Lorenzo, alcanzó hasta 30.000 barriles diarios (antes 17.000) en 1939. En octubre del mismo año, la Standard inauguró su refinería de Caripito de 15.000 barriles. Sin embargo, esto no era más que el comienzo, porque 95% del crudo

398 Ibid., pp. 163-164.

399 Informe de la Dirección de Hidrocarburos, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1939, pp. 29-31.

400 Informe anual de la Inspección Técnica General de Hidrocarburos, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1936-1938.

401 Informe anual de la Inspección Técnica de Hidrocarburos de Maturín, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1938, 1, pp. 185-202; Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1939, Intro., p. XV. Alrededor de 18% de la producción total procedía del este de Venezuela.

se refinaba todavía fuera de Venezuela, principalmente en Curazao y Aruba⁴⁰².

La perspectiva del mercado norteamericano para el petróleo de Venezuela mejoró mucho en los últimos años de la década de los treinta. A pesar del arancel de 1932, la mayoría del crudo de la hoya de Maracaibo no refinado en las Indias Occidentales Neerlandesas se enviaba a los Estados Unidos, en donde encontraba un mercado como combustible doméstico e industrial. De esta forma, competía con el carbón y, consiguientemente, cuando Franklin D. Roosevelt propuso la reducción del arancel sobre el petróleo, con arreglo a la Reciprocal Trade Agreement de 1934, la oposición procedió no solo de los Independent Petroleum Producers, sino también de la National Coal Association⁴⁰³.

En noviembre de 1939, después que el arancel norteamericano sobre el petróleo se redujo en 50%, Roosevelt firmó un acuerdo comercial con López Contreras. A cambio de la reducción de los aranceles sobre las importaciones procedentes de los Estados Unidos, se permitió a Venezuela exportar su crudo a la costa atlántica norteamericana al tipo reducido. Como solo se podía importar “5% de la cantidad total de petróleo crudo refinado en los Estados Unidos continentales, durante el anterior año natural”, y puesto que los Estados Unidos no importaban solamente de Venezuela, 5% se distribuyó entre todas las fuentes de acuerdo con las importaciones de 1939. Se hizo esto para evitar el *dumping* de México, lo que hubiera sido contrario a los intereses de la Standard, recientemente expropiada.

402 Pres., *Síntesis de los actos*, pp. 64-65; Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1939, p. XVI.

403 U.S. Tariff Com., Foreign Trade of Latin America, pp. 261, 298. Informe de la Subcomisión de Hidrocarburos, en Congreso, *Diario de debates*, 10 de junio de 1940, pp. 76-78. La NIRA fijó una cuota de importación del petróleo de 4,5% de la producción nacional, y a pesar de haber sido declarada inconstitucional, los productores venezolanos continuaron, entre 1933 y 1939, limitando voluntariamente sus exportaciones a Estados Unidos a la cuota de 4,5%. Véase U.S. Tariff Com., Petroleum, War Changes in Industry Series, Informe n.º. 17 (Washington, 1946), pp. 46, 76-77.

Con arreglo al sistema de cuotas, se asignó a Venezuela 70%, a los Países Bajos 21,3% (petróleo de Curazao y Aruba, el cual procedía, casi en su totalidad, de Venezuela), a Colombia 3,2%, y a los restantes países 5,1%⁴⁰⁴. La participación de Venezuela era de este modo de nuevo décimas partes de la importación total de petróleo en los Estados Unidos. Su cuota de 1940 (incluyendo la de las Indias Occidentales Neerlandesas) era de 57.000.000 de barriles, cantidad doble de la enviada en 1939⁴⁰⁵.

En septiembre de 1939, estalló la guerra en Europa. Previendo un gran incremento de la demanda, las compañías adoptaron en Venezuela una política de producción máxima. Pero pronto se vía que los cálculos de las empresas sobre el mercado eran equivocados. La estabilización de los frentes de guerra (que redujo las necesidades de combustible de los ejércitos), el bloqueo contra el Eje (que convirtió el petróleo en contrabando), la campaña submarina de los alemanes (que paralizó el tráfico de muchos mercantes), el estricto control británico sobre el uso de los buques petroleros (que disminuyó el movimiento del petróleo venezolano) y la ley de neutralidad de Estados Unidos (que redujo los envíos de petróleo en buques norteamericanos) influyeron adversamente sobre el mercado europeo.

A mediados de 1940, se abandonaron los planes de expansión y se redujo la producción. Gracias al acuerdo de reciprocidad comercial, Venezuela compensó en parte las pérdidas europeas mediante el aumento de sus envíos a los Estados Unidos, pero aun así la producción de 1940 se redujo en 10% y las exportaciones en 17%⁴⁰⁶. La industria no empezó a recobrase hasta la primavera de 1941.

Antes de la guerra, la industria petrolera en la hoya de Maracaibo se había estabilizado por completo. Continuaba el incremento

404 U.S. Pres., Allocation of Tariff Quota on Crude Petroleum and Fuel Oil, Exec. Agreement Ser. n.º. 192 (Washington, 1941), pp. 1-5. Informe de la Inspección General de Hidrocarburos, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1940, p. 84.

405 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1939, pp. 34-35.

406 Ibid., p. 32 y 1940, p. 29. Informe de la Subcomisión de Hidrocarburos, en Congreso, *Diario de debates*, 10 de junio de 1940, p. 6.

gradual de la producción en aquellas zonas ya exploradas y la mano de obra se mantenía bastante uniforme, alrededor de 20.000.

La zona de expansión era el este, en donde había más de 8.000 trabajadores hacia 1938. Como en el oeste en la década anterior la industria afectó a la agricultura, los campesinos, atraídos por ofertas de salarios mucho más altas y mejores condiciones de vida, comenzaron a abandonar la tierra para buscar empleo en las compañías o para ocuparse en negocios en las pequeñas ciudades de rápido crecimiento cerca de los campos petrolíferos como El Tigre. Aunque la mayoría de los emigrantes procedían de las regiones agrícolas cercanas de Anzoátegui y Monagas, otros, en número superior a 40.000 mil, invadieron las zonas petrolíferas de los Llanos entre 1936 y 1941. Maturín, situado céntricamente, creció bajo el estímulo comercial de la industria petrolera del contorno, pero la metrópoli del petróleo en el este iba a ser Puerto La Cruz, terminal de embarque de la producción de Anzoátegui. Su población de 2.000 habitantes en 1936 se vio más que cuadruplicada en 1941⁴⁰⁷.

Durante la administración de López Contreras, el centro de la industria pasa de Maracaibo a Caracas. La capital, de clima más agradable que las regiones petroleras, cálidas y bajas, constituía un emplazamiento central ideal desde el que se podía dirigir tanto las operaciones de los campos orientales como de los occidentales. Las compañías también consideraron más conveniente trabajar cerca del gobierno central, con el que sus relaciones se ampliaban continuamente.

Como resultado de las reformas administrativas y fiscales del gobierno y del aumento de la producción y de los precios más altos obtenidos por las compañías, se incrementaron mucho, lo mismo absoluta que relativamente, los ingresos petroleros del presupuesto. Los impuestos sobre el petróleo ascendieron a 108.000.000 de bolívares en el año fiscal terminado el 30 de junio de 1938, el doble de lo recibido

407 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1938, pp. 185-186; Briceño Parilli, ob. cit., pp. 68-101.

bajo el régimen de Gómez en los tres años anteriores. Representaban una tercera parte de los ingresos del gobierno⁴⁰⁸.

En 1940, se hizo patente de nuevo a la nación cuán sensible se había convertido su economía ante los acontecimientos del extranjero, sensibilidad debida a su posición peculiar en la industria mundial petrolera. Venezuela era el tercer productor mundial, con poco menos de 10%, pero los dos primeros (Estados Unidos, con 60% y Rusia con 10%) consumían casi toda su producción, mientras que Venezuela exportaba casi toda la suya. En el comercio internacional del petróleo, las exportaciones de Venezuela eran casi iguales a las combinadas del resto del mundo⁴⁰⁹. Por consiguiente, Venezuela descubrió que no solo las depresiones, sino también las guerras podían producir grandes choques en su desequilibrada economía. En 1940, los dólares vendidos por las compañías a los bancos venezolanos se redujeron en más de 15%; el gobierno recibió 2.800.000 dólares menos en impuestos; se gastaron 9.700.000 dólares menos en salarios y compras en el país, y los derechos aduaneros se redujeron en una cuarta parte⁴¹⁰. La economía oscilaba irremediabilmente entre los períodos de auge y las épocas de depresión del mercado mundial del petróleo.

En lo que respecta a los intereses de la nación, la política petrolera de López Contreras resultó beneficiosa. Las reformas fiscales y administrativas, la recaudación de viejas reclamaciones y las mejores condiciones de las concesiones incrementaron la participación del gobierno en los beneficios de la industria. Gracias a las incitaciones oficiales se ampliaron las instalaciones de refinado en el país, se consiguió una mayor utilización del gas natural y la mano de obra de la industria recibió mayores beneficios. También se “sembraron” en la tierra más ingresos procedentes de la

408 Ministerio de Hacienda. *Cuenta*, 1935-1938, *Exposiciones*; Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1939, pp. XVIII-XIX.

409 J. R. Smith y M. O. Phillips, *Industrial and Commercial Geography* (New York, 1947), pp. 105, 116-117.

410 Informe de la Inspección General de Hidrocarburos, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1940, pp. 82-84; Ministerio de Hacienda. *Cuenta*, 1940-1941, *Exposiciones*.

riqueza petrolera extraída, en un intento de desarrollar y diversificar la economía.

Incluso había pruebas de que las predicaciones del gobierno comenzaban a convertir a la industria. Las compañías indicaron, de diversos modos, que estaban dispuestas a excederse en el cumplimiento de las obligaciones legales, a aceptar responsabilidades adicionales y a cultivar la buena voluntad del gobierno y del pueblo. Pusieron sus carreteras al servicio del público y comenzaron a dar a los venezolanos puestos de más responsabilidad en la industria. La Shell, que reclamaba derechos de superficie sobre algunas tierras que había comprado en el distrito Bolívar, no intentó siquiera acción judicial alguna contra los cuatro mil campesinos que en masa ocuparon las tierras después de la muerte de Gómez. En agradecimiento a que el gobierno no siguió adelante con su litigio contra ella sobre ciertas concesiones disputadas, la misma compañía instaló un sistema de gas natural y lo suministró gratis a la ciudad de Maracaibo. También donó un edificio para un hospital en Cabimas y otro para una escuela en Encontrados. La Standard entregó materiales para una iglesia y un acueducto en Quiriquire, y para un mercado higiénico en Caripito. Sus abogados y topógrafos ayudaron a los pequeños agricultores en la adquisición de los títulos de las tierras, se empleó un agrónomo para estudiar los problemas agrícolas y se importó ganado de Texas para mejorar la raza local. Se establecieron economatos en los campos petrolíferos, en donde el trabajador podía adquirir los alimentos a bajo precio. Se ofrecieron becas a los niños prometedores⁴¹¹.

La oposición al presidente sostenía que la fama de una mejor política petrolera no debía asignarse a López Contreras, sino a los elementos reformistas de la prensa, del Congreso y de los trabajadores, ante los que el general cedía solo bajo presión. Observaban que las condiciones de explotación eran todavía más favorables en Venezuela que en ninguna otra parte, que las reformas legislativas del gobierno habían fracasado completamente y que pocos beneficios se

411 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1936, 1, 137-154 y 1937, 1, X; Matos Romero, ob. cit., pp. 42-43; Creole, Ann. Rpt., 939, pp. 5-7, 10-12.

habían filtrado hasta el pueblo. Su principal crítica consistía en que el programa de “sembrar el petróleo” había conseguido pocos resultados. Cuando terminó el mandato del presidente, la agricultura estaba todavía en un estado de postración; escaseaban, lamentablemente, los servicios de transporte; se habían realizado pocos progresos para resolver los grandes problemas sanitarios, de vivienda y educación. Lo peor de todo era que la nación dependía más ahora del petróleo que en la época de Gómez.

Los defensores del general López mantenían que algo se había conseguido en un problema difícil y a largo plazo. La oposición era demasiado impaciente, decían. A un sucesor nombrado con el dedo, Isaías Medina Angarita, correspondería la tarea de llevar adelante el programa.

Capítulo VII

Nación e industria durante la guerra (1941-1945)

Al quedar aisladas de Europa durante 1940, las compañías petroleras venezolanas buscaron nuevos mercados. El programa de defensa de los Estados Unidos absorbió parte del excedente y se encontraron nuevos mercados en Canadá y en América Latina. En realidad, las demandas del hemisferio occidental aumentaron tan rápidamente que compensaron con creces la pérdida de Europa. La exploración se intensificó y se descubrieron cuatro nuevos campos en el este de Venezuela. En 1941, volvieron las compañías a la política de máxima producción. Cuando terminó el año, se había producido una cifra nunca antes alcanzada de 228.000.000 de barriles, 22% más que el año anterior y 10% superior a la cifra más alta alcanzada en 1939⁴¹².

Pero apenas se había recobrado la industria de su revés de 1940, cuando la absurda trama de los acontecimientos mundiales originó la más grave sacudida de toda la historia petrolera de Venezuela.

Las penalidades de la guerra

El bombardeo de Pearl Harbor extendió la guerra al hemisferio occidental. Tres semanas después de que los Estados Unidos declararan la guerra, Venezuela rompió con el eje. Los submarinos nazis se dirigieron al Caribe. Su campo de acción era el estrecho paso entre la península de

412 Informe de la Inspección Técnica General de Hidrocarburos, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1944 pp. 45-52; Creole, Ann. Rpt., 1941, pp. 3-9.

Paraguaná y las Indias Occidentales Neerlandesas. Su objetivo era interrumpir los suministros petroleros de la hoya de Maracaibo, vitales para los aliados. Esperaban para atacar a que los lentos y cargados petroleros del lago saliesen a las aguas profundas⁴¹³. Siete petroleros fueron torpeados en la noche del 14 de febrero de 1942; otro, la noche siguiente. Los submarinos atacaron, igualmente, a los petroleros de alta mar y bombardearon las refinerías de Curazao y Aruba. Pronto se estableció un sistema de convoyes. Grupos de cinco a diez petroleros del lago se dirigían a las Indias holandesas solo por la noche con las luces apagadas y protegidos por escoltas armados. Durante el día, los aviones aliados patrullaban la ruta⁴¹⁴.

Pero entonces se produjo una escasez de transporte. Los envíos que se podían hacer mediante el sistema de convoyes eran menores y la pérdida de algunos petroleros estadounidenses, así como la necesidad urgente de los demás en Europa y en el Pacífico, hizo imposible el transporte de todo el petróleo de Venezuela. Cuando los tanques de almacenamiento se llenaron, no les quedó a los productores otra alternativa que cerrar los pozos. La producción se redujo en 1942 a 148.000.000 de barriles, 25% menos que el año anterior y la mínima desde 1934. Además, las compañías vieron que era imposible conseguir los escasos materiales para continuar sus programas de desarrollo de los Llanos. La consecuencia evidente fue una gran reducción del empleo, de las compras en el país y de las exportaciones. Venezuela no pudo siquiera agotar su cuota de importación en los Estados Unidos⁴¹⁵. En esta situación y a causa de la necesidad urgente de crudo para la guerra, Estados Unidos firmó, el 30 de junio de 1943, un acuerdo comercial con México, que en realidad abolió el sistema

413 Stanton Hope, *Tanker Fleet, the War Story of Shell Tankers and the Men Who Manned Them* (Londres, 1948), pp. 57-58.

414 *Ibid.*; *El Tiempo*, pp. 18-24, febrero, 1942.

415 Exposiciones de la Dirección de Hidrocarburos, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1942, pp. 8393, 97-100; Creole, *Ann. Rpt.*, 1942, p. 34.

de cuotas y permitió que todo el petróleo extranjero entrase con un arancel reducido⁴¹⁶.

El general Isaías Medina, escogido por López Contreras como su sucesor, se hizo cargo del gobierno en mayo de 1941. Pertenecía también a la dinastía militar de Táchira, que había gobernado en Venezuela desde el comienzo del siglo. Sirvió bajo el mando de Gómez durante veinte años, llegó a ser comandante en jefe del Ejército bajo López Contreras y después le sucedió como presidente.

