

Por juzgarlo de sumo interés para la Economía Nacional se inserta de seguidas lo principal del

ESTUDIO ECONOMICO

por

JOSEPH E. POGUE

Vicepresidente

THE CHASE NATIONAL BANK

de la Ciudad de Nueva York

Basado en una conferencia dictada en una reunión de la Asociación Venezolana de Geología, Minería y Petróleo, en el Colegio de Ingenieros el 16 de marzo de 1949.
“Sembrar el petróleo y no perdamos el tiempo”

I

INTRODUCCION

En Venezuela existe el dicho “Sembrar el Petróleo”. La idea que inspira esta expresión es de que parte del petróleo, como la semilla de maíz, debe ser “sembrada” todos los años, a fin de que una cosecha de otras actividades económicas pueda recogerse para beneficiar al país. Este es un concepto sano y brillante puesto que llevado a cabo debidamente, toca las raíces de como se forma el capital y se crea la riqueza.

A esta máxima quisiera agregar otra: "No Perdamos el Cliente". La idea en este caso es que la demanda de los productos del petróleo venezolano depende de las decisiones de compradores distantes y esparcidos en el mundo, cuyos intereses por lo tanto requieren atención constante. Servir las necesidades del cliente requiere medidas que logren producción a bajo costo y fomenten un clima de estímulo a empresas productivas. En el mundo de la competencia el "cliente" tiene escogencia libre y responde solamente a las fuerzas de atracción y repulsión.

Estos dos principios resumen el problema del petróleo en Venezuela, tanto si se observa desde el punto de vista de la Nación como del de la industria. Concebidos ampliamente y combinados de manera adecuada, presentan los mejores medios —quizás los únicos medios— para llevar a un máximo el papel del petróleo venezolano en el comercio mundial y mejorar su efecto sobre la economía del país.

II

EL RECURSO

Los recursos petroleros de Venezuela son muy grandes —suficientes para sustentar una gran actividad petrolera hasta dentro del siglo próximo. La producción hasta la fecha ha sido de 4.500 millones de barriles aproximadamente y las reservas probadas en la actualidad son del orden de 9.000 millones de barriles. Así pues, han sido descubiertos alrededor de 13.500 millones de barriles. Sin embargo, falta por localizar mucho del petróleo de Venezuela. La mayor parte del petróleo encontrado hasta la fecha se halla en las formaciones del Terciario de las cuencas Maracaibo-Falcón y Orinoco. Los estratos del Cretáceo, que se sabe que yacen debajo de gran parte del territorio petrolífero, escasamente han sido tocados por la broca de perforación, y una tercera cuenca petrolífera, la de Apure, prácticamente no ha sido explorada. Estas consideraciones sugieren que quizás queda por descubrir tanto petróleo como el que ha sido localizado. Estudios del volumen de los sedimentos también indican reservas inexploradas, adecuadas para sustentar las máximas exigencias probables por algún tiempo. Indudablemente se requerirán varias décadas de exploración para determinar los recursos y un período mucho más largo para agotarlos.

Compárese la reserva probada de 9.000 millones de barriles con 27.000 millones de barriles para los Estados Unidos, 34.000 millones para el Medio Oriente y 79.000 millones de barriles total para el mundo. Las tres regiones combinadas representan cerca del 89 por ciento del total del mundo, con Venezuela ocupando el tercer lugar si el Medio Oriente se considera como una sola unidad.

La producción de petróleo en Venezuela comenzó hace 32 años. La rata de producción diaria alcanzó 100.000 barriles en 1926 después de 9 años de esfuerzos; llegó a 1.000.000 de barriles 20 años después y estableció un promedio de 1.339.000 barriles en 1948, que representa para este año cerca del 14% del total del mundo. La expectativa para 1949 es de que la producción no excederá de 1.200.000 barriles diarios debido al aumento de competencia y a una demanda más moderada en todo el mundo.

Los petróleos crudos venezolanos son de tres tipos —pesado, liviano e intermedio. Los pesados, o de baja gravedad, constituyen alrededor del 60% de la producción de la Nación y sirven principalmente como fuentes de aceite combustible residual. Los crudos livianos, que representan el 27% del total, tienen características semejantes a los aceites producidos en Texas Oriental y Occidental, en los Estados Unidos. Los crudos intermedios son apropiados para hacer asfaltos, aceites lubricantes y parafinas y constituyen aproximadamente el 13% del total. Es claro pues, que el petróleo venezolano por término medio produce un alto porcentaje de aceite combustible, y es el motivo por el cual el valor del crudo está íntimamente relacionado con los precios mundiales de un artículo usado principalmente como combustible en el transporte marítimo y en plantas industriales en competencia directa con el carbón como combustible opcional. El aceite combustible residual (residual fuel-oil), como lo implica su nombre, es un producto marginal en la serie de derivados del petróleo, casi siempre logra un precio unitario inferior al del petróleo crudo, y debe compartir el mercado con el carbón sobre una base determinada por la baratura relativa de los dos combustibles. El petróleo de Venezuela, debe, por lo tanto, no solamente competir con el petróleo de otras fuentes sino también con otros combustibles tales como el carbón y el gas natural; además, depende directamente de los niveles mundiales de actividades navieras e industriales.

La rata futura de producción de petróleo en Venezuela dependerá de la marcha de las exploraciones y del crecimiento de mercados accesibles. La rata de exploración estará influida por la disponibilidad de concesiones y las perspectivas de recuperación beneficiosa de las grandes inversiones que requieren las investigaciones previas. El paro en el otorgamiento de nuevas concesiones desde 1946, ha provocado ya la desviación de esfuerzos exploratorios hacia otras regiones, con una influencia adversa sobre la producción futura. La disponibilidad de los mercados dependerá del crecimiento de las exigencias mundiales, de la expansión de otras fuentes alternativas de abastecimiento y de las perspectivas de niveles de costo de la producción Venezolana.

No hay datos satisfactorios disponibles sobre las reservas de gas natural en Venezuela, pero indudablemente son considerables. En los Estados Unidos se han encontrado 5.000.000.000.000 pies cúbicos de gas natural por cada 1.000.000.000 de barriles de petróleo descubiertos, lo que sugiere muchos billones de pies cúbicos de gas para Venezuela, aunque el predominio de crudos pesados indique una proporción mucho más baja. Sin embargo el asunto es algo académico, puesto que el gas natural, a diferencia del petróleo, no es exportable a los mercados mundiales y la economía de Venezuela no es todavía de tal naturaleza que proporcione ventas importantes locales. El desarrollo comercial del gas natural, por lo tanto, estará rezagado por algún tiempo. En Venezuela el gas natural es un producto accesorio del petróleo y su valor sólo puede materializarse lentamente según vaya siendo comercialmente factible el devolver una proporción creciente a las arenas petrolíferas productoras, adecuadas para recibirlo, y el aprovisionamiento de mercados todavía no desarrollados o disponibles. Los años de recorte el tiempo sólo tendrán como resultado el aumento de los costos de producción del petróleo en detrimento del mercado del petróleo, o redución drástica de la rata de producción, lo que produce el mismo efecto. Las relaciones de consumo gas-petróleo de los Estados Unidos no son aplicables a una economía que exporta casi el 99% de su petróleo, y por lo tanto Venezuela no puede beneficiarse plenamente de su petróleo y de su gas al mismo tiempo.

III

LA INDUSTRIA

El aspecto más fundamental de la industria del petróleo es su estructura integrada —un conjunto en el cual las funciones de exploración, producción, refinación, transporte y distribución están ligadas en una serie ininterrumpida. Por lo tanto, la industria del petróleo en Venezuela, estando por necesidad confinada principalmente a exploración y producción, es solamente una parte de una larga “línea de montaje”. Venezuela se beneficia de toda esa serie de actividades, pero no puede alterar los eslabones sin debilitar la resistencia de la cadena, como puede llegar a revelarse con el desarrollo obligatorio de refinación local en exceso de los requerimientos nacionales.