Medina comenzó, como se esperaba, siguiendo la política y programas de su predecesor. En la primavera de 1941, previendo la entrada de los Estados Unidos en la guerra, envió una misión económica a Washington para recordar a los yanquis sus responsabilidades. La delegación de Medina sostuvo que el petróleo venezolano no era ya una mercancía ordinaria, sino más bien un material estratégico de vital importancia para la máquina de guerra aliada. Para que esta vasta corriente de petróleo siguiera fluyendo —sostenía la misión— Estados Unidos tenía que seguir enviando a Venezuela la maquinaria y los suministros de que dependía su programa de desarrollo económico. En pocas palabras, Venezuela pensaba que merecía especial consideración, que Estados Unidos debía suprimir las restricciones de importación de guerra recientemente impuestas⁴¹⁷. No es necesario añadir que le fue negada tal prioridad.

Cuando estalló la guerra, Medina adoptó inmediatamente medidas para evitar sabotajes. Se estacionaron centinelas en torno a las viejas instalaciones petroleras importantes. Las luces del terminal de Puerto La Cruz se apagaron; se adoptaron rígidas medidas de seguridad. En todo ello, las compañías cooperaron plenamente. Las garantías constitucionales fueron suspendidas en las zonas⁴¹⁸.

416 57:2 U.S. Statutes at Large, pp. 833-851.

417 *El Tiempo*, 6 y 7 de octubre de 1941, p. 1. Este periódico era el portavoz de Medina.

418 *Ibid.*, 8 de diciembre de 1941, pp. 1 y 3; *Gaceta Oficial*, 20 de junio y 16 de julio de 1942.

petrolíferas por decretos ejecutivos, que autorizaron al presidente a utilizar cualquier medio necesario para evitar los conflictos laborales⁴¹⁹.

El gobierno hizo lo posible para mantener en el país condiciones de explotación ideales para la industria, pero estaba completamente imposibilitado cuando fuerzas externas, como los problemas de transporte y de materiales, ejercían su influencia depresiva. Como consecuencia, las dos más importantes fuentes de los ingresos federales quedaron diezgadas. Los impuestos de las compañías se redujeron a 67.000.000 de bolívares en el año fiscal terminado el 30 de junio de 1943, una tercera parte menos que el año anterior, y los ingresos aduaneros, que dependían considerablemente de la actividad petrolera, se redujeron a 88.000.000, 44% menor que en la preguerra.

Una junta de defensa económica sugirió que la mejor manera de resolver la crisis presupuestaria consistía en reducir la enorme burocracia federal, que había aumentado desde 7.000 empleos a 47.000 empleos en solo seis años. Medina se opuso, basándose en que esto serviría solamente para crear desempleo entre “vastos sectores de la clase media urbana”, implicando con ello que los que tenían puestos federales⁴²⁰ debían ser alimentados en la mesa pública, fueran o no sus servicios necesarios. La respuesta del presidente al problema fue echar mano a las reservas acumuladas del tesoro⁴²¹. Para un alivio ulterior recurriría a la reserva de riqueza más evidente: la industria petrolera.

La administración de López Contreras había realizado muchos inútiles intentos para liquidar el engorroso problema del control de cambios; Medina lo resolvió al fin por decreto el 23 de julio de 1941. El tipo de cambio público se fijó en 3,53 bolívares. Las compañías petroleras obtenían solamente 3,09 por sus dólares; los exportadores

419 Ministerio de Hacienda, *Cuenta*, 1940-1943, *Exposiciones*.

420 Los puestos federales eran como se denominaba para ese momento la Administración Pública. Nota del editor.

421 *El Tiempo*, 16 de junio de 1942, p. 7; Ministerio de Hacienda, *Memoria*, pp. 9-10.

de café y cuero recibían 4,30 y los productores de cacao 4,60⁴²². Los tipos estaban calculados de tal manera que los más ventajosos de los exportadores agrícolas resultaban equilibrados por los menos ventajosos fijados para las compañías petroleras, y el subsidio directo a la agricultura podía ahora abolirse. El tesoro obtuvo saneados beneficios de las operaciones de cambio. Las protestas de las compañías, referidas a que el tipo de cambio arbitrariamente impuesto infringía sus derechos, fueron infructuosas y su oposición fue censurada duramente⁴²³.

Los efectos fiscales de la reducida actividad petrolera se hicieron notar en la primavera de 1942, y el gobierno recurrió de nuevo a la industria en busca de ingresos adicionales. Un especial impuesto interno de consumo (pagado en definitiva por los consumidores venezolanos) produjo 20.000.000 de bolívares en el año fiscal que comenzó el 1 de julio de 1942⁴²⁴. Un compromiso con la Standard sobre disputados impuestos de explotación produjo 3.000.000 de bolívares y la Mene Grande pagó 5.000.000 de bolívares en cánones suplementarios, como resultado del nuevo método de fiscalización introducido en 1942⁴²⁵.

En la época de Gómez, el valor comercial del petróleo de Venezuela se determinaba por los precios en el mercado de la costa atlántica de los Estados Unidos. En 1937 y 1938, con el fin de evitar deducciones exageradas por costos de venta y transporte, López Contreras había instituido un sistema por el que se determinaba el valor comercial del petróleo venezolano a través de los precios de mercado de los productos de Aruba, menos los costos de refinado. Venezuela se benefició especialmente durante 1941 cuando dichos precios se elevaron por encima de las cotizaciones de Estados Unidos. Pero al año siguiente, cuando la producción diaria de la Standard se redujo,

422 *El Tiempo*, 23 de julio de 1941. La mejora de precios para las exportaciones agrícolas dieron lugar a una baja de estas tarifas al año siguiente. Véase *Gaceta Oficial*, 19 de mayo de 1942.

423 *El Tiempo* (ed.), 7 de octubre de 1941, p. 1.

424 Ministerio de Hacienda, *Cuenta*, 1944, pp. IX-X.

425 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1942, pp. VIII-XI.

elevando rápidamente los costos de refinado por barril, se denunció el acuerdo.

Un nuevo método, ideado por el ministro Enrique Aguerrevere, fue puesto en práctica por su sucesor, Eugenio Mendoza, a fines de 1942. Para calcular, como se especificaba en la ley petrolera, “el valor de mercado del petróleo en el puerto venezolano de embarque”, se establecieron, como norma en Venezuela, los precios pagados sobre el terreno por crudos semejantes a los de Texas, más los costos de recogida, oleoducto, almacenamiento y carga en los petroleros de alta mar en la costa del Golfo⁴²⁶. Esto se aplicaba solamente a las compañías norteamericanas. Con las británicas no se plantearon tales problemas de fiscalización, pues continuaban pagando el reducido canon fijo de dos bolívares por tonelada.

Mientras tanto, continuaba la controversia sobre las aduanas. Aunque el Tribunal Supremo adoptó otras decisiones favorables a las compañías con respecto a la ilegalidad de la aplicación retroactiva del artículo 49, tenían todavía que presentarse a la aprobación de las engorrosas listas previas, antes de poder acordarse alguna exención de derechos, y el gobierno mantenía un “criterio restrictivo” en la concesión de semejantes privilegios. Ello originó más reclamaciones, contra-reclamaciones y litigios⁴²⁷.

Otro medio ideado por la administración para procurarse fondos consistió en el primer impuesto venezolano sobre la renta. Con arreglo a la ley, aprobada a mediados de 1942, los ingresos muy altos (esto es, los de las compañías petroleras) se sometieron a la imposición de 2 ½ %⁴²⁸. Aunque toda la legislación petrolera garantizaba que no se sometería a los concesionarios a otros impuestos adicionales, las compañías no protestaron. Quizá consideraban que en cierto modo era su responsabilidad ayudar al apurado gobierno.

426 Los acuerdos se hallan en la *Gaceta Oficial*, 16 de julio y 3 de octubre de 1942. Los gastos de almacenamiento y carga se fijaron en 1 centavo por barril.

427 Exposiciones de la Dirección de Hidrocarburos, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1942, pp. 40-43 y 1943, pp. 89-90.

428 *Gaceta Oficial*, 17 de julio de 1942, arts. II.

Todas estas maniobras encaminadas a la obtención de mayores ingresos procedentes de la industria petrolera eran, sin embargo, secundarias en el objetivo real de Medina, el cual consistía en reformar completamente la ley petrolera.

La ley de 1943

Poco después de hacerse cargo del poder, Medina dio a conocer su intención de revisar la legislación petrolera. Su declarado objetivo era aumentar la participación del país en los beneficios de la industria. Un borrador del proyecto fue redactado por el ministro Aguerrevere y se celebró una serie de conferencias oficiosas con las compañías petroleras para sondearlas y averiguar qué clase de reforma estarían dispuestas a apoyar. El presidente no deseaba otra ley impracticable como la de 1938; quería una ley que sustituyera a todas las otras, a la que se convertirían todas las compañías y que aclarase la tormentosa atmósfera que había empañado las relaciones entre el gobierno y las compañías desde el fallecimiento de Gómez⁴²⁹.

Cuando se dejaron sentir todas las consecuencias de la depresión de la industria petrolera sobre el presupuesto y la economía venezolanos, Medina decidió que había llegado el momento oportuno. Desde el palacio presidencial de Miraflores, anunció el 16 de julio de 1942 que el gobierno estaba dispuesto a revisar su legislación petrolera “no solo para el aumento de nuestros recursos fiscales... sino también para asegurar al Estado una mayor y más justa participación en la riqueza de su subsuelo”. Por consiguiente, explicó. “Estamos dispuestos a revisar y a ampliar nuestras leyes y a buscar la equidad en una situación que necesariamente ha de modificarse en favor de la nación venezolana”. Refiriéndose a la falta de refinado en el país, observó que el gobierno estaba interesado en conseguir que “las industrias, consecuencia lógica de la explotación (del petróleo), estén situadas, se desarrollen y expansionen dentro de Venezuela”⁴³⁰.

429 Memo. de Com. de un Proyecto de Ley de Hidrocarburos al Ministerio de Fomento, Caracas, 7 de abril de 1942, documentos privados de E. J. Aguerrevere.

430 *El Tiempo*, 17 de julio de 1942, p. 4.

La Esfera, diario conservador de Caracas, que reflejaba las opiniones de las compañías petroleras, puso de manifiesto que estas no estaban de acuerdo con dichas propuestas. En una serie de editoriales, criticó la actitud del gobierno de que “se le robaba”. Defendió los contratos petroleros existentes y condenó la política revisionista de Medina⁴³¹.

El presidente Medina, hombre resuelto y político innato, hizo partícipe del problema a su pueblo. Recorrió el interior y habló ante muchedumbres entusiastas y patriotas en pro del punto de vista venezolano, opuesto al de las compañías extranjeras. En un discurso público, pronunciado en Maracaibo en noviembre de 1942, fijó su posición y estrategia en los siguientes términos:

Este gobierno... respeta los derechos legítimamente adquiridos y no considera adversarias a las compañías que han aportado su capital para intensificar el desarrollo de nuestra riqueza natural, pero... estima que Venezuela debería recibir una participación en los ingresos de la industria en proporción a su papel de propietaria (del petróleo), y que su elaboración industrial debería tener su principal emplazamiento en Venezuela con el fin de multiplicar las oportunidades de empleo para el trabajador venezolano. El gobierno no ataca; trata de convencer...; solo existe justa satisfacción para el país y equilibrio estable para la industria cuando los acuerdos están basados en la justicia y en la equidad...⁴³².

Explicó que su gobierno se había esforzado para llegar a un acuerdo con la industria, pero amenazó que si las negociaciones no producían el resultado apetecido, el gobierno cesaría de razonar con los intereses petroleros, y “armado de incontrovertible fuerza moral y legal, procederé en nombre de la república a reivindicar lo que razonablemente le corresponde”. Y dio a entender que procedería rápidamente al decir a la prensa que “el gobierno conversará por última vez con los representantes de las compañías”⁴³³.

431 Véanse ediciones del 21-23 de julio y 14 de agosto de 1942.

432 *El Tiempo*, 16 de noviembre de 1942, p. 6.

433 *Ibid.*, y 17 de noviembre de 1942, p. 1. Para el viaje y campaña del presidente, véase Oficina Nacional de Prensa, *Medina ante el pueblo de Venezuela, la gira del primer magistrado...* (Caracas, 1943).

¿Qué querría decir Medina? ¿Qué podría hacer si la industria se mantenía firme en sus tradicionales “bases legales”? Había varias posibilidades. El presidente había ordenado ya a una comisión del Congreso que estudiase la legalidad de todas las viejas concesiones y recomendara la manera de anular las que resultasen de discutible validez. Sin ir muy lejos, la comisión había averiguado mucho para desasosegar a las compañías.

Al descubrir que la concesión de Valladares habría expirado el 2 de enero de 1944, si no se hubiese concedido en 1922 una prórroga por treinta años contra la entrega de 10.000.000 de bolívars, la comisión informó que la renovación de la Shell podría ser revocada basándose en que había sido hecha “extemporáneamente”. Los miembros de aquella averiguaron que a causa de que el acuerdo de 1923 entre la Standard de Indiana y Gómez, para solicitar nuevos títulos de las concesiones que reemplazasen a los viejos, no había sido cumplido, las concesiones del lecho del lago, pertenecientes ahora a la Standard de New Jersey, eran todas impugnables. La comisión también advirtió que era discutible la legalidad de algunos títulos de la Mene Grande de las parcelas de las orillas del lago⁴³⁴.

Medina también podría inquietar a las compañías mediante la estricta aplicación del reglamento petrolero de 1940, y si todo esto fallaba tenía en la mano una última carta. El artículo 21 de la ley de 1936 disponía: “Se establece sobre las mercancías exportadas del país un impuesto de hasta 10% del valor del producto, que se hará efectivo por el presidente cuando el orden público o los intereses nacionales lo demanden...”⁴³⁵. Tal imposición duplicaría los impuestos sobre el petróleo.

Hasta fines de 1942, las compañías permanecieron obstinadamente resueltas a luchar. Sus endurecidos dirigentes habían conseguido resistir con éxito la intrusión del gobierno en sus “derechos legales” desde el comienzo y tenían el propósito de continuar tal

434 Inf. de Com. de F., en Cám. D., *Diario de debates*, ses. ex., 5 de marzo de 1943, pp. 8-15.

435 *Recopilación de leyes... de Venezuela*, LIX, II, pp. 413-467...

política. Sin embargo, las oficinas centrales de la Shell y de la Standard, en Londres y New York, temían la proximidad de la crisis y que Medina estuviera preparado para algo más que para la lucha judicial. Por consiguiente, sustituyeron a sus dirigentes en Venezuela por otros de una mentalidad más conciliatoria y la resistencia dio paso a la cooperación⁴³⁶.

A comienzos de 1943, se celebraron nuevas conversaciones. Las demandas del gobierno fueron sopesadas contra las objeciones de la industria. Medina intentó seguir el curso medio ideal: el que produjera mayores ingresos. Para conseguirlo, los impuestos tenían que establecerse justamente por debajo del punto en el que los inversionistas abandonarían Venezuela por una nueva fuente de suministro. Cuando todas las asperezas habían sido allanadas y las compañías habían prometido convertir sus concesiones a la ley propuesta, el Congreso, en el que los partidarios del presidente eran la gran mayoría, fue convocado en sesión especial para que diera su aprobación⁴³⁷.

¿Qué se proponía conseguir la ley de 1943? Primeramente unificar la legislación petrolera. Se habían aprobado leyes en 1910, 1918, 1920, 1921, 1922, 1925, 1928, 1935, 1936 y 1938 para regular la pujante industria. Las compañías se mostraban naturalmente reacias a adaptar sus concesiones a la nueva legislación cuando la ley bajo la cual se les había adjudicado aquellas era más ventajosa para ellas. La Shell y la British Controlled aún operaban bajo el *Código de Minas* de 1910, mientras las compañías norteamericanas estaban sometidas a las varias leyes petroleras vigentes en el momento de su concesión. Un laberinto de regulaciones diferentes y desiguales se aplicaba a los productores venezolanos. Tanto desde el punto de vista técnico como del administrativo, la conversión de todas las concesiones a una ley

436 Henry Linam de la Standard fue uno de los primeros en marcharse. Véase Creole, Ann. Rpt., 1942, p. 3. Las impresiones de este cambio de política se obtuvieron mediante entrevistas con el personal de relaciones públicas de la Creole y la Shell, Caracas, octubre-noviembre, 1950.

437 *El Tiempo* (ed.), 2, 6 y 18 de febrero.

moderna significaría una considerable simplificación de las relaciones entre compañías y gobierno⁴³⁸.