En su composición la industria del petróleo en Venezuela es un agregado de capital, tecnología, administración y mano de obra. Los fondos de capital empleados se han derivado casi en su totalidad de fuentes extranjeras. La tecnología representa décadas de investigaciones y ciencia aplicada y, si bien no se considera generalmente como capital, es sin embargo una de sus formas más útiles. La administración que en sí misma es una fase de la tecnología, es principalmente de origen norteamericano e inglés; aunque en la actualidad venezolanos ocupan competentemente muchas posiciones elevadas. La fuerza de trabajo es casi completamente venezolana y responde bien al adiestramiento especializado.

En su forma de organización, la industria consta de más de 20 entidades en actividad que varían desde la grande hasta la muy pequeña. Sin embargo, varias de éstas son afiliadas de manera que 12 unidades o grupos corporados comprenden casi todas las actividades petroleras. La mayor parte de las compañías son parte de unidades integradas que operan simultáneamente en otros países y con acceso establecido a los mercados mundiales. La forma corporada de la subdivisión de la industria asegura la *competencia*, la cual es una fuerza incansable y dinámica que empuja hacia adelante las empresas individuales y mantiene el conjunto bien dirigido económicamente. Las unidades corporadas se hallan en varios estados de crecimiento, desde las muy avanzadas en sus realizaciones hasta

aquellas que escasamente comienzan. Tanto en su tamaño como en su fase, las compañías son susceptibles, en grado diferente, al impacto de fuerzas económicas y de otra naturaleza.

En su conjunto, las compañías venezolanas de petróleo han invertido más de 2.000 millones de dólares en petróleo venezolano. Los gastos de capital hechos por la industria solamente en los últimos seis años alcanzaron a un total de 1.280 millones de dólares. El capital tomado en préstamo e invertido y que estaba empleado a fines de 1948 alcanzó a 1.360 millones de dólares. El capital inicial se derivó casi exclusivamente de las economías de corporaciones y de inversionistas fuera del país; y para empresas individuales, durante sus períodos de formación, esta fuente continúa siendo de máxima importancia. Con respecto a las inversiones más recientes de las compañías establecidas, el capital ha sido engendrado hasta un grado sustancial por las operaciones mismas, pero obtenido, en último análisis, de los consumidores que usaron el petróleo. Como consecuencia, el total desarrollo de la industria ha tenido lugar con virtualmente ningún riesgo de capital venezolano.

La industria del petróleo de Venezuela acusó ganancias sustanciales durante los últimos años, particularmente en 1947 y en 1948 cuando la demanda estuvo aumentando rápidamente y los precios estuvieron subiendo como resultado del estímulo de la guerra y la consecuente inflación. Sin embargo, las utilidades no fueron uniformes y estuvieron circunscritas a relativamente pocas compañías establecidas desde hacía tiempo y cuyo volumen de producción era grande; mientras que las que entraron más tarde acusaban todavía pérdidas. Es más, la renta neta declarada no estuvo completamente disponible como "utilidades" a causa de que más de la mitad fué reinvertida en el negocio. También, las cantidades clasificadas como renta neta fueron expresadas en unidades monetarias de poder adquisitivo decreciente y por lo tanto estrictamente no son comparables sobre una base de año a año. Las "utilidades" de las compañías petroleras en los Estados Unidos manifestaron deformaciones semejantes y su curso siguió de cerca y paralelamente las de Venezuela.

En un período de precios ascendentes, la renta neta, que es el término técnico para utilidades, debe expandirse para

ayudar a cubrir los costos ascendentes de reemplazo y expansión de las reservas de petróleo crudo y de las instalaciones de la industria. Bajo estas condiciones una porción anormal de la renta neta tiene que utilizarse para gastos de capital y por lo tanto la renta neta deja de ser una medida verdadera de las utilidades. Los procedimientos establecidos de contabilidad no toman en cuenta las distorsiones que se presentan por la inflación, pero estas desviaciones de lo normal están presentes universalmente en las cuentas de las corporaciones y deben ser tratadas *de facto*, ya que *node computare*.

En el Cuadro respectivo se presenta la tendencia de estas relaciones en 12 compañías petroleras venezolanas durante los años de 1943 a 1948. En ese período de seis años la industria petrolera venezolana mostro "utilidades de contabilidad" de 971 millones de dólares, pero de ellos, 527 millones, o sea el 54%, fueron reinvertidos en el negocio y por lo tanto se utilizaron para formación de capital en lugar de pago de dividendos. Se observará que a medida que las "utilidades" subieron, la cantidad y proporción reinvertidas también aumentaron. Si las "utilidades de contabilidad" se recalculan en términos de dólares de preguerra se encuentra que los 971 millones merman a 568 millones, una contracción de 403 millones o sea el 42%, que representa la reducción en poder adquisitivo causada por la inflación en los precios.

Las cifras de entradas por barril de petróleo crudo producido se muestran también en el Cuadro respectivo y están expresadas gráficamente en la Figura respectiva. Las entradas brutas en el período 1943-1948 variaron desde un mínimo de \$1,05 por barril hasta un máximo de \$2,33 por barril; los gastos netos, o costos, desde 72 centavos a \$1,54; la renta neta desde 18 centavos hasta 79 centavos; los dividendos, desde 16 centavos hasta 24 centavos; y las rentas netas reinvertidas desde una cifra negativa hasta 55 centavos. Por comparación, los impuestos directos totales variaron desde un mínimo de 31 centavos por barril en 1943 hasta un máximo de 86 centavos por barril en 1948 y tuvieron un término medio de 55 centavos por barril durante el período de seis años.

La relación entre impuestos directos y ciertas partidas escogidas de la renta está indicada. Los impuestos representaron un término medio del 52% de los gastos netos y el

117% de la renta neta. Estas cifras son relativamente altas y pueden colocar al petróleo crudo de Venezuela en una desventaja de competencia en los mercados mundiales.

Es la costumbre calcular el rédito sobre el capital como una medida de la efectividad de su uso y como un criterio de su "capacidad de producir utilidades". Un cálculo de esta naturaleza para las 12 compañías petroleras venezolanas se presenta en el Cuadro correspondiente pero debe advertirse que el cálculo es matemáticamente incorrecto porque la renta neta está expresada en unidades monetarias de diferente poder adquisitivo de las usadas para medir las cantidades de capital empleado. En otras palabras, se ha efectuado una relación entre dos series de especificaciones diferentes lo cual no es lógicamente permisible. Puede añadirse que los dividendos constituyen una medida más realista de "utilidades" que la que nos ofrece la renta neta, aunque está presente el mismo sofisma al intentar relacionar dividendos a capital invertido.

El criterio más efectivo de "utilidades" es su suficiencia para el objetivo de la formación de capital. En verdad, tienen necesariamente que fluctuar en términos de la provisión y demanda en la formación de capital, que es una parte de la conocida ley de oferta y demanda. En vista de que la necesidad de formación de capital en la industria petrolera venezolana será menos en 1949 que en 1948 —la demanda de petróleo siendo menos intensa— la provisión de fondos generados para este propósito puede ser más pequeña y las utilidades de consiguiente pueden esperarse que muestren un descenso.

Quizás el aspecto más dramático de la industria del petróleo en Venezuela lo presentan las relaciones con sus trabajadores. Por virtud de la Ley del Trabajo, contratos colectivos y administración comprensiva, las normas en todas las compañías son virtualmente las mismas. Existen alrededor de 58.000 personas ocupadas en el negocio, de los cuales el 93% son venezolanos y representan el 1,3% de una población de alrededor de 4,1 millones. El empleo es relativamente estable y no experimenta despídidos estacionales. Normalmente a los trabajadores se les paga por cada día del año, el cual está dividido en la forma siguiente: días normales de trabajo, 280; domingos, 52; días de fiestas nacionales, 9; y vacaciones, 24. La semana de trabajo es de 48 horas para los trabajadores diurnos y de 42 horas

para los nocturnos; para los trabajadores de oficina de 44 y 40 horas, respectivamente.