La ley propuesta fue también proyectada para conseguir para la nación una “justa participación” en los beneficios de la industria. Los aumentados impuestos de exploración y de superficie significaban ingresos adicionales anuales, y los elevados impuestos de explotación inicial se proyectaban para proporcionar al tesoro un alivio inmediato. Lo más importante era el aumento de los cánones. Sobre el crudo de la Shell (tercera parte del total de Venezuela), solo se pagaban dos bolívars por tonelada. La producción subacuática de la Standard y de la Mene Grande (36% del total de la nación) estaba sometida a una imposición de 7 ½%. En solo una vigésima parte obtenía el gobierno 15%. La administración pedía más⁴³⁹.

¿Qué iba, pues, a inducir a las compañías a aceptar una ley que les ofrecía la desventaja de impuestos mucho más elevados? Primero, el gobierno convino en abandonar su investigación sobre los títulos disputados. Segundo, prometió terminar la controversia sobre las aduanas. Por último —y esto era el aliciente que realmente importaba—, la conversión significaba que todas las concesiones, la mayoría de las cuales debían expirar en 1960, serían prorrogadas⁴⁴⁰.

La ley propuesta, convenida hasta el último detalle entre Medina y las compañías petroleras, fue presentada al Congreso para su firma. Los fieles partidarios de Medina apresuraron la ley a través de ambas cámaras, no permitieron alteraciones importantes y consintieron muy pocos debates. En la Cámara de Diputados, Acción Democrática, el partido minoritario de la oposición, protestó en vano que la ley no avanzaba lo bastante en la defensa de los derechos de la nación, pero el Senado aprobó el proyecto sin debate alguno en realidad. El 13 de marzo de 1943 se convirtió en ley⁴⁴¹.

438 Ministerio de Fomento, *Exposición de motivos de la Ley de Hidrocarburos* (mimeógrafo); Caracas, 1943, pp. 1-2.

439 Ibid., pp. 3-4.

440 Ibid., pp. 3, 7.

441 *Diario de debates*; Congreso, 23 de febrero de 1943, p. 8; Cám. D., 5 y 6 de marzo de 1943; Sen., 13 de marzo de 1943, pp. 4-6.

¿Cuáles eran las reformas específicas? Ante todo unificó la legislación petrolera. Antes de que la ley entrara en vigor, las compañías tenían que adaptarse a ella, y cumpliendo sus promesas lo hicieron inmediatamente. La nueva ley canceló todas las viejas deudas, reclamaciones y disputas sobre las antiguas concesiones, ya que sustituía a toda la legislación anterior. Los derechos y deberes de todos los concesionarios eran ahora los mismos⁴⁴².

Lo más importante para el Estado, naturalmente, fue el gran aumento de su participación en los beneficios de la industria. Los impuestos de exploración se fijaron en dos bolívars por hectárea, los impuestos iniciales de explotación en ocho. Los de superficie comenzaban en cinco bolívars por hectárea durante los cinco primeros años y se elevaban a treinta durante los últimos quince. Estos elevados impuestos fijos estaban expresamente proyectados para obligar a las compañías a explotar y a devolver sus concesiones. Los cánones mínimos se fijaron en 16 $\frac{2}{3}$ %. Se esperaba que los nuevos impuestos incrementasen los ingresos nacionales procedentes del petróleo, aproximadamente, en 80%, y se previó que los ingresos del tesoro por este concepto igualarían ahora los beneficios de la industria⁴⁴³.

También se fomentó el refinado en el país y se autorizó al presidente para ofrecer concesiones de cincuenta años, exenciones de derechos aduaneros y reducciones de impuestos a los que refinaran en el país⁴⁴⁴. Aunque las restricciones de materiales durante el período de la guerra impidieron que estas cláusulas produjeran resultados inmediatos, poco antes de la aprobación de la ley de 1943, Medina llegó a importantes acuerdos con la Standard y con la Shell, por los que, en compensación de haberles adjudicado nuevas concesiones con arreglo a la ley de 1943, aquellas convenían incrementar su capacidad

442 *Gaceta Oficial*, 13 de marzo de 1943, *Exposiciones*, arts. 100-102.

443 *Ibid.*, arts. 38-41; Inf. de la Com. de F. en Cam. D., *Diario de debates*, sesión extraordinaria, 5 de marzo de 1943, pp. 8-5. Exposiciones de la Oficina Técnica de Hidrocarburos, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1943. El gobierno llegó entonces a un acuerdo de fiscalización con la Shell, similar a los realizados previamente con las compañías norteamericanas.

444 *Gaceta Oficial*, 13 de marzo de 1943, *Exposiciones*, arts. 5, 29, 51, OS.

de refinado en el país por una cantidad de 40.000 barriles diarios en el plazo de cinco años a contar desde el fin de la guerra. También el gobierno dio a conocer a las compañías más pequeñas que la oportunidad de que se les adjudicasen concesiones se ampliaría considerablemente mediante un acuerdo para refinar en Venezuela. Además, se propinó un golpe mortal a la expansión del refinado en las Indias Occidentales Neerlandesas, ya que las compañías convinieron en que si consideraban necesario ampliar sus instalaciones de refinado en la zona del Caribe, lo harían solamente en Venezuela⁴⁴⁵.

La ley de 1943 amplió los poderes técnicos y administrativos del gobierno. Se restringieron los derechos de traspaso y los privilegios de expropiación de las compañías, y se reafirmó la autoridad para investigar las operaciones técnicas y los procedimientos de contabilidad⁴⁴⁶. Como dijo Medina, la ley hizo al Estado “más capaz para intervenir en la industria petrolera...”⁴⁴⁷.

La controversia sobre las aduanas, que había amargado permanentemente las relaciones de las compañías con el gobierno desde 1936, se terminó para siempre al ser abolidos todos los privilegios de exención. La autoridad para concederlos o denegarlos se confirió exclusivamente al presidente. Las tarifas de la ley aduanera fueron revisadas para que los derechos sobre las importaciones de la industria no fueran tan elevados que impidiesen su desarrollo⁴⁴⁸. La ley de 1943 constituyó una verdadera reforma radical. Se proyectó para que fuese el molde legislativo para las relaciones entre gobierno e industria por lo menos hasta 1983.

445 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1942, p. 92 y 1943, pp. VII-VIII; Creole, Ann. Rpt., 1942, pp. 5-6.

446 *Gaceta Oficial*, 13 de marzo de 1943, arts. 2, 8, 59-64, 85-86.

447 Congreso, *Diario de debates*, 23 de febrero de 1943, p. 8. Un decreto explicaba detalladamente cómo debían ponerse en práctica las cláusulas de la nueva ley. Véase *Gaceta Oficial*, 31 de agosto de 1943, *Exposiciones*.

448 *Gaceta Oficial*, 13 de marzo, 1943, *Exposiciones*, art. 58; Ministerio de Fomento, *Memoria* de 1943, pp. VIII, p. 36.

Retorno de la prosperidad y caída de Medina

Las compañías convirtieron dos terceras partes de sus anteriores concesiones (unos 6.000.000 de hectáreas) a la nueva ley, y renunciaron al resto, puesto que no resultaba económico conservarlas con los elevados impuestos fijos⁴⁴⁹. Desde 1938 no se habían adjudicado nuevas concesiones, pero durante 1943, cuando mejoró la situación del transporte y pasó a ser poco importante la amenaza submarina, las empresas petroleras, que ahora hallaron un mercado en la demanda sin precedentes de petróleo de los aliados, solicitaron concesiones en las zonas no exploradas⁴⁵⁰.

Por primera vez, el gobierno se encontró en una posición contractual realmente ventajosa. Medina sabía lo que las compañías ambicionaban y estaba dispuesto a ver lo que podía hacerles pagar. A principios de 1944, anunció la apertura de la licitación. En la loca rebatía, los excitados competidores ofrecieron cánones tan altos como 33 ⅓%, impuesto de exploración de hasta 40 bolívars por hectárea y además manifestaron un gran deseo de refinar en Venezuela.

Después de estudiar las diversas ofertas, el gobierno se lanzó en abril de 1944 el mayor de los programas de adjudicación de concesiones en la historia del país. En los meses siguientes distribuyó 6.500.000 hectáreas, superficie mayor que la totalidad de la ya poseída por las compañías⁴⁵¹. En conformidad con el espíritu de la ley de 1943, se dio preferencia a las pequeñas compañías. Se firmaron dos acuerdos para el refinado, al mismo tiempo que las nuevas concesiones. La Mene Grande y la Sinclair prometieron construir en Puerto La Cruz refinerías de 20.000 y 35.000 barriles diarios de capacidad para finales de 1950⁴⁵².

449 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1943, p. VI.

450 Exposiciones de la Oficina Técnica de Hidrocarburos, en Ministerio de Finanzas, *Memoria*, 1943, p. 34.

451 Ibid., pp. 34-37 y 1945, pp. so-ex; Pres., *Mensaje*, 21 de abril de 1945, pp. 27-38.

452 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1944, pp. V-IX.

La producción había comenzado a aumentar a fines de 1943. Después, a principios de 1944, impulsada por el estímulo conjunto de las grandes zonas de nuevas concesiones, el transporte marítimo disponible y la demanda sin precedentes del mercado, la industria petrolera de Venezuela inició el mayor auge de toda su historia. La máxima producción se convirtió de nuevo en la política por seguir. En los campos ya probados se abrieron de nuevo los viejos pozos y se perforaron otros nuevos. En 1944, Venezuela volvió a ocupar el segundo puesto en la producción mundial con 257.000.000 de barriles, la cifra más alta de toda su historia, casi el doble de la producción de 1929; en 1945 se extrajeron 323.000.000 de barriles⁴⁵³.

Mientras la producción aumentaba tanto, se efectuaba una intensa exploración en las nuevas concesiones. Perforando a más profundidad en los estratos cretáceos de los campos de La Paz y Concepción al oeste del lago, la Shell descubrió en 1944 grandes cantidades de petróleo ligero que se encontraba por debajo de los niveles de la producción anterior. Este importante desarrollo hizo volver al país a la Standard de California (que lo había abandonado durante la depresión). Se unió a la Sinclair, la Texas y la Atlantic Refining para adquirir apresuradamente concesiones al noroeste del lago de Maracaibo.

En el oriente venezolano, la Creole Petroleum Corporation, filial ahora para todas las operaciones de la Standard de New Jersey en Venezuela, amplió los campos ya probados en Monagas. La Mene Grande encontró petróleo por todas partes al ampliar los límites de sus campos de Oficina, y la Sinclair, la Texas, la Philips y la Socony adquirieron nuevas pertenencias en el este.

Las compañías exploraban en partes de Venezuela no tocadas hasta entonces. La Socony perforó al sur de los Andes en el estado Barinas y la Mene Grande exploró los aislados llanos de Apure. Doce compañías emprendieron una inútil búsqueda de petróleo en el estado Guárico, en donde se construyó una carretera de 300 kilómetros desde el campo de El Sombrero a Puerto La Cruz. La Creole, que

453 20th Cent. Pet. Stat., 1950, p. 9.

construyó casas y otras instalaciones permanentes en su campo, perdió cerca de 20.000.000 de dólares en esta empresa. El fracaso de Guárico no impidió, sin embargo, la exploración de otras nuevas zonas.

La mano de obra, ya en la cifra máxima de 40.000 en 1943, aumentó todavía su número. La producción continuaba ascendiendo, dado que Venezuela suministraba cada vez más petróleo a los aliados. Se tendieron nuevos oleoductos hasta Puerto La Cruz, en donde la construcción de la instalación de refinado solo esperaba el término de la guerra, cuando se dispusiera nuevamente de materiales⁴⁵⁴.

Los ingresos producidos como resultado de la ley de 1943, las nuevas concesiones y el aumento de la producción incrementaron los ingresos petroleros del gobierno más allá de toda expectativa. En el año fiscal terminado el 30 de junio de 1944, los impuestos petroleros, ahora la principal partida del presupuesto, proporcionaron al gobierno 149.000.000 de bolívares, más del doble que el año anterior, y el nuevo Impuesto sobre la Renta, pagado casi exclusivamente por las compañías petroleras, produjo 39.000.000 de bolívares. Al año siguiente, los impuestos petroleros se elevaron a 276.000.000 de bolívares, y el Impuesto sobre la Renta a 52.000.000. Así, de los 614.000.000 de bolívares del total de ingresos (más del doble que los años anteriores), la industria petrolera pagó más de 50%, sin contar los ingresos aduaneros⁴⁵⁵. El gobierno dependía más que nunca de su petróleo.

¿Y qué había de “sembrar el petróleo”? Durante los primeros años de la guerra, los ingresos federales se distribuyeron entre las varias ramas del gobierno, aproximadamente en la misma proporción que antes. Se continuó el programa de desarrollo económico iniciado por López Contreras. Cuando los ingresos se redujeron radicalmente en 1942, los gastos fueron mantenidos recurriendo a

454 Este breve esquema del nuevo apogeo de actividades se debe a las entrevistas celebradas con varios productores de petróleo en los campos de Venezuela, 1950-1951.

455 Ministerio de Hacienda, Cuenta, 1943-1945, Exposiciones. La Creole pagó en impuestos 12.000.000 de dólares el año 1942, 40.000.000 en el año 1944. Véase Creole, Ann. Rpt., 1944, p. 12.

las reservas acumuladas. Cuando comenzaron a producirse ingresos extraordinarios en 1943, se incrementaron los gastos de todos los departamentos del gobierno, necesidad debida primordialmente a la presión inflacionaria del nuevo ingreso.

En esta fecha se comenzó el programa ya anunciado de obras públicas de Medina, incrementándose la participación relativa de este ministerio de una quinta parte del total en 1943, a una tercera parte en 1945. Mientras tanto, dado que los ingresos sobrepasaron a los gastos en 25% aproximadamente a partir de 1943, se acumularon reservas para las adquisiciones, durante la posguerra, de materiales y maquinaria de desarrollo⁴⁵⁶.

Empero, en medio de un auge económico y de un futuro prometedor, Medina fue depuesto. ¿Cómo sucedió esto? ¿Y la parte que en ello debe atribuirse al petróleo puede comprenderse mejor examinando el crecimiento de la oposición y los acontecimientos que condujeron al golpe?

Los orígenes del partido Acción Democrática pueden remontarse a los oponentes de izquierda de López Contreras. El partido fue formalmente organizado a finales de la década de los treinta, y su candidato presidencial, Rómulo Gallegos, fue derrotado por Medina en 1940.

AD representaba una reacción contra el tradicional control político-social ejercido por la casta militar y los terratenientes. Su oposición al gobierno cristalizó en torno a tres quejas principales: miope política petrolera, estrictos controles liberales y resistencia a la reforma político-social. AD dirigió la creciente oposición tanto contra López Contreras como contra Medina.

El partido centró su ataque sobre el petróleo, eje de la economía. Acusó que las compañías estaban defraudando al país y que el gobierno hacía poco para impedirlo, y exigió una política petrolera más responsable. En 1938 y 1939, el dirigente de AD, Rómulo Betancourt, lanzó campañas en su periódico *Ahora* para interrumpir la expropiación de las tierras para uso de las compañías, para establecer

456 Ministerio de Hacienda, *Cuenta, 1941-1945, Exposiciones*.

una refinería nacional y conseguir el monopolio de las ventas en el país, para que la nación se dedicase al negocio petrolero mediante la fundación de una compañía del gobierno, para conseguir más de la industria mediante la imposición sobre los beneficios y un impuesto de 0% sobre las exportaciones de petróleo⁴⁵⁷.

La reforma de Medina de 1943 fue condenada como inadecuada. El diputado Juan Pablo Pérez Alfonzo dirigió en el Congreso la oposición de AD a la ley, siendo la principal objeción que la ley cancelaba las enormes deudas contraídas por las compañías con la nación, las cuales podían ser cobradas mediante acción judicial⁴⁵⁸.

Pérez Alfonzo dijo en su acusación que las cláusulas de imposición de la ley de 1943, proyectadas para dar a la nación una participación en la industria igual a los beneficios netos de las compañías, se basaban en cálculos falsos. El partido objetaba que se tomase como base para fijar los pagos el período de 1937-1939 de bajos precios de mercado, basándose en que las compañías obtendrían cinco sextas partes de los beneficios conseguidos de cualquier incremento en las cotizaciones del petróleo crudo sobre dicho período base. La única forma de hacer efectiva la participación equitativa —sostuvieron inútilmente— era la de imponer un gravamen flexible que podría cargarse sobre los ingresos de las compañías al final de cada año. Los diputados de AD se mostraban también escépticos acerca de los grandes cargos reclamados por las compañías por depreciación y por los salarios en dólares de los empleados extranjeros para averiguar los costos de producción sobre los que se hacían los cálculos de los impuestos. De los costos de producción de las compañías —argumentaban— debían deducirse los

457 Para una colección de estos artículos de periódico en contra de la industria, véase Rómulo Betancourt, *Problemas Venezolanos* (Santiago, 1940), pp. 7-94.

458 Voto salvado de Pérez Alfonzo, en Cám. D., *Diario de debates*, sesión extraordinaria, 5 de marzo de 1943, pp. 15-19. En lo que seguramente pensaba AD era en más pleitos como el de los 30.000.000 de bolívares de la reclamación conseguidos de la Mene Grande en 1941.

6.000.000 de dólares de beneficios anuales que la Shell y la Standard obtenían de las ventas en el interior de Venezuela⁴⁵⁹.

AD criticaba, igualmente, la manera en que Medina gastaba los ingresos petroleros, diciendo que los beneficios no llegaban al pueblo. Acusando de corrupción y de mala administración, dijo que Medina había olvidado su promesa de invertir el nuevo ingreso petrolero “en la forma realmente más útil” para la nación⁴⁶⁰.

AD, cuya principal fuerza procedía de los trabajadores, también se oponía a la política laboral de Medina. El gobierno efectuaba un sistema de inspección más eficaz que el de sus predecesores y cuidaba de que las compañías cumplieren las disposiciones de la *Ley de Trabajo* de 1936⁴⁶¹. Cuando apareció el desempleo como resultado de la crisis de 1942, Medina llegó a un acuerdo de participación de gastos con las compañías para establecer colonias agrícolas para los trabajadores del petróleo despedidos de la industria. Uno de tales establecimientos fue erigido en la hoya de Maracaibo, cerca del campo de Mene Grande de la Shell; otro, cerca de Caripito, en el este de Venezuela⁴⁶². A pesar de la suspensión de las garantías constitucionales en las zonas petrolíferas durante el período de la guerra y de la autoridad extraordinaria del presidente para impedir los conflictos laborales, Medina estaba dispuesto, en principio, a permitir una libertad laboral mucho mayor que la anterior administración. Los sindicatos se desarrollaron rápidamente⁴⁶³. En Caracas, se celebró en 1943 un Congreso

459 Ibid.; Partido Acción Democrática, *AD ante la Ley de Hidrocarburos* (Caracas, 1943), pp. 5-11.

460 *El Tiempo* (ed.), 18 de marzo de 1943, p. 2.

461 Ministerio de Trabajo, *Memoria*, 1941, pp. 3-46.

462 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1942, pp. X-XI; *El Tiempo*, 22 de marzo de 1943. Este experimento fue un fracaso completo. Los trabajadores despedidos preferían el trabajo del petróleo a la agricultura; por eso, en cuanto las compañías empezaron a expandirse de nuevo en 1944 y 1945, la mayor parte de los colonos volvieron a la industria.

463 *Gaceta Oficial*, 16 de julio, Freedom of Association and Conditions of Work in Venezuela, p. 40.

de Trabajadores del Petróleo y se formó una Federación de Sindicatos Petroleros⁴⁶⁴.

Pero, al año siguiente, los trabajadores se dieron cuenta de que Medina era tan opuesto como López Contreras a las actividades “políticas” de los sindicatos. En marzo de 1944, disolvió la Convención Nacional del Trabajo y sus noventa y tres sindicatos afiliados, que incluían doce de los catorce sindicatos locales petroleros. El gobierno justificó esto basándose en que los dirigentes laborales se habían dedicado a discusiones y actividades “contrarias a la ley que regulaba la organización del trabajo”. Medina se negó a permitir lo que calificaba como “adulteración política del movimiento sindical”⁴⁶⁵.

Inmediatamente comenzaron a formarse nuevos sindicatos petroleros. Limitándose ahora estrictamente a sus “legales” aspiraciones económicas, pidieron aumentos de sueldo y otros beneficios materiales. El 14 de noviembre de 1944, al no obtener satisfacción, amenazaron con la huelga. Medina intervino rápidamente. Les concedió un aumento diario de dos bolívares y después declaró terminada la disputa⁴⁶⁶. Cabe decir que este arreglo arbitrario no satisfizo a los trabajadores.

AD observó que la ley de 1943, que se ocupaba solamente de las relaciones entre gobierno y compañías, no disponía nada para mejorar las relaciones entre empresarios y trabajadores. Estas últimas no podrían mejorar jamás —sostenía el partido de los trabajadores— mientras las compañías continuaran su obstinada política de negarse a reconocer y a tratar con los sindicatos⁴⁶⁷. La parcial reforma de la ley

464 Sen., *Diario de debates*, 7 de junio de 1943, pp. 4-5. AD protestaba porque esta organización estaba dominada por los comunistas. Véase el editorial de *El País* (Caracas), 14 de marzo de 1946.

465 Exposiciones de la Dir. de Trabajo, en Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1944, pp. 5-8.

466 *Gaceta Oficial*, 1 de noviembre de 1944; Pres., *Mensaje*, 21 de abril de 1945, pp. 39-40.

467 Acción Democrática (Caracas), 20 de marzo de 1943, p. 1. La Creole reconoció los sindicatos petroleros en junio de 1945, pero realmente no comenzó a tratar con ellos hasta que AD subió al poder. Véase Creole, *Ann. Rpt.*, 1945, p. 25.

de 1936 realizada por la administración fue denunciada como lastimosamente inadecuada⁴⁶⁸.

Aunque el gobierno de Medina no era tan conservador como el de su predecesor, y además de reformar la política petrolera y de haber aprobado la *Ley de Impuesto sobre la Renta*, escribir una Constitución más liberal, inaugurar el Seguro Social y reformar la *Ley Agrícola*⁴⁶⁹, tales reformas eran demasiado suaves para la impaciencia de la oposición. AD estaba deseosa de alcanzar el poder político y poner en práctica un revolucionario programa social. Obtuvo al menos una promesa de participar en el control del gobierno, cuando el Partido Democrático Venezolano de Medina convino con AD en un candidato común para las elecciones de 1946 a la presidencia. Por desgracia cuando, inmediatamente antes de las elecciones, el designado Diógenes Escalante perdió la razón, Medina eligió arbitrariamente a uno de sus propios hombres, el ministro de Agricultura, Ángel Biagini para sucederle.

Como los candidatos apoyados por el gobierno no pierden nunca las elecciones en Venezuela, AD vio como se desvanecían súbitamente sus esperanzas de un éxito político. Ante esto, se alió con un grupo de jóvenes oficiales militares descontentos, y el 18 de octubre de 1945 derribó por la fuerza al gobierno de Medina⁴⁷⁰.

468 Exposiciones del Sindicato de Trabajadores Petroleros de Lagunillas, en Cám. D., *Diario de debates*, 1 de junio de 1945, pp. 4-5. Para los términos de la revisión de la ley laboral de 1936, véase *Gaceta Oficial*, 10 de mayo de 1945.

469 *El Tiempo*, 1 de marzo, 1944, p. 1; 5 de mayo de 1945, p. 1, 13 de septiembre de 1945, p. 1.

470 Véase *El País*, octubre de 1945, y *El Tiempo*, octubre de 1945 para los acontecimientos que desembocaron en la revolución.

Capítulo VIII

Acontecimientos de la posguerra (1945-1952)

Las compañías se alarmaron ciertamente al enterarse de que Rómulo Betancourt, conocido por su retórica en contra de las compañías petroleras, acaudillaba la Junta Revolucionaria. Se dieron cuenta de que aún debían esperar más complicaciones cuando Juan Pablo Pérez Alfonzo, el diputado que creía que la ley de 1943 era una reforma demasiado suave, fue nombrado ministro de Fomento. Los desalojados lopecistas y medinistas se indignaron cuando los altos funcionarios de las compañías corrieron a Miraflores a expresar su deseo de cooperar con el nuevo gobierno, esto después de años de continua lucha con los dos gobiernos anteriores. Aunque algunos acusaban a las compañías de haber colaborado con AD para derrocar a Medina, en realidad era el temor lo que les inducía a cooperar. Si las ideas expresadas anteriormente por Betancourt y Pérez Alfonzo iban a constituir la política del gobierno, el resultado sería desastroso para las compañías extranjeras⁴⁷¹.

El nerviosismo de los medios industriales se calmó algo cuando Betancourt les aseguró que se respetaría la ley de 1943. Pérez Alfonzo declaró que el gobierno no tenía intención de nacionalizar la industria, pero les advirtió que las condiciones de explotación serían mucho menos ventajosas que antes. “La administración —dijo— investigará si los cánones se han calculado honradamente y hará que

471 Creole, Ann. Rpt., 1945, p. 4. Esta interpretación es el resultado de una entrevista con E. J. Aguerrevere, Caracas, 7 de febrero de 1951.

los beneficios se repartan más equitativamente entre el gobierno y las compañías”⁴⁷².

La junta actuó en seguida. El 1 de diciembre de 1945, sin tocar la ley del petróleo, los beneficios de la industria sobre las ventas en el país desaparecieron virtualmente cuando el gobierno impuso una reducción de precios. Al mismo tiempo, redujo el impuesto de consumo implantado por Medina y disminuyó los márgenes de los negociantes. Como consecuencia de esto, los venezolanos pagaron solamente 10 céntimos de bolívar por litro de gasolina (11 centavos de dólar por galón), el precio más bajo del mundo⁴⁷³.

Pérez Alfonzo había declarado en su oposición a la ley de 1943 que no era lo bastante flexible para conseguir que la nación obtuviese 50% de los beneficios de la industria. Aunque los ingresos del gobierno aumentaron mucho con arreglo a la ley de 1943, su participación relativa en los beneficios de la industria disminuyó a medida que aumentaron los precios del mercado. El último día del año 1945, la junta, decidida a equiparar las ganancias del gobierno y las de la industria, decretó un impuesto extraordinario de 89.000.000 de bolívares sobre los beneficios de las compañías. La Creole, solamente, tuvo que entregar 18.675.291 dólares, que a no ser por la Revolución de Octubre de hubiesen sido incorporados a los beneficios netos de la Standard de New Jersey⁴⁷⁴.

Las atemorizadas compañías no protestaron, pero Pérez Alfonzo leyó sus pensamientos manifestando: “Aunque pueda parecerlo, no consideramos retroactivo este decreto”. Explicó que era norma que los gobiernos fijasen a fin de año impuestos sobre los beneficios de las compañías. Los impuestos sobre los beneficios excesivos no podían perjudicar seriamente —dijo— a las compañías, porque, aun con el impuesto extraordinario, estas mismas compañías pagaban todavía

472 *New York Times*, 25 de enero de 1946; *Petróleo Interamericano*, enero, 1946, p. 155.

473 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1945, pp. VII, pp. 14-15.

474 *Gaceta Oficial*, 31 de diciembre de 1945; Creole, *Ann. Rpt.*, 1945, p. 3; Administración General del Impuesto sobre la Renta, *Informe*, 1946, pp. 35-36.

menos impuestos sobre beneficios en Venezuela que en los Estados Unidos⁴⁷⁵.

Aunque la junta prometió que no impondría otra exacción de última hora, no renunció a su derecho de someter a imposición los beneficios para que los ingresos del gobierno resultaran iguales a los de la industria. Se dispuso un reparto de “50-50” añadiendo una cláusula a la *Ley del Impuesto Sobre la Renta* de 1942: “En ningún caso podrán las compañías petroleras recibir beneficios anuales superiores a los percibidos por el gobierno venezolano”⁴⁷⁶.

Además, las compañías observaban como aumentaban de forma alarmante los costos de mano de obra. El principal sostén político del gobierno era el trabajador y sus peticiones eran especialmente atendidas. Inmediatamente después de la revolución, la junta estableció un Ministerio de Trabajo⁴⁷⁷ independiente para poner en práctica la nueva política de “justicia social y mejores condiciones para los trabajadores”.

La formación de sindicatos fue alentada entre todos los trabajadores venezolanos, tanto agrícolas como industriales. En 1946, se organizaron más de quinientos sindicatos nuevos, más del doble de los que existían cuando AD se hizo cargo del poder. Durante el mismo año, se formaron trece federaciones. Posteriormente, en 1947, se fundó la Confederación Venezolana del Trabajo que se convirtió en el brazo derecho político del gobierno⁴⁷⁸.

475 Oil and Gas Journal (Tulsa), 12 de enero de 1946, p. 58.

476 *Gaceta Oficial*, 1 de diciembre de 1946, *Exposiciones*, art 3; Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1947, p. XXIV. El acuerdo de Venezuela del “50-50” tuvo repercusiones mundiales. Al dar AD el primer ejemplo, se llevaron a efecto acuerdos semejantes entre las compañías petroleras y los gobiernos de la Arabia Saudí, Irak, Kuwait, Qatar, entre otros. Más de las tres cuartas partes del mundo libre (excluyendo los Estados Unidos) es producido bajo acuerdos del “50-50”. La negativa de la Gran Bretaña en 1951 a llegar a un acuerdo de tal participación de los beneficios con el Irán produjo la crisis petrolera anglo-iraní.

477 *Gaceta Oficial*, 23 de octubre de 1945; Ministerio de Trabajo, *Memoria*, 1946, p. V. En un principio el Ministerio de Trabajo estaba unido con el de Comunicaciones.

478 Ministerio de Trabajo, *Memoria y cuenta*, 1947, p. 144; Freedom of Association and Conditions of Work in Venezuela, pp. 42-44.

El grupo más poderoso de la Confederación era el Fedepetrol, formado en marzo de 1946 en el Congreso de Trabajadores del Petróleo en Caracas. Después de recibir promesas de que las asociaciones locales se comprometían a mantener un frente unido, los jefes de la federación apremiaron a las compañías con nuevas demandas. Previendo la necesidad de una amplia revisión de las condiciones laborales, el ministro de Trabajo, Raúl Leoni, convocó a los representantes de los sindicatos y de las compañías, y consiguió su acuerdo sobre el mantenimiento de las condiciones del decreto de 1944 de Medina, hasta que pudiese arbitrarse otra solución⁴⁷⁹.

La junta no ocultó su simpatía hacia los trabajadores. La política de Leoni, de “una intervención directa y rápida de las autoridades laborales para resolver... todas las disputas industriales”, era una intervención en favor de los trabajadores⁴⁸⁰. Las compañías, adelantándose a los acontecimientos, abandonaron su política de no reconocimiento y comenzaron a tratar con los sindicatos.

Las negociaciones sobre un nuevo contrato laboral no tardaron en alcanzar un punto muerto. Los obreros podrían haber empleado el arma de la huelga, pero se veía claramente que no hacía falta. El ministro de Trabajo intervino, “orientó” las discusiones y obtuvo una gran victoria para los empleados.

Un contrato colectivo, de dieciocho meses regulando las condiciones de trabajo en toda la industria, fue firmado el 14 de junio de 1946. El aumento de salarios, el pago de un día semanal de descanso y del tiempo empleado en los desplazamientos, compensación especial del trabajo nocturno y beneficios adicionales de hospitalización aumentaron considerablemente los costos de mano de obra de las compañías⁴⁸¹.

La industria sintió de otras muchas formas la fuerza persuasiva de un gobierno favorecedor del trabajador. En la multitud de

479 *El País*, 29-31 de octubre de 1945; 14 de marzo, 1946, p. 4; 30 de marzo, de 1946, p. 1.

480 *Ibid.*, 18 de noviembre de 1945, pp. 1, 8.

481 Ministerio de Trabajo, *Memoria*, 1946, p. 59; *El País*, 19-22 de junio de 1946; *New York Times*, 31 de mayo de 1946, p. 12.

pequeñas disputas con los 58 sindicatos locales, sobre asuntos tales como derechos de transporte, pago de vacaciones, asistencia médica, condiciones higiénicas y escalas de salarios, las compañías llevaban generalmente las de perder. A menudo, un director de relaciones industriales, que simpatizaba poco con las peticiones de los trabajadores, era declarado persona non grata por los sindicatos. Entonces, bajo la presión del sindicato y de la junta, la compañía se veía obligada a despedirlo⁴⁸².

Con el tiempo, los lazos políticos entre el mundo laboral y AD se hicieron más fuertes. El 11 de abril de 1947, preocupada por varios intentos revolucionarios derechistas para derrocar al gobierno, la Federación de Trabajadores del Petróleo, alegando representar a cuarenta mil obreros, lanzó una advertencia:

La posición de los trabajadores petroleros... es muy terminante. Respal damos resueltamente a la Asamblea Constituyente Nacional y a su mandatario, el gobierno, contra cualquier intento de insurrección o simple provocación conspiradora... estamos dispuestos a responder con los medios de que disponemos, abandonaremos las instalaciones petroleras en toda Venezuela para luchar contra los enemigos de la democracia y de la clase trabajadora...⁴⁸³.