Los costos de trabajo incluyendo sueldos básicos, compensación extra, pago indirecto y beneficios conexos, están entre los más altos del mundo y alcanzaban para la primera mitad del año de 1948 a \$15,13 (Bs. 46,74) por hombre por día de trabajo. El trabajador está bien protegido y goza de un amplio margen de ventajas tales como sobre-tiempo, vacaciones pagadas, tiempo de viaje para ir y venir del trabajo, reparto de utilidades, atención médica, asignación para casa o mantenimiento, facilidades educacionales, hospitalización, comisariatos, y muchas otras. Los campamentos de los trabajadores en los campos petroleros son aldeas modelos que acreditarían cualquier comunidad. El costo por hombre para las compañías está indicado en el Cuadro respectivo.

Esta tabulación indica que la paga total diaria que el obrero lleva a su casa es el equivalente de \$9,84 (Bs. 30,38); los pagos directos alcanzan a \$1,12 (Bs. 3,47); y los beneficios indirectos totalizan \$4,17 (Bs. 12,89); en total \$15,13 (Bs. 46,74) por día de trabajo. Estas cifras se consideran como típicas de la industria en general. Además, varias de las compañías hicieron otros gastos, los cuales alcanzaron a 80 centavos (Bs. 2,48) por trabajador; todos los cálculos están basados en 280 días de trabajo por año, pero incluyen el costo de los otros días por los cuales es pagado el trabajador pero no trabaja. Estos resultados indican que el trabajador medio le cuesta a estas últimas compañías \$4.460 (Bs. 13.780) por año.

Puede decirse que el movimiento obrero moderno en Venezuela data desde la vigencia de la Ley del Trabajo de 1936, después de la muerte de Gómez. Esta Ley fué una pieza avanzada de legislación del trabajo que establecía normas modernas y liberales para las prácticas del trabajo y colocaba la responsabilidad de su administración bajo el Ministerio del Trabajo. En la época de su promulgación estaba muy adelantada al desarrollo industrial del país y del pensamiento social de la mayoría del pueblo. Incluía requisitos especiales que afectaban sólo la industria petrolera tales como alojamiento sanitario moderno para trabajadores en campamentos petroleros permanentes, la provisión de educación primaria para los niños de los

trabajadores y atención médica completa para todos los empleados. La Ley también preveía la formación de sindicatos, y los sujetaba a ciertas obligaciones y control que incluían una contabilidad detallada de ingresos y desembolsos y una prohibición de afiliarse a cualquier partido político, nacional o extranjero.

Esta Ley indudablemente marcó el paso para desarrollos posteriores. Se formaron sindicatos locales en gran número. En 1946 los sindicatos, alrededor de 40, se combinaron en una Federación de Trabajadores Petroleros, la cual negoció un contrato con las compañías petroleras que tuvo el efecto de elevar el costo del trabajador medio alrededor del 50%. Ala expiración de este contrato, se firmó uno nuevo en febrero de 1948 con una duración de 3 años pero sujeto a ser reconsiderado al fin de dos años, cuyo contrato aumentó los costos de las nóminas en un 20% adicional.

Es manifiesto que el trabajador petrolero, apoyado por leyes del trabajo liberales y una fuerte organización obrera, se ha beneficiado directamente y en sumo grado de los desarrollos petroleros. Estas ventajas se reflejan en los salarios básicos pero, aún más, en beneficios conexos de bienestar. Los efectos son especialmente llamativos para cualquiera que visite un campo petrolero. El resultado no ha sido impuesto a una industria que mostrara poco interés, puesto que las directivas de las compañías han promovido el avance social de los trabajadores y aparentemente han considerado los requisitos de la Ley y las negociaciones colectivas como una plataforma sobre la cual construir un programa de relaciones con el empleado que se presenta como testimonio adicional de una política constructiva de empresas conscientes. Y sin embargo, surgen algunas preguntas: el efecto del costo sobre la posición competidora del petróleo venezolano en los mercados mundiales; las consecuencias para el trabajador mismo de ventajas que han llegado demasiado rápidamente para su absorción equilibrada; y, si no ha llegado el momento para que ciudadanos de la localidad conduzcan muchas de las operaciones de servicio que hasta la fecha, y posiblemente con razón justificada en las etapas formativas, hayan caído bajo la responsabilidad de la industria petrolera.