Al vencimiento del acuerdo laboral del petróleo, a fines de 1947, el gobierno intervino de nuevo y orientó las negociaciones para el acuerdo sobre un nuevo contrato colectivo trienal. Firmado en febrero de 1948, incluyó radicales mejoras económicas y sociales para el trabajador. Se aumentaron los salarios (se fijó un mínimo diario de 14 bolívares), se elevó el importe de las horas extraordinarias, se amplió el período de vacaciones a tres semanas, (la ley laboral otorgaba dos), los precios del economato quedaron congelados en el costo, se aumentaron las asignaciones para viviendas y se otorgaron

482 Ministerio de Trabajo, *Memoria y cuenta*, 1947, pp. 62-65; "Boletín informativo de Fedepetrol", *El País*, 9 de mayo de 1946, pp. 1-2; entrevistas con el personal de relaciones industriales de las compañías en el este de Venezuela, 16 de febrero-1 de marzo de 1951.

483 *El País*, 12 de abril de 1936, pp. 1-2.

otros numerosos beneficios⁴⁸⁴. Dentro de la Fedepetrol, una minoría, que no era partidaria de la firma de un contrato trienal, abandonó la federación y formó una organización propia, el Cosutrapet. Pero AD declaró a los desviacionistas sujetos a los términos del contrato colectivo⁴⁸⁵.

El gobierno efectuó otros cambios en la política del petróleo. Pérez Alfonzo, condenando a Medina por haber otorgado tantas concesiones, sostenía que la nación hubiera obtenido mucho más, vendiendo solo después de una campaña de propaganda seguida de subasta pública. AD dijo: “Nunca otorgará concesiones en la forma en que se ha venido haciendo hasta ahora”. Antes de adjudicar nuevas concesiones, el gobierno se proponía realizar investigaciones geológicas para determinar el verdadero valor de sus tierras petrolíferas⁴⁸⁶.

Las restricciones en la adjudicación de nuevas concesiones formaban parte de la política de conservación del gobierno. La Oficina Técnica de Hidrocarburos (organizada por Medina para reemplazar a la Dirección de Hidrocarburos y conservada intacta por AD) ejerció una mayor vigilancia para que los campos fueran explotados con la máxima eficacia, y sus técnicos realizaron estudios para eliminar el despilfarro.

La mejor utilización del gas natural, la mayor parte del cual se escapaba a la atmósfera, había sido desde hacía mucho tiempo un objetivo del gobierno. La dificultad estaba en que en Venezuela no había bastantes mercados comerciales ni en realidad manera de transportarlo. Pérez Alfonzo aumentó algo el porcentaje de utilización, consiguiendo que tres compañías construyeran instalaciones de gas natural (la Shell en La Paz, la Mene Grande en Oficina y la Creole en Jusepín), pero aún seguía desperdiciándose el 85% del gas⁴⁸⁷.

484 Ibid., si febrero, 1948, p. 8, 1 de julio de 1948, p. 3.

485 Ibid., 7 de febrero de 1948, p. 16; Freedom of Association and Conditions of Work in Venezuela, pp. 44-45.

486 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1945, pp. X-XI, 1946, p. X, 1947, p. XIV.

487 Ibid., 1947, pp. XVI-XIX.

La amenaza del gobierno de dedicarse al negocio petrolero fue de más mal agüero para las compañías que cualquiera de las reformas de AD. Aunque la ley autorizaba al gobierno a optar por la percepción del canon en especie, siempre lo había cobrado en metálico⁴⁸⁸. Pero cuando continuó en la posguerra el mercado petrolero de vendedores, Pérez Alfonzo decidió aprovecharse de la escasez, percibiendo el canon en especie y ofreciéndolo para la venta en el mercado mundial. Si alguien pagaba más que las compañías venezolanas, la nación se beneficiaría, y si algunos países carecían de divisas extranjeras podrían, seguramente, realizarse acuerdos provechosos de cambio. El ministro esperaba que esta decisión estimulase el refinado en el país, ya que el abastecimiento de crudo no estaría ya monopolizado por las grandes compañías⁴⁸⁹.

El 26 de junio de 1947, el gobierno anunció que 25% de los cánones de 1948 y 1949 (unos 36.000.000 de barriles) se pondría a la venta⁴⁹⁰. Los muy necesitados refinadores independientes de los Estados Unidos eran probables compradores, pero debido a que la Standard, la Shell y la Gulf, además del abastecimiento venezolano, contaban con su producción en los Estados Unidos, de la que dependían los refinadores independientes, estos, temiendo represalias, rehusaron comprar. Del mismo modo, los pequeños productores norteamericanos, aunque podían haber vendido fácilmente más petróleo, temían ofrecer más que las grandes compañías. Cuando se preguntó a uno de estos productores independientes por qué no ofertaba para comprar el petróleo del gobierno, respondió: “¿Cuánto tiempo cree Ud. que podríamos mantener nuestras relaciones petroleras después de que se hiciese pública esta proposición?”⁴⁹¹.

Sin embargo, había muchos interesados en pagar mayor precio que el corriente por el escaso crudo. Un negociante de Tejas

488 *Gaceta Oficial*, 19 de julio de 1922, *Exposiciones*, art. 35; *Ley de Hidrocarburos* de 1943, art. 42.

489 *El País*, 20 de agosto de 1946, p. 1; Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1946, p. X, 1947, p. 22.

490 *Gaceta Oficial*, 26 de junio de 1947.

491 *El País*, 18 de agosto de 1947, p. 3.

ofreció comprar 37.000.000 de barriles de petróleo ligero del este de Venezuela a 15 centavos de dólar más por barril que lo pagado por la Standard, y la Petroleum Terminal Corporation of Philadelphia ofreció 0,11 dólares más que el precio corriente en el mercado. Se recibieron otras ofertas de Brasil, Uruguay, Italia, Bélgica y Portugal. Se aceptaron cinco de ellas y se firmaron los acuerdos⁴⁹². También se efectuó un acuerdo de cambio por dos años con Argentina para cambiar dos millones de barriles de crudo de regalía por 5.000 toneladas de carne congelada⁴⁹³.

La Standard y la Shell se encontraron en posición francamente embarazosa. Dificilmente podrían ofrecer más por el petróleo del gobierno que el valor de mercado del petróleo venezolano que habían cotizado y sobre el cual se hacían los pagos de los cánones en metálico. Sería tanto como confesar que habían subestimado deliberadamente el valor del crudo. Pero cuando el gobierno tomó parte del canon en especie y lo vendió a mayor precio que el de mercado, la Standard y la Shell se encontraron ante la amenaza de que todo el petróleo de regalía fuese vendido a otros. Antes de permitir que esto ocurriese, acordaron a fines de 1947 pagar al gobierno el resto del crudo de su canon de 0,19 a 0,24 dólares más que el valor que atribuían a su petróleo que procedía de los mismos pozos⁴⁹⁴.

Esta situación anormal podía tan solo continuar mientras durase la escasez de petróleo, pero en el momento fue el medio eficaz por el que AD aumentó los ingresos de la nación a expensas de la industria.

El gobierno hizo también algunas indicaciones inquietantes respecto a que le agradaría competir con las compañías en la explotación y refinado del petróleo. Rómulo Betancourt había defendido

492 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1947, pp. 22-23. Para los textos de los distintos acuerdos, véase *Gaceta Oficial*, 6, 9, 11 de octubre, 6 de noviembre y 4 de diciembre de 1947.

493 *El País*, 14 de febrero de 1948, pp. 1-2; Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1947, p. 23.

494 W. W. Burns, "El petróleo venezolano de regalía", *Petróleo interamericano*, abril, 1948, pp. 40-42. Para los términos del acuerdo de la Creole, véase *Gaceta Oficial*, 22 de enero 1948.

tales medidas ya en 1939, y Pérez Alfonzo, inmediatamente después de la revolución, habló de crear una compañía petrolera nacional⁴⁹⁵. En marzo de 1948, se formó una comisión “para estudiar las condiciones con arreglo a las cuales el gobierno venezolano podría proceder a instalar una refinería” y para “considerar la cuestión y posibilidad de explotar los campos de reservas nacionales” con el propósito de evitar que fuesen agotados por las compañías poseedoras de las concesiones contiguas⁴⁹⁶.

Para las horrorizadas compañías, dicha decisión suponía solo el primer paso hacia la implantación definitiva de un monopolio gubernamental. Temían que, lo mismo que habían hecho antes de ella México, Brasil, Argentina, Bolivia y Colombia, Venezuela proyectase un plan de nacionalización. En octubre de 1948, cuando se le preguntó a Pérez Alfonzo sobre la naturaleza de la nueva legislación petrolera propuesta, contestó evasivamente: “Las compañías extranjeras tienen grandísimos privilegios en Venezuela...”⁴⁹⁷. ¿Quién sabe hasta dónde hubiera llegado AD si no hubiera sido arrojada del poder por el ejército el mes siguiente!

A pesar de la política agresiva de AD, el auge del petróleo en la Venezuela de la posguerra continuó. Cuando al final de la guerra disminuyó la escasez de materiales, las compañías se apresuraron a explotar las nuevas concesiones otorgadas por Medina. En el mercado de la posguerra, tanto la demanda como los precios eran más altos que nunca y las empresas venezolanas reaccionaron adecuadamente. Cada semana se batía una nueva marca de producción. Entre 1943 y 1948, el promedio anual de aumento fue de 60.000.000 de barriles. En el último de los años citados, se produjeron 490.000.000 de barriles, dos veces y media más que antes de la guerra⁴⁹⁸.

495 *Ahora*, 24 de enero de 1939 p. 5 y 18 de junio de 1939 p. 5; Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1945 p. X.

496 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1947, pp. XV-XVI; *El País*, 11 de julio de 1948, pp. 1-2.

497 *Oil and Gas Journal*, 8 julio de 1948, pp. 44-45; *El País*, 29 de octubre de 1948, pp. 1-2.

498 20th Cent. Pet. Stat., 1951, p. 9.

Durante este período de apogeo de la guerra y de la posguerra, también cambió la forma de producción. Entre 1939 y 1948, la participación de la Standard en el total de la producción venezolana se elevó de 52 a 56%, mientras la de la Shell bajó a 32%. El porcentaje de la Gulf, no obstante su participación de 50% en los intereses de la Mene Grande, permaneció estable en 7%. Durante este mismo período, las pequeñas empresas, especialmente la Texas Company y la Socony-Vacuum, comenzaron a asentarse con más firmeza. Su proporción sobre el total, solo 1% en 1939, había subido a 5% hacia 1948.

Los altos precios, la producción en constante aumento y los nuevos impuestos incrementaron enormemente los ingresos del gobierno. En el año fiscal 1946-1947, el presupuesto sobrepasó la marca de 1.000.000.000 de bolívares. En 1948, solamente los ingresos petroleros totalizaron 1.308.577.829 bolívares, más del doble del total de los ingresos gubernamentales durante los últimos años de Medina⁴⁹⁹.

Indudablemente, AD obtuvo de la industria ingresos muy superiores a los que se hubieran obtenido si Medina hubiera continuado en el poder. Teóricamente, el límite de los impuestos debía ser el punto en que cualquier imposición adicional originase una reducción de los ingresos petroleros, y AD demostró, concluyentemente, que este límite no había sido alcanzado.

AD definió también, claramente, lo que debía significar “sembrar el petróleo”. Pretendía que, puesto que los impuestos sobre el mismo constituían un pago por la extracción de la riqueza natural del país, todos estos ingresos fueran empleados en adquirir bienes de capital para producir nueva riqueza que sustituyese a la extraída. En 1946, cuando aún era difícil obtener maquinaria y materiales, Pérez Alfonzo advirtió que, antes de que se otorgasen nuevas concesiones, la nación “debería estar segura de obtener... productos que representasen una verdadera capitalización para el desarrollo económico de Venezuela”. Dos años más tarde, seguía aún rehusada a adjudicar

499 Ministerio de Hacienda, *Cuenta*, 1945, p. 58 y 1947, p. 48; Ministerio de Fomento, *Informe de Oficina Técnica de Hidrocarburos* (Caracas, 1949), p. R.

concesiones, basándose en que los ingresos procedentes de la producción eran ya tan elevados que era difícil para el gobierno reemplazar la riqueza extraída. El aumento de producción procedente de las nuevas concesiones no haría más que agravar el problema⁵⁰⁰.

AD solicitó, además, que las compañías asumiesen mayores responsabilidades hacia Venezuela. Se observó que en 1947, Venezuela había obtenido del petróleo una cifra sin precedentes de 465.000.000 de dólares en divisas extranjeras, seis veces más que en cualquier año anterior a 1945. Pero en el mismo año (1947), las importaciones del país ascendieron a 650.000.000 de dólares, 95% de las cuales tenía que pagarse con las divisas petroleras de este año y las acumuladas anteriormente.

Esto concedió mayor peso a la tan oída teoría de que la expansión de la industria petrolera minaba la tradicional economía del país haciéndolo depender cada vez más de las importaciones del extranjero.

Debido a estas repercusiones de la industria en la economía, AD creyó justificada su petición de 1948 de que las compañías asumiesen “mayores responsabilidades” hacia la nación. Quería que la industria contribuyese al esfuerzo del país para disminuir algo su peligrosa dependencia de esta única industria extractiva. Deseaba las contribuciones de las compañías para el desarrollo económico nacional. Quería que estimulasen a otras industrias y aceptasen de buen agrado mayores controles gubernamentales⁵⁰¹.

AD se daba cuenta de la necesidad de diversificar la producción para que la nación no dependiese tanto del petróleo. En mayo de 1946, estableció la Corporación de Fomento, cuyo objetivo declarado era incrementar la producción nacional, desarrollar nuevas industrias y mejorar las existentes. La nueva organización se proponía estimular tanto la agricultura como la industria, concediendo liberales créditos a los proyectos privados que lo merecieron y financiando

500 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1945, p. X, *Petróleo interamericano* (ed.), abril, 1948, p. 43.

501 Discurso de José Marturano Battisti (Oficina Técnica de Hidrocarburos.), en la Exposición Internacional del Petróleo en Tulsa, mayo, 1948, *Petróleo interamericano*, julio, 1948, p. 33.

directamente proyectos básicos para el desarrollo de las comunicaciones, sistemas de riego y energía hidroeléctrica⁵⁰². La Corporación de Fomento se convirtió en la organización oficial del Estado para “sembrar el petróleo”.

AD también concedió ayuda directa a la International Basic Economic Corporation, de Nelson Rockefeller, fundada para realizar objetivos semejantes. La Creole Petroleum Corporation, asumiendo algunas de las “mayores responsabilidades”, también invirtió en la BEC⁵⁰³.

Es difícil determinar lo conseguido por AD. Aunque se hicieron progresos en la mejora de las condiciones higiénicas, educación y comunicaciones, la oposición le acusó de que los resultados obtenidos no guardaban relación con las cantidades gastadas. Efectivamente, podían observar que AD había realizado pocos cambios verdaderamente efectivos en el país⁵⁰⁴.

Las críticas más duras fueron para la política laboral del gobierno. La oposición lamentaba que estos radicales ponían una parte peligrosa de la renta nacional en manos de las clases trabajadoras. Los aumentos de salarios conseguidos por los trabajadores petroleros originaban clamorosas peticiones de aumento en otros sectores. En el Distrito Federal, por ejemplo, los salarios del trabajo no especializado subieron más del doble durante los tres años que AD estuvo en el poder. Si se tiene en cuenta la inflación⁵⁰⁵, el verdadero aumento del salario ascendió a 67%. Estas mejoras de los trabajadores afectaron desfavorablemente a los comerciantes y fabricantes venezolanos, pero la política prolaboral del gobierno perjudicó todavía más a la agricultura, pues cientos de sindicatos agrarios de AD presionaron a los hacendados casi en la misma forma que los trabajadores del petróleo lo habían hecho con las compañías extranjeras⁵⁰⁶.

502 *Gaceta Oficial* 1, 29 de mayo de 1946.

503 *El País*, 29 de enero de 1947, pp. 1, 11.

504 Los distintos departamentos del gobierno recibieron las mismas participaciones relativas que Medina les había asignado. Véase Ministerio de Hacienda, *Cuenta*, 1945, p. 4 y 1947, pp. 4-8.

505 Banco Central de Venezuela, *Memoria*, 1949, p. 19.

506 Más de la mitad de los 950 sindicatos que se hallaban activos en 1947 eran agrícolas. Véase Ministerio de Trabajo, *Memoria y cuenta*, 1947 p. 20.