IV

EL MERCADO

Contrariamente al punto de vista popular, la clave de la industria petrolera es el mercado y no el pozo productor de petróleo. Este hecho es particularmente pertinente a Venezuela que debe buscar en tierras distantes mercados para casi el 99% de su producción. Tampoco hay que permitir que este hecho sea oscurecido por la circunstancia de que los clientes en años recientes hayan sido fáciles de encontrar bajo condiciones mundiales de estrechez de aprovisionamiento. Ahora, sin embargo, ha sobrevenido un mercado en que la oferta excede a la demanda, y hay pruebas convincentes de que por mucho tiempo en el futuro las varias fuentes de aprovisionamiento estarán compitiendo las unas con las otras por los clientes disponibles, aunque las necesidades globales puedan estar creciendo. Se están desarrollando rápidamente condiciones bajo las cuales ninguna sola nación exportadora de petróleo puede mantener una posición de preferencia, ni siquiera un lugar indispensable, en el comercio internacional del petróleo. Esta es la razón de la admonición: "*No Perdamos el Cliente*".

¿Dónde están los mercados del petróleo venezolano? En 1948 —y estas proporciones prevalecían con poco cambio durante los años anteriores— las salidas fueron como sigue: a Europa el 34% ; a los Estados Unidos el 32% ; a países sudamericanos el 13% ; al Canadá el 9% ; a la América Central el 6% ; y para combustible marítimo, etc., el 6%. Al contemplar el futuro de estos canales de comercio no se nos puede escapar la conclusión de que los grandes yacimientos de petróleo del Medio Oriente, que representan reservas varias veces mayores que las de Venezuela, hoy adelantándose rápidamente a Venezuela en producción, y beneficiándose de los costos de producción más bajos del mundo, suplantarán gradualmente a Venezuela como la fuente de petróleo para los mercados europeos. Este proceso será acelerado dentro de algunos años con la terminación de los oleoductos del Golfo Pérsico al Mediterráneo Oriental. De consiguiente, las futuras exportaciones de Venezuela dependerán en su mayor parte del crecimiento de los mercados del Hemisferio Occidental, de los suministros disponibles capaces de competir, de los costos relativos del producto entregado al comprador, y de otros fac-

tores Las inversiones y costo de producción en Venezuela asumirán de consiguiente un papel decisivo para determinar la rata de producción. Mucho dependerá de si el país mantiene una posición competidora; o se deja convertir en una fuente marginal de suministro sujeta a segunda escogencia de consumidores.

La posición geográfica de Venezuela es favorable para un gran comercio de exportación de petróleo. Para los envíos a Europa los costos de transporte por buques-tanques desde Venezuela son sólo la mitad de los costos del Medio Oriente, y para movimientos a puertos del Hemisferio Occidental, la comparación es aún más ventajosa. En el Cuadro respectivo se indican los costos relativos por buques-tanques desde Puerto La Cruz, el Golfo Pérsico y Jaífa a varios destinos. El mencionado costo diferencial en favor de Venezuela, comparado con el del Medio Oriente, es alrededor de 50 centavos por barril hasta Southampton y alrededor de \$1,00 por barril a Nueva York. Sin embargo, a pesar de sus ventajas en el transporte el crudo venezolano está siendo desplazado de los mercados europeos por el crudo del Medio Oriente y hay todo indicio de que esta tendencia continuará. La razón es clara. Los bajos costos de producción en el Medio Oriente más que compensan la diferencia en el transporte. Además, los costos de transporte desde el Golfo Pérsico se reducirán al terminarse los oleoductos hoy en construcción que recortarán la distancia y eliminarán el portazgo por el Canal de Suez.