Los empresarios venezolanos se vieron afectados no solo por la elevación del costo de la mano de obra, sino que también sintieron el impacto de la política radical del gobierno en otros aspectos.

En el otoño de 1948, el Congreso, controlado por AD, aprobó una ley revolucionaria sobre educación y una ley agraria que se proponía la redistribución de las tierras. También se estudió una nueva regulación del Impuesto sobre la Renta⁵⁰⁷.

Pero antes de que pudiesen llevarse a efecto estos proyectos cayó el gobierno. El extraño maridaje entre ejército y partido radical terminó súbitamente el 24 de noviembre de 1948, al apoderarse del mando el mismo grupo del ejército que elevara a AD al poder.

La responsabilidad por la revolución —declaró el presidente Rómulo Gallegos, exilado en La Habana— incumbía al “capital extranjero y a los intereses petroleros” que odiaban a AD por los elevados impuestos y su política prolaboral⁵⁰⁸. En realidad, aunque es bien sabido que las compañías petroleras ponían reparos a las reformas de Pérez Alfonzo, la oposición interna era suficiente para derrocar al gobierno. Todos los otros partidos políticos se oponían resueltamente a AD, y las reformas sociales eran condenadas por todos los grupos económicos, excepto los trabajadores. Una vez perdido el apoyo del ejército, fue fácil presa para la oposición. Las compañías petroleras no sintieron ciertamente la caída de AD, pero es difícil encontrar pruebas de que la industria ayudase a la revolución. Aun en caso afirmativo, todavía sería más difícil probar que su apoyo hubiese resultado decisivo.

La Junta Militar

Una de las primeras medidas de la Junta Militar fue el abandono de los ambiciosos planes de reforma de AD. Las nuevas leyes de *Agricultura* y *Educación* se dejaron sin aplicación; la Constitución liberal de 1947 fue derogada; los dirigentes de AD fueron desterrados y una

507 *El País*, 19 de septiembre de 1948, p. 1 y 15 de octubre de 1948, p. 1.

508 *El Heraldo*, 12 de diciembre de 1948, p. 1.

vez más Venezuela, que había vuelto a un gobierno constitucional tan solo un año antes, fue gobernada por decreto.

La política laboral del nuevo gobierno tuvo por principal objetivo apartar al trabajador petrolero de la política y terminar con la influencia de AD sobre los sindicatos. En febrero de 1949, fue ahogado un conato de huelga general, y la Confederación Venezolana del Trabajo y todas sus afiliadas, entre las que se encontraba la Fedepetrol, fueron disueltas⁵⁰⁹. La pequeña federación comunista, la Cosutrapet, corrió igual suerte cuando intentó declarar una huelga en mayo de 1950⁵¹⁰. Los sindicatos locales petroleros dejaron de funcionar y se acabó con la fuerza política del trabajador.

En los campos, la industria salía ahora mucho mejor librada de sus disputas con los trabajadores. Para las compañías constituyó un hecho importante que la amenazadora subida de los costos de la mano de obra fuese detenida por el nuevo gobierno. No solo AD había obligado a las compañías a grandes aumentos de salario. Muchos otros beneficios, como bonificaciones anuales de 16 ⅔%, vacaciones más largas y el mayor importe de las horas extraordinarias habían incrementado los costos de la mano de obra. A las grandes mejoras laborales, conseguidas por el contrato colectivo de 1946, siguieron otras muchas en el acuerdo de 1948, y había otras peticiones pendientes cuando AD fue derrocada. La disposición del contrato colectivo de 1948, que estipulaba que las cláusulas sobre salarios podían ser sometidas a nueva consideración a los dos años, fue ignorada por las compañías y por la Junta Militar durante el año 1950. Cuando expiró el contrato, en febrero de 1951, el gobierno, rechazando las demandas de nuevas mejoras económicas que hacían dirigentes laborales aislados, decretó un nuevo contrato colectivo casi idéntico al anterior. A los trabajadores se les concedió un aumento del salario por coste de la vida y beneficios adicionales de economato⁵¹¹.

509 *Gaceta Oficial*, 25 de febrero de 1949. Para un análisis de la política laboral de la Junta Militar, véase Freedom of Association and Conditions of Work in Venezuela.

510 *El Herald*, 14 de mayo de 1950, p. 1.

511 *El Universal*, 10 de abril de 1951, p. 17.

Las compañías quedaron satisfechas con esa solución; los trabajadores no. La política de la Junta Militar hacia el trabajador petrolero era muy parecida a la de López Contreras. El trabajador quedó anulado políticamente; sus reclamaciones económicas y derechos legales eran atendidos por el gobierno, no por los sindicatos.

Desde el punto de vista de los ingresos petroleros, la Junta Militar se encontró al principio en una situación desventajosa. Por la época de la revolución de 1948, la producción mundial superó a la demanda y se presentó el problema de la superproducción. Además, el tiempo añadió, por primera vez, una dificultad especial. Gran parte del petróleo pesado venezolano se vendía como combustible en la costa oriental de los Estados Unidos, pero en el invierno de 1948-1949, inusitadamente benigno, disminuyó grandemente la demanda de combustible "Bunker C", principal producto obtenido del crudo de la hoya de Maracaibo. El precio medio de este combustible entre junio y noviembre de 1948 era de 2,50 dólares por barril, pero hacia junio de 1949 había bajado a 1,15 dólares. El resultado fue que las exportaciones de petróleo fueron 25% menores durante los cuatro primeros meses de 1949 que en el mismo período de 1948⁵¹². La expansión fue frenada y las compañías se atrincheraron e impusieron programas de economías. La mano de obra (58.418 en 1948) se redujo en casi 10.000 hombres durante 1949⁵¹³. Los ingresos del gobierno se redujeron. Las ventas y la producción comenzaron a aumentar a finales del año, pero la producción total de 1949, en vez de mostrar el ritmo de aumento de 60.000.000 de barriles anuales de los cinco años anteriores, fue aproximadamente 2% menor que la de 1948.

Con la amenaza de la superproducción llegaron de los Estados Unidos noticias sobre el establecimiento de un nuevo arancel petrolero. Los productores norteamericanos, que habían disfrutado de su propio apogeo de la posguerra, se vieron también obligados a disminuir la producción, pero esperaban mejorar su mercado interior

512 *Junta Militar de gobierno, síntesis de las labores...* (Caracas, 1950), p. 171; *El Heraldo*, 15 de julio de 1949, p. 1.

513 Banco Central de Venezuela, *Memoria*, 1949, p. 18.

prohibiendo la importación de petróleo extranjero. Gosset, representante de Texas, propuso que se duplicase el arancel, y el senador de Oklahoma, Thomas, quiso limitar las importaciones a la antigua cuota de 5% fijada por el acuerdo de 1939 entre Estados Unidos y Venezuela⁵¹⁴. De nuevo los productores de carbón del país se unieron a la campaña contra la importación de petróleo extranjero.

Venezuela reaccionó rápidamente. Las compañías restringieron los envíos a los Estados Unidos con la esperanza de que el Congreso terminase su período de sesiones sin haber actuado; el gobierno venezolano envió una misión a Washington para intrigar en los medios políticos contra el arancel propuesto, y un grupo de hombres de negocios caraqueños fue a los Estados Unidos para ver lo que se podía hacer. Apelaron a los Estados Unidos en nombre de los patriotas venezolanos, pero lo que les preocupaba verdaderamente era su enorme negocio de importación, que dependía exclusivamente de las divisas petroleras. Se dirigieron principalmente a los fabricantes de Illinois y de Michigan, a los que Venezuela compraba productos duraderos por millones de dólares al año. Amenazaron con que una reducción en la importación del petróleo por los Estados Unidos significaría una reducción igual en las exportaciones de productos manufacturados de los Estados Unidos a Venezuela. Las casas comerciales venezolanas tenían indudablemente un gran interés en la prosperidad del petróleo.

Durante todo el año 1949 y primeros meses de 1950, la industria petrolera venezolana predijo una crisis. Además de la institución de programas económicos, del despido de obreros y de la interrupción de la prosperidad de la posguerra, estaba preocupada con las condiciones futuras del mercado⁵¹⁵. No solamente existía una amenaza inmediata para los mercados europeos de Venezuela, procedente del petróleo más barato del Cercano Oriente, sino que también era probable que los campos recientemente descubiertos en Canadá

514 *El Herald*, 24 de marzo de 1950, p. 1.

515 *Ibid.*, x i febrero, 1950, p. 1; R. T. Brinsmade, "Análisis de nuestra situación petrolera", *El petróleo*, febrero de 1950, pp. 6-7.

podían amenazar los mercados del hemisferio occidental en un futuro próximo. La imposición por los Estados Unidos de un arancel sobre el petróleo incitaba al desastre⁵¹⁶.

En junio de 1950, todas las preocupaciones desaparecieron como por arte de magia. La invasión comunista de Corea del Sur significaba la preparación para otra guerra. Después del estallido de esta, las compañías comenzaron a sentir grandemente la necesidad de nuevas concesiones, pues el gobierno venezolano no había otorgado ninguna desde 1945. Aunque la Junta Militar parecía no haber dudado sobre las posibilidades de la economía para absorber crecientes cantidades de divisas petroleras, no adoptó medida alguna en este apremiante asunto. Sin embargo, el máximo de producción constituyó una vez más la política de las compañías, y el empleo aumentó rápidamente. Hacia fines de 1950, se extrajeron 1.622.341 barriles diarios. El total del año fue de 542.000.000 de barriles, 60.000.000 de barriles más que en 1949⁵¹⁷. Las perspectivas del mercado eran aún más brillantes en 1951. Aunque la crisis del Irán apenas afectó a los mercados venezolanos (la pérdida se cubrió con los países vecinos del Cercano Oriente), durante el año se abrieron 1.216 pozos nuevos (en comparación con 673 en 1950) y la producción aumentó a 622.000.000 de barriles. La expansión continuó durante 1952; la producción de este año fue de 656.000.000 de barriles.

El 10 de enero de 1951, la Junta Militar llevó a cabo una reforma administrativa necesaria desde hacía mucho tiempo, creando el Ministerio de Minas e Hidrocarburos para ocuparse del petróleo y de los vastos depósitos de hierro del sur del Orinoco. Los asuntos del petróleo habían sido llevados siempre por el Ministerio de Fomento, pero la tremenda importancia de la industria había aconsejado hacía tiempo un ministerio independiente que se ocupase de ella.

516 Véase la declaración sobre los problemas petroleros del ministro Manuel Egaña en *El Heraldo*, 2 de febrero de 1950, p. I.

517 20th Cent. Pet. Stat., 1951, p. I.

Nuevas refinerías, construidas según los acuerdos firmados bajo Medina, empezaron a funcionar durante 1949 y 1950. En Punta Cardón, en la península de Paraguaná, la Shell abrió una instalación de 60.000 barriles diarios y la Creole, otra de importancia semejante en la bahía de Amuay. En Puerto La Cruz, en el este, la Sinclair y la Gulf comenzaron a poner en funcionamiento refinerías para 35.000 y 30.000 barriles. Estas cuatro, más las de la Shell en San Lorenzo y de la Creole en Cariñito, elevaron la capacidad de refinado en Venezuela a más de 300.000 barriles diarios. Esto representaba menos de la quinta parte del total de la producción de crudo y menos de la mitad de lo que se refinaba en las Indias Occidentales Neerlandesas, pero se había realizado un gran avance. Los acuerdos concluidos por Medina triplicaron el refinado en el país.

Otro importante objetivo de Venezuela, convenido entre la industria y la Junta Militar, fue el dragado de la Barra de Maracaibo. Desde la época de Gómez, este proyecto había constituido un deseo nacional, ya que las compañías no tuvieron interés en fomentar después de que establecieron su sistema de petroleros de escaso calado para el lago. El gobierno, a cambio del permiso para construir un oleoducto desde el oeste del lago hasta la península de Paraguaná, solicitó y obtuvo el apoyo financiero de la industria para el proyecto de apertura de la barra. Los venezolanos esperaban que esto estimulase a la agricultura y a la industria de la hoya de Maracaibo. Cuando el proyecto estuviese acabado, los exportadores de café de los Andes, por ejemplo, tendrían un puerto de gran calado cerca de las tierras de Bobures a orillas del lago de Maracaibo.

En su mayor parte, la política de la Junta Militar era estática si se la compara con el programa de AD. No se volvió a mencionar la revisión de la legislación petrolera ni el establecimiento de una compañía petrolera nacional o una refinería del Estado. Se pensaba que los impuestos petroleros producían un ingreso suficiente, y se abandonó la venta del petróleo de regalía del gobierno. Nadie piense, sin embargo, que la junta no vigilaba. El 23 de mayo de 1952, acusó a la Shell de evasión del Impuesto sobre la Renta en los años 1943-1945. El gobierno la acusó de defraudar al tesoro ocultando sus verdaderos

beneficios, vendiendo a precios bajos a una filial, la Asiatic Petroleum Company⁵¹⁸. El 29 de noviembre de 1952, se inició una investigación general de los precios pagados por el petróleo venezolano en el mercado mundial, y al final de año el tesoro había cobrado de las compañías más de 14.000.000 de bolívares⁵¹⁹.

El 11 de octubre de 1952, como resultado de un nuevo acuerdo comercial entre los Estados Unidos y Venezuela, fue abolido el sistema de cuotas para la importación del petróleo en aquel, y a cambio de la reducción de los impuestos venezolanos de importación sobre los productos manufacturados norteamericanos, Estados Unidos redujo su impuesto de importación sobre el crudo y el fueloil en 50%.

¿Cuál fue el éxito alcanzado por la Junta Militar en su más amplia política de “sembrar el petróleo”? Un análisis del presupuesto muestra que el dinero se distribuía entre los distintos ministerios en la misma proporción que bajo AD. La Corporación de Fomento siguió siendo el organismo del gobierno encargado del desarrollo económico. La política declarada del gobierno era “la inversión óptima de los ingresos fiscales” proporcionados por el petróleo. Este último ideal parecía, sin embargo, muy lejos de cumplirse cuando el coronel Marcos Pérez Jiménez tomó las riendas del poder de manos de la Junta Militar el 2 de diciembre de 1952.

El final del año 1952 marcó la terminación de otra era en la historia del petróleo venezolano. Después del intermedio de siete años de AD y Junta Militar, la nación volvió al molde tradicional del mandato de un solo hombre. A finales de año se hizo patente que el apogeo de la expansión de la posguerra había llegado a su fin y, a principios de 1953, la producción comenzó a disminuir. A medida que la demanda de productos petrolíferos empezó a disminuir, el viejo grito familiar de protesta: “No permitáis la entrada del petróleo extranjero”, se dejó oír por parte de los productores independientes de los

518 Junta de Apelaciones del Impuesto sobre la Renta, *The Venezuelan Oil Concessions, Ltd.*, Expediente n.º 95, Sentencia n.º 382, 23 de mayo de 1952 (mimeógrafo, Caracas, 1952).

519 Ministerio de Fomento, *Memoria*, 1949-1952, p. XXVIII.

Estados Unidos. En el período de sesiones del Congreso de 1953, se presentaron veintiún proyectos de ley encaminados a restringir la importación de petróleo crudo y el fueloil, subproducto del mismo (procedentes en su mayor parte de Venezuela), y aunque ninguno de ellos fue aprobado, Venezuela fue avisada de las dificultades que se avecinaban.

Por último, después de 1952, la importancia todopoderosa del petróleo en la economía venezolana comenzó a verse amenazada. La Bethlehem Steel Corporation empezó a explotar sus enormes yacimientos de hierro al sur del río Orinoco y la United States Steel Corporation se preparaba para hacerlo a comienzos de 1954. Por fin había diversidad de industrias, pero teniendo en cuenta que se trata de otra industria puramente extractiva, difícilmente se puede considerar el tipo que necesita una nación que lucha por una economía de autosuficiencia.

Capítulo IX

Resumen y conclusiones

El petróleo ocupa, respecto al valor, el primer lugar como producto de exportación de América Latina al mercado mundial. En 1914, Venezuela, la actual fuente de unas cuatro quintas partes del petróleo de América Latina, no exportaba nada y producía tan solo una pequeña cantidad. Hacia 1928, sin embargo, se había convertido en el primer exportador mundial, y solamente le aventajaban los Estados Unidos en volumen de producción. Hoy conserva fácilmente estas dos posiciones.

Durante siglos, las filtraciones naturales de petróleo y asfalto habían sido utilizadas por los naturales del país para diversos usos, pero la verdadera explotación comercial no comenzó sino hasta el siglo XX. Aunque el primer período consistió especialmente en la explotación de asfalto, hacia 1880 una pequeña compañía venezolana, producía petróleo y lo vendía en el interior. En 1907, el presidente Castro distribuyó algunas extensas e importantes concesiones de petróleo a varios ciudadanos, pero no se produjo un interés internacional inmediato.

Inmediatamente antes de la Primera Guerra Mundial, la competencia entre las principales naciones industriales y empresas petroleras extranjeras por las fuentes y mercados petroleros del mundo originó un activo interés hacia Venezuela. Antes de la guerra, la competencia se producía principalmente entre compañías internacionales. En la inmediata posguerra, se originó una activa rivalidad

entre naciones como Gran Bretaña, Francia y Estados Unidos, que lucharon por la posesión de fuentes petrolíferas. Hacia 1927, sin embargo, la producción mundial de petróleo había superado a la demanda, y la anterior importancia concedida a la política de adquisición de reservas y aumento de la producción evolucionó para dar la preferencia a la venta de excedentes y a restricciones de la producción. El problema de la superproducción se agravó aún más en 1930 por la depresión mundial, seguida por el aumento de aranceles, control de cambios, nacionalismo creciente y una quiebra general del sistema de comercio internacional. Todos estos cambios se reflejaron en la industria de Venezuela y en la economía del país.

Con este telón de fondo, pues, se desarrolló el petróleo en la hoya de Maracaibo. Llegaron las compañías británicas y norteamericanas con la ayuda diplomática de sus respectivos gobiernos. Se otorgaron concesiones, se hicieron inversiones y comenzó la exploración. Los ingenieros y geólogos recorrieron extensas zonas de territorio virgen en busca de petróleo. Se deslindaron grandes zonas, se hicieron pruebas, se levantaron mapas y se seleccionaron parcelas de explotación. Se introdujo maquinaria de perforación, se contrataron trabajadores, se construyeron campos y se desarrolló un sistema de comunicaciones. A medida que el crudo comenzó a brotar de los pozos, se construyeron tanques de almacenamiento. Se tendieron oleoductos y se desarrolló un sistema especial de buques petroleros del lago para transportar el crudo desde el lago de Maracaibo a los terminales en el océano. Las adyacentes islas holandesas de Curazao y Aruba se convirtieron en los cuarteles generales del refinado para la industria.

Las compañías capearon la depresión mundial en Venezuela después de que, en respuesta a una creciente demanda mundial, comenzaron a explotar los Llanos hacia los años treinta. La Segunda Guerra Mundial dio un gran impulso y la rápida expansión de la industria en Venezuela ha continuado después de la guerra.

A pesar del dominante carácter anglosajón de la industria, la explotación del petróleo en las zonas poco pobladas del país y su

orientación hacia los mercados de Estados Unidos y de Europa afectó la vida económica, social y política de Venezuela.

La industria originó una notable transferencia de población en el país, emigración extranjera, la apertura de nuevas zonas y una amplia transformación económica en toda la nación. Los ingresos de la industria petrolera ayudaron a la nación a liquidar sus deudas extranjeras y nacionales, y a financiar un gran programa de obras públicas. Pero a medida que el petróleo crecía en importancia, la agricultura decaía, y el país, incapaz de alimentarse a sí mismo, tuvo que importar alimentos. La creciente inyección de divisas petroleras en la corriente de los ingresos venezolanos originó la inflación de precios y multiplicó el valor de los bienes inmuebles. El petróleo desequilibró la economía haciéndola depender peligrosamente de los mercados extranjeros y dotándola de una sensibilidad extrema ante los acontecimientos exteriores. La corta depresión de Venezuela en 1927, sus prolongados problemas los años treinta y sus dificultades económicas al comienzo de la Segunda Guerra Mundial no fueron más que ondas producidas por piedras arrojadas en aguas extranjeras.

Hasta los últimos años de la década de los treinta, las compañías no asumieron ninguna responsabilidad por los golpes infligidos por los acontecimientos mundiales a la economía de la sensible república. Hay algunas pruebas de que en la última década la industria se ha mostrado más dispuesta a rebasar sus obligaciones mínimas. Bajo Gómez, las compañías disfrutaron de lo que consideraban una relación ideal entre la industria y el gobierno. Esta consistía en una libertad de acción casi ilimitada, tratando solamente con el dictador y convirtiendo la ley en una farsa cuando la ocasión lo requería. El régimen de López Contreras trajo consigo una era de controversia al resistirse la industria a las reformas constante del gobierno y al mantenerse firme en los derechos legales de los contratos otorgados por Gómez. Medina rompió, finalmente, la resistencia de las compañías a las reformas legislativas y Acción Democrática avanzó mucho más utilizando la fuerza y las amenazas. Un voluntario espíritu de colaboración no ha existido nunca entre el gobierno y las compañías. La historia de la política de estas demuestra claramente que la poca cooperación existente

procedía principalmente del temor y que, donde se esperaba alcanzar éxito con la resistencia, esta era la política que se adoptaba.

La política laboral de la industria deja mucho que desear. Las compañías ayudaron a Gómez a mantener al trabajador dócil y desorganizado, entregaban los supuestos jefes laborales a López Contreras para que los deportase y se resistieron a la demanda de aumento de salarios durante la Segunda Guerra Mundial, mientras que Medina solucionaba las disputas por decreto. Bajo AD, las compañías cedieron tan solo ante la presión. Desde el principio de 1945, se obstinaron en rehusar reconocer a los sindicatos y tratar con ellos. Le costó mucho a AD romper la resistencia en este punto. Como la Junta Militar destruyó de manera efectiva los sindicatos, la culpa del no reconocimiento actual (1954) difícilmente puede achacarse a las compañías, pero en general la industria resistió las reclamaciones y demandas laborales con toda la fuerza que los respectivos gobiernos venezolanos les consintieron.

Por lo general, a las compañías se les había permitido trabajar en una atmósfera de libertad. Gómez dio poca importancia al problema, López Contreras desarrolló un sistema de inspección y Medina aumentó el poder de intervención del Estado. Acción Democrática intervino resueltamente, realizó investigaciones en la industria e incluso intentó que la nación participase en el negocio del petróleo, pero la Junta Militar fue mucho menos agresiva.

Gómez aplastó a la mano de obra petrolera. López Contreras adoptó un interés paternalista en su bienestar material. Medina permitió la libertad y después la suprimió. AD concedió rienda suelta al trabajador, pero la actitud extremista adoptada por este ayudó a su caída política. Bajo la Junta Militar, la mano de obra tenía más o menos la situación que bajo López Contreras.

El trabajador petrolero ha conseguido tremendas ventajas materiales. Las mejoras democráticas, conseguidas en el pasado pero suspendidas por la Junta Militar, no serán abandonadas fácilmente. Esta clase obrera consciente, dominada por la fuerza, es un verdadero elemento explosivo.

Apenas vale la pena preguntarse si hubiera sido más provechoso para Venezuela explotar por sí misma su petróleo o permitir a los extranjeros que lo hiciesen. Lo cierto es que el Estado no podía explotarlo, pues carecía de recursos financieros y técnicos para ello.

Admitido que las tierras petrolíferas tenían que ser concedidas a extranjeros, se plantea la cuestión de si las condiciones eran justas para la nación. Al principio, el riesgo era grande y por eso las ventajas tenían que ser grandes. Al seguir siendo grandes las ventajas, después de disminuir el riesgo, se concedió un tremendo estímulo a la industria.

Aunque el tesoro sufrió en el proceso, la industria nunca hubiera alcanzado el elevado estado de desarrollo actual sin tales condiciones liberales. Ninguna otra zona podía competir con Venezuela. Una vez montadas las instalaciones y establecida la industria, el gobierno pudo aumentar su participación. Con esta política, los impuestos que hoy recibe el gobierno venezolano son mayores, tanto absoluta como relativamente, que en cualquier otra nación de América Latina.

Esto no es condonar la política extremadamente liberal y el que Gómez no haya hecho nada por mejorar la participación del país cuando se presentó la oportunidad para ello, pues, a mediados de la década de los veinte, el dictador debió haber elevado los impuestos.

Después de Gómez, los gobernantes venezolanos han sido serios, honrados y enérgicos en sus intentos de aumentar la participación de la nación en los beneficios de la industria. Cada régimen sucesivo ha sacado más y más provecho de la industria. López Contreras reforzando la ley, Medina reformándola y AD por medio de una agresiva política impositiva.

La cuestión de la nacionalización de la industria no se ha planteado seriamente en Venezuela ni surgirá con probabilidad. El país no dispone aún de capital ni de técnicos. El Estado puede explotar, pero la experiencia (México, Argentina e Irán) muestra que los técnicos extranjeros no permanecerán en el país. Además, la clave de todo el problema es el mercado extranjero, porque el nacional solo absorbe un reducido porcentaje de la producción. Cuando la demanda mundial excede los suministros disponibles, el petróleo puede venderse, pero

en condiciones normales la nación difícilmente podría encontrar compradores.

En ningún aspecto la cuestión es tan oscura como en lo referente a la inversión por el gobierno de Gómez, sus enormes ingresos petroleros. Aunque se ha acumulado una enorme riqueza, el programa de “sembrar el petróleo” ha conseguido sorprendentemente poco. La masa del pueblo venezolano es hoy pobre, enferma, analfabeta y vive en el ambiente más primitivo. La economía está aún terriblemente retrasada.

Gómez no se ocupó conscientemente de los problemas del bienestar del pueblo y los gobiernos que le sucedieron, aunque han planteado atrevidos proyectos de mejora, han conseguido pocos progresos efectivos. Los tremendos ingresos petroleros no han sido utilizados, en general, de forma inteligente. Una parte excesiva de los mismos va al ejército y a la enorme burocracia gubernamental. Venezuela tiene un presupuesto igual al de México con una población menor, tan solo posee la quinta parte de la población que tiene México, y gasta más en su servicio diplomático que cualquier otro país de América Latina. La cantidad defraudada por funcionarios deshonestos ha sido tremenda.

El Estado se está haciendo cada vez más opulento; el pueblo continúa viviendo en la miseria. Mientras tanto la nación depende cada vez más de una sola industria extractiva, y es más y más sensible a los acontecimientos del extranjero. El argumento de que “la industria es tan poderosa que el Estado puede hacer muy poco para frenar su fuerza absorbente” es convincente, pero esto no excusa al gobierno de no haber invertido juiciosamente los fondos en un amplio programa de mejora económica y social.

Los gobernantes de Venezuela han sido militares tachirenses en su mayoría. Han hecho y siguen haciendo política. Deben de responder por su actuación⁵²⁰.

520 Recordamos como información necesaria para contextualizar los párrafos finales que la presente edición es del año 1954. Nota del editor.

Apéndice

AÑO	MÉXICO	URSS	USA	VENEZUELA	TOTAL MUNDIAL
1918	64	27	356	-	504
1919	87	32	378	-	556
1920	157	25	443	-	689
1921	193	29	472	1	766
1922	182	36	558	2	859
1923	150	39	732	4	1016
1924	140	45	714	9	1014
1925	116	52	764	20	1069
1926	90	64	771	37	1097
1927	64	77	901	63	1263
1928	50	85	901	106	1325
1929	45	100	1007	137	1486
1930	40	126	898	137	1410
1931	33	163	851	117	1373
1932	33	155	785	117	1310
1933	34	153	906	118	1442
1934	35	175	908	136	1522
1935	40	182	997	148	1654
1936	41	186	1100	155	1792
1937	47	193	1279	186	2039
1938	39	205	1214	188	1988
1939	43	217	1265	206	2086
1940	44	219	1353	186	2150
1941	42	238	1402	228	2221
1942	35	227	1387	148	2093
1943	35	201	1506	178	2257
1944	38	275	1678	257	2592
1945	44	149	1714	323	2594
1946	49	158	1734	388	2745
1947	56	187	1857	435	3022
1948	59	218	2020	490	3433
1949	61	233	1840	482	3398
1950	72	263	1973	542	3781
1951	77	285	2245	622	4283
1952	79	311	2294	656	4480

PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO

(Millones de barriles)

FUENTE: .U. S. Bureau of Mines, World Oil.

Bibliografía del texto original

Esta bibliografía es una selección. Han sido incluidas todas las obras importantes utilizadas en la preparación de este libro. Las menos importantes, aunque se citan en las notas, se han omitido aquí.

Ayudas bibliográficas

Dos publicaciones recientes de la Biblioteca del Congreso de los Estados Unidos, *A Guide to the Official Publications of the Other American Republics: XIX, Venezuela* (Washington, 1948), editada por Henry V. Besso, y *A Guide to the Law and Legal Literature of Venezuela* (Washington, 1947), editada por Helen L. Clagett, han sido de la mayor utilidad para localizar los materiales impresos de Venezuela. *El anuario Handbook of Latin American Studies* (Cambridge, 1936) y Biblioteca Nacional, *Anuario bibliográfico venezolano* (Caracas, 1942), editado por Pedro Grases, han sido consultados. Henrietta M. Larson, *Guide to Business History* (Cambridge, 1948) fue una cómoda referencia de las publicaciones industriales, y Clarence P. y Lucille M. Dunbar, *A Selected List of Periodicals, Serials and Books Dealing with Petroleum and Allied Subjects* (2 vols., New Orleans, 1939), fue también útil.

Fuentes manuscritas

Han sido consultados dos archivos. Los Archivos del Departamento de Estado en los Archivos Nacionales (Washington) revelaron una gran riqueza de material acerca de las operaciones y actividades del gobierno de los Estados Unidos y las compañías norteamericanas. La historia diplomática está contada solo en parte porque los

documentos extranjeros británicos y venezolanos para el siglo XX no son aún accesibles para el investigador. También valdría la pena explorar los archivos holandeses.

El Archivo de Hidrocarburos en el Ministerio de Minas e Hidrocarburos (Caracas), fue de valor inestimable para referencias sobre concesiones y correspondencia entre el gobierno y la industria.

Publicaciones venezolanas oficiales

El Ministerio de Fomento fue el departamento gubernamental encargado de los asuntos petroleros hasta 1951. Ha publicado los principales materiales oficiales relativos a los asuntos industriales. La *Memoria anual* (1900-1952) ha sido la fuente más importante utilizada para este estudio. En estos detallados informes se halló la información pertinente acerca de todos los aspectos del petróleo en Venezuela. La *Memoria* ha sido una especie de guía general para este estudio. El Ministerio de Fomento también publicó mensualmente la *Revista de Fomento* (Caracas, 1939-1946) y *Estadística del Petróleo* (1939). Además, se han distribuido una serie de informes mimeografiados tales como *Exposición de los motivos del proyecto de Ley de Hidrocarburos* (1938 y 1943), *Representación dirigida por algunas compañías contra la aplicación del reglamento de la Ley de Hidrocarburos* (1940). *Observaciones que el ministro de Fomento hace al memorándum de las compañías* (1940) e *Informe de la Oficina Técnica de Hidrocarburos* (1949).

Otros departamentos del gobierno estaban relacionados indirectamente con el desarrollo del petróleo. El Ministerio de Agricultura y Cría, *Memoria* (1934-1949) se ocupó de las relaciones de la agricultura con el petróleo. La *Memoria* del Ministerio de Obras Públicas (1939-1940) revela informaciones sobre el experimento por el que las compañías se encargaron de proyectos públicos para el gobierno. La *Cuenta* del Ministerio de Hacienda (1917-1949) expone estadísticamente el papel desempeñado por el petróleo en el presupuesto. La *Memoria* del Ministerio de Trabajo y Comunicaciones (1936-1949) traza el crecimiento de los sindicatos en general y de los petroleros en particular. Un informe del Ministerio de Relaciones

Exteriores, *Análisis del comercio exterior*, 1913-1936 (Caracas, 1938) demuestra con estadísticas la reducción de las exportaciones agrícolas y el crecimiento de las petrolíferas. Una publicación reciente del Ministerio de Relaciones Exteriores, *Recopilación de sentencias por el jurado de responsabilidad civil y administrativa* (5 vols., Caracas, 1946) expuso la desvergonzada malversación de fondos públicos en general y de los del petróleo en particular realizada por funcionarios deshonestos.

Las declaraciones del presidente sobre política se han encontrado en su *Mensaje anual al Congreso* (1919-1945, 1948). Los principales actos de la administración de López Contreras fueron resumidos por el presidente en *Síntesis de los actos administrativos del Ejecutivo federal en el período constitucional*; 1936-1941 (Caracas, 1941). La campaña de Medina para reformar la ley del petróleo se relató en la publicación de la Oficina Nacional de Prensa, *Medina ante el pueblo de Venezuela* (Caracas, 1943). La información sobre cómo afectaron las operaciones técnicas de la industria al pueblo de la hoya de Maracaibo se obtuvieron de la publicación del gobierno del estado Zulia, *Memoria y cuenta* (1925-1935).

Las publicaciones sobre leyes eran abundantes. La *Gaceta Oficial* (1870-1951) publicó todas las leyes, contratos de concesiones, decretos presidenciales, resoluciones ministeriales y acuerdos entre el gobierno y la industria. Dos colecciones utilizadas frecuentemente fueron *Recopilación de leyes y decretos de Venezuela* (1874-1949) y la del Ministerio de Fomento, *Recopilación de leyes y reglamentos de hidrocarburos y demás minerales combustibles* (Caracas, 1937). Bajo la dictadura de Gómez, la opinión de la legislatura significa poco, pero desde 1935, el *Diario de debates* (1936-1945/1947-1948) fue de incalculable valor para la actitud de Venezuela respecto a la industria del petróleo.

Publicaciones oficiales de los Estados Unidos y Gran Bretaña

El Bureau of Foreign and Domestic Commerce de los Estados Unidos publicó las siguientes obras de utilidad: *Venezuela, a Commercial and Industrial Handbook*, por P. L. Bell (Washington,

1922); *Commercial and Industrial Development in Venezuela*, por C. J. Dean (Washington, 1932); *International Trade in Petroleum and its Products* (Washington, 1930); *Commerce Reports* (diario, 1910-1940). Han sido utilizados cuatro informes de la United States Tariff Commission: *Commercial Policies and Trade Relations of the European Possessions in the Caribbean Area* (Washington, 1943); *The Foreign Trade of Latin America* (2 vols.; Washington, 1942); *Report to the Congress on the Costs of Crude Petroleum* (Washington, 1931); *Report to the House of Representatives on the Cost of Production of Crude Petroleum* (Washington, 1932). Ha sido consultada la publicación mensual del Bureau of Mines de Estados Unidos *International Petroleum Trade* (Washington, 1932-1950). El *Report of the Federal Trade Commission on Foreign Ownership in the Petroleum Industry* (Washington, 1923) relató la historia de la agresiva política de la Shell, y el de la misma comisión *Staff Report to the Senate Small Business Committee on the International Petroleum Cartel* (Washington, 1952) incluyó un capítulo informativo sobre la adquisición de la Shell y la Standard de la mitad de los intereses venezolanos de la Gulf. La publicación del Departamento de Estado *Papers Relating to the Foreign Relations of the United States* (Washington, 1920-1921) contenía correspondencia relativa a la industria del petróleo en la hoya de Maracaibo. La publicación del *Special Senate Committee Investigating Petroleum Resources, American Petroleum Interests in Foreign Countries* (Washington, 1946) suministró buena información sobre los primeros trabajos en el campo en la hoya de Maracaibo. La publicación *United States Statutes at Large* (1920, 1932, 1943) constituyó la fuente de las leyes norteamericanas referentes al petróleo extranjero.

Los Informes anuales del Department of Overseas Trade de Gran Bretaña, *Report on the Economic and Commercial Conditions of Venezuela* (Londres, 1921-1935), han sido útiles para demostrar la influencia del petróleo en la economía venezolana. Del *Journal and Commercial Gazette*, del *British Board of Trade* (publicación semanal; Londres, 1910-1940) se obtuvo material acerca de las actividades de las compañías británicas en Venezuela.

Publicaciones industriales

Dos publicaciones británicas sobre petróleo, *Petroleum World* (mensual; Londres, 1910-1935) y *Petroleum Times* (semanal; Londres, 1919-1940), fueron excelentes para las actividades en Venezuela de las compañías extranjeras en los primeros tiempos y para la política y actitud británica. Información de primera mano sobre las actividades en el campo de la hoya de Maracaibo fue obtenida de las tres publicaciones editadas por Michael O'Shaughnessy, *Venezuelan Monthly News Letter* (New York, 1924-1926), *South American Oil Reports* (mensual; New York, 1926-1930), y *Oil Bulletin* (semanal; New York, 1930-1935). Las mejores publicaciones sobre el petróleo en relación con las actividades recientes de las compañías extranjeras en Venezuela fueron *World Petroleum* (mensual; New York, 1930-1952), *Petroleum Press Service* (mensual; Londres, 1933-1952), *Oil and Gas Journal* (semanal; Tulsa, 1910-1952), *Petróleo Interamericano* (mensual; Tulsa, 1943-1950). *Oil Weekly* (Houston, 1918-1939). Estas fueron útiles para las actividades norteamericanas durante el período de Gómez. Las cifras sobre producción, anterior y actual, se tomaron frecuentemente de *Twentieth Century Petroleum Statistics* (Dallas, 1949-1952).

La Standard Oil of New Jersey publicó varios títulos sobre sus actividades venezolanas en el órgano de la compañía *The Lamp* (bimensual; Bayonne, New Jersey, 1918-1950). Dos informes mimeografiados, *A Brief Corporate History of the Creole Petroleum Corporation* (New York, 1944) y *A Brief Corporate History of Standard Oil of Venezuela* (New York, 1944) ayudaron a seguir el progreso de la Jersey en Venezuela. La subsidiaria en Venezuela de la Standard of New Jersey, la Creole Petroleum Corporation, publicó un informativo *Annual Report* (1930-1950).

Las Tres Grandes compañías tienen sus órganos en Venezuela: la Creole Petroleum Corporation *El Farol* (mensual; Caracas, 1939-1951); la Royal Dutch-Shell, *Tópicos Shell* (mensual; Caracas, 1944-1951); la Mene Grande Oil Company, *El Círculo Anaranjado* (mensual; Caracas, 1948-1951). Alguna información acerca de los últimos desarrollos ha sido tomada de una publicación recientemente iniciada en Venezuela, *Petróleo Industria* (mensual; Caracas, 1948-1951).

Periódicos

Han sido consultados los archivos del *New York Times* (1910-1953) y del *Times* (Londres, 1910-1953). Ha sido utilizado el periódico de New York *Journal of Commerce* (1940-1949) para el período reciente. La política del gobierno venezolano quedó reflejada en el periódico portavoz de cada régimen: para Gómez, *El Nuevo Diario* (Caracas, 1918-1935); para López Contreras, *Crítica* (Caracas, 1936-1940); para Medina, *El Tiempo* (Caracas, 1941-1945) y para Acción Democrática, *El País* (Caracas, 1945-1948). La opinión de la oposición izquierdista a últimos de la década de los treinta ha sido obtenida de *Ahora* (Caracas, 1936-1940). La posición de la oposición conservadora en el período reciente viene dada por *La Esfera* (Caracas, 1938-1948). Las noticias diarias de la industria se obtuvieron de *El Heraldo* (Caracas, 1922-1951) y *El Universal* (Caracas, 1919-1951). Dos diarios de Maracaibo, *Excelsior* (1936-1938) y *Panorama*. (1914-1918, 1946-1950) fueron también útiles.

Obras generales

Sobre los problemas generales de la industria en Venezuela, han sido consultadas las siguientes obras: Manuel Matos Romero, *El problema petrolero en Venezuela* (Caracas, 1938); Manuel R. Egaña, *Tres décadas de producción petrolera* (Caracas, 1947); Rómulo Betancourt, *Problemas venezolanos* (Santiago de Chile, 1940); Luis F. Calvani, *Nuestro problema máximo* (Caracas, 1947). Todas estas obras fueron escritas por venezolanos y todas ellas tienen un enfoque antiindustrial.

El petróleo y su relación con la agricultura en Venezuela fue estudiado desde el punto de vista de las compañías por Walter Dupouy, *Petróleo y agricultura* (Caracas, 1948); desde el punto de vista nacional por Ramón David León, *De agro-pecuario a petróleo* (Caracas, 1944); desde el punto de vista comunista por Miguel Acosta Saignes, *Petróleo en México y Venezuela* (México, D. F., 1941). Un análisis excelente del cambio originado en la población por la industria lo ofrece Antonio José Briceño Parilli en su obra *Las migraciones internas y los municipios petroleros*. (Caracas, 1947).

Dos norteamericanos y dos venezolanos han contribuido notablemente al estudio del petróleo y su lugar en la economía venezolana. Véase E. G. Bennion, "Venezuela" en Seymour E. Harris, ed., *Economic Problems of Latin America* (New York, 1944); Joseph E. Pogue, *Oil in Venezuela* (New York, 1949); José A. Vandellós, *El petróleo en la economía de Venezuela* (Caracas, 1943); Arturo Úslar Pietri, *De una a otra Venezuela* (Caracas, 1950).

La ley petrolera fue estudiada por J M. Hernández Ron, *Tratado elemental de derecho administrativo* (2 vols., Caracas, 1937), Antonio Planchart Burguillos, *Estudio de la legislación venezolana de hidrocarburos* (Caracas, 1939), y Ezequiel Monsalve Casado, *Apuntes sobre petróleo* (Caracas, 1948). Un estudio especial sobre la expropiación de Castro de las propiedades de la General Asphalt lo realizó Orray E. Thurber, *The Venezuelan Question; Castro and the Asphalt Trust* (New York, 1947). El punto de vida de la industria en la controversia de los impuestos de aduana fue presentado por Alejandro Pietri, *Lago Petroleum Corporation, Standard Oil of Venezuela y Compañía de Petróleo Lago contra la nación por la negativa de exoneración de derechos de importación* (Caracas, 1940).

Distintos aspectos de la ley laboral venezolana han sido tratados por Tito Gutiérrez Alfaro, *Concepto general sobre la condición de los asalariados en el derecho venezolano* (Caracas, 1936); Rafael Caldera Rodríguez, *Derecho del trabajo* (Caracas, 1939); Tomás Gibbs, *Jurisprudencia del trabajo en Venezuela* (Caracas, 1940), y Jesús Granados Aguirre, *Legislación del trabajo en Venezuela* (Caracas, 1944). Un informe en pro del trabajador sobre las condiciones en el régimen contemporáneo fue escrito por el International Labour Office, *Freedom of Association and Conditions of Work in Venezuela* (Ginebra, 1950).

El petróleo se ha convertido en un tópico en la literatura venezolana. Se han escrito novelas en contra de la industria por Rómulo Gallegos, *Sobre la misma tierra* (Barcelona, 1943) y Ramón Díaz Sánchez, *Mene* (3.a ed., Caracas, 1950).

Las obras de Ludwell Denny, *We Fight for Oil* (New York y Londres, 1928), E. H. Davenport y Sydney R. Cook, *The Oil Trusts and Anglo-American Relations* (Londres, 1923), y Leonard M. Fanning, *American Oil Operations Abroad* (New York y Londres, 1947) han sido utilizadas para el estudio de la rivalidad y la política anglo-norteamericanas. La mejor obra sobre la Shell ha sido escrita por Carl Gerretson, *Geschie denis der 'Koninklijke'* (3 vols., Utrecht, 1937c1942). También han sido útiles las obras de Glyn Robert *The Most Powerful Man in the World* (New York, 1938) y Sir Henri Deterding *An International Oilman* (Londres y New York, 1934). Para la historia de la Standard, Ida M. Tarbell, *History of the Standard Oil Company* (2 vols., New York, 1904) y Allen Nevins, *John D. Rockefeller: The Heroic Age of American Enterprise* (2 vols., New York, 1941) han proporcionado información. Las operaciones en Venezuela de la Standard de New Jersey han sido estudiadas en "Creole Petroleum Corporation", *Fortune*, febrero, 1949, pp. 91-98, 175-183.

Las obras sobre historia venezolana del siglo XX escaseaban. Las siguientes han sido de utilidad limitada en el estudio de los períodos de Castro y Gómez: Pío Gil, *El cabito* (Caracas, 1936); José María Peinado, *Leprosería moral*. (New York, 1911); Rafael Pocaterra, *Memorias de un venezolano de la decadencia* (2 vols., Caracas, 1937); Laureano Vallenilla Lanz, *Cesarismo democrático* (Caracas, 1929); Pedro Manuel Arcaya, *Venezuela y su actual régimen* (Baltimore, 1935) Thomas Rourke, Gómez, *Tyrant of the Andes* (New York, 1936); Eleazar López Contreras, *Páginas para la historia militar de Venezuela* (Caracas, 1945). "It's Hot in Venezuela". *Fortune*, mayo, 1949, pp. 101-108, 150-164, presentó una interpretación en favor de la revolución de 1948.

Han sido útiles como obras de referencia: Ralph A. Liddle, *Geology of Venezuela and Trinidad* (2 ed., Ithaca, New York, 1946); David D. Leven, *Petroleum Encyclopedia: "Done in Oil"* (New York, 1942); Joseph Russell Smith y M. Ogden Phillips, *Industrial and Commercial Geo graphy* (New York, 1947); C. C. McDermond, *Who's Who in Venezuela, a Book of General Information Pertaining to the Petroleum Industry* (Maracaibo, 1932).

Dos excelentes informaciones sobre aspectos técnicos del petróleo de Venezuela son las obras del Ministerio de Minas e Hidrocarburos, *Text of Papers Presented at the National Petroleum Convention in Caracas*, Venezuela, september 9-18, 1951 (Tulsa, 1951) y Wilber L. Nelson y otros, *Venezuela Crude Oils* (Caracas, 1951).

Índice

Prefacio	9
Capítulo I	
Antecedentes (hasta 1899)	11
Geología y geografía del petróleo venezolano	12
El petróleo de Venezuela antes del siglo XX	15
Capítulo II	
Dos decenios de inseguridad (1899-1918)	21
La administración de Castro: 1899-1908	21
La primera parte de la administración de Gómez	27
Capítulo III	
Período de gestación (1918-1922)	37
Rivalidad anglo-norteamericana	38
Preparación de una ley petrolera	48
Nuevas concesiones y exploración	56
Capítulo IV	
Época de auge (1922-1929)	61
Política corrupta de concesiones	63
Operaciones sobre el terreno	69
La industria y la nación	87
Capítulo V	
Depresión (1930-1935)	101
La industria capea el temporal	102
Los últimos años del dictador	115
Sombras de nacionalismo	130
Preludio de la reforma	142

Capítulo VII	159
Nación e industria durante la guerra (1941-1945)	159
Las penalidades de la guerra	159
La ley de 1943	165
Retorno de la prosperidad y caída de Medina	172
Capítulo VIII	181
Acontecimientos de la posguerra (1945-1952)	181
La Junta Militar	193
Capítulo IX	201
Resumen y conclusiones	201
Apéndice	207
Bibliografía del texto original	211
Ayudas bibliográficas	211
Fuentes manuscritas	211
Publicaciones venezolanas oficiales	212
Publicaciones oficiales de los Estados Unidos y Gran Bretaña	213
Publicaciones industriales	215
Periódicos	216
Obras generales	216

Edición digital
noviembre de 2016
Caracas - Venezuela.





Petróleo en Venezuela, una historia

Es un estudio general del negocio petrolero en Venezuela que analiza todos los factores económicos, políticos y sociales de la industria más importante de la nación. Es una mirada detallada de la historia petrolera y las relaciones políticas y económicas del gobierno de Venezuela, las empresas norteamericanas, británicas o británico-holandesas y los trabajadores venezolanos. El autor más que un estudio exhaustivo de cualesquiera de las múltiples facetas de los acontecimientos realiza un esbozo de la historia, haciendo gran hincapié en cómo la industria nascente del petróleo fue desplazando paulatinamente la producción agrícola, sustento primordial de la república hasta la tercera década del siglo XX. La obra fue traducida por primera vez en 1954, cuando aún era escaso conseguir documentos en torno al tema petrolero en español.

EDWIN LIEUWEN (Estados Unidos, 1923-1988).

Nació en Harrison, sur de Dakota, el 8 de febrero de 1923. Se mudó a Berkeley a los 19 años y en 1951 había recibido tres títulos de la Universidad de California. Finalizando la academia trabaja para el casi inexistente mercado de historiadores de Latinoamérica. Solicitó y recibió una cátedra de Fulbright en la Universidad de Utrecht en los Países Bajos. La carrera académica que deseaba seguir la eludió cuando recibió, en 1957, un nombramiento como presidente del muy dividido Departamento de Historia de la Universidad de Nuevo México. Murió en Alburquerque el 25 de mayo de 1988 a la edad de 65 años. Dedicó su vida profesional a la enseñanza y escritura de la historia de Latinoamérica.



Gobierno Bolivariano
de Venezuela

Ministerio del Poder Popular
para la Cultura

20 años

20 años
PATRIOTAS UNIDOS
SABEMOS VENCER