Venezuela mantiene, sin embargo, un gran margen de superioridad de transporte sobre el Medio Oriente para envíos al Hemisferio Occidental. También esta ventaja puede que no sufra notablemente al terminarse los oleoductos del Medio Oriente si la demanda en Europa iguala la capacidad de los oleoductos, porque en tales circunstancias los envíos desde el Medio Oriente al Hemisferio Occidental tendrán todavía que seguir la larga ruta de los buques-tanques por el Canal de Suez. Por lo tanto, Venezuela puede competir exitosamente con el crudo del Medio Oriente en el Hemisferio Occidental con tal que los costos de producción en Venezuela al comparárselos con los del Medio Oriente puedan mantenerse reducidos a un costo diferencial más pequeño que la diferencia en el transporte. Sin embargo, tal nivel demandará un rápido cambio de dirección en las recientes tendencias de los costos en Venezuela.

Si bien los costos del producto entregado y la disponibilidad determinarán la participación que la competencia acordará a cada fuente de aprovisionamiento en el mercado, el tamaño de éste e nsu conjunto también influirá en la rata de producción en regiones específicas. A plazo largo la demanda mundial se hace un factor muy importante.

Por ejemplo, si las necesidades mundiales crecen a una rata media de 3% anual, el consumo diario de petróleo dentro de 10 años será de 3,2 millones de barriles mayor que su nivel en 1948. Y cada variación de 1% en la rata de crecimiento asumida afectará el nivel de 1958 en alrededor de 1 millón de barriles diarios. Por lo tanto, el curso de la demanda global aliviará o intensificará el grado de competencia según que aquella exceda o sea inferior a la rata anticipada y preparada por medio del desarrollo de la capacidad productiva total.

La posición actual de Venezuela en los mercados mundiales está indicada en el Cuadro respectivo. Este cuadro revela la tendencia reciente de las principales fuentes de aprovisionamiento en relación con los requisitos totales. Las cinco regiones de aprovisionamiento indicadas son capaces de expansión sustancial, con potencialidades crecientes especialmente notorias en el Medio Oriente y en el Canadá. Según se vayan expandiendo las demandas mundiales hay poca duda de que los Estados Unidos, el Medio Oriente, el Canadá y Venezuela estarán entre los principales competidores por el mercado adicional. La posición futura de Venezuela, en este orden de zonas productoras, dependerá de la acción recíproca de tantos factores, así externos como internos, que un pronóstico con gran anticipación tendrá mucho de conjetura. Sería mejor volver a acentuar la importancia que tienen las diferenciales de costo en la conquista de mercados y la influencia de los niveles de costos en su expansión y contracción. La perspectiva general es de viva competencia en los mercados mundiales durante un largo tiempo.

Sin embargo la competencia que encara Venezuela no es solamente para lograr la aceptación del consumidor. La Nación debe también rivalizar con otros países en los esfuerzos de exploración que tiendan a enfocarse en las regiones que ofrezcan las mejores expectativas de descubrimientos en los cuales se pueda producir a costos capaces de competir con otras fuentes mundiales. La reserva probada en

Venezuela es adecuada para sostener el ritmo actual de producción, o aun uno más alto, durante cierto período, pero es de desearse que se continúe la exploración tendiente a descubrir nuevos campos petrolíferos que reemplacen el petróleo extraído y permitan un crecimiento a largo plazo.

V

EL ESTADO

La Constitución de Venezuela tiene algunas semejanzas con la de los Estados Unidos habiéndola basado en la nuesta Simón Bolívar, quien, como George Washington, dirigió la lucha contra el Viejo Mundo. Sin embargo, el Gobierno de Venezuela es mucho más centralizado que el de los Estados Unidos; los estados que componen el primer país no tienen el grado de autonomía que todavía conservan en el segundo. La Jefatura del Estado ha cambiado frecuentemente en los últimos años pero las administraciones sucesivas han sido acogedoras del capital extranjero, han estado interesadas en fomentar el desarrollo del país y compenetradas con la necesidad de mejorar las normas de vida del pueblo. De consiguiente, los cambios políticos no han sido revolucionarios en el sentido económico y se ha podido mantener una continuidad de política económica viable.

Venezuela es casi única entre las naciones del mundo en el sentido de que más de las dos terceras partes de sus ingresos presupuestarios se derivan de una sola actividad —la industria del petróleo. Este grado de dependencia del petróleo es una fuente tanto de debilidad como de fortaleza; debilidad porque coloca demasiados intereses en un sólo renglón; fortaleza porque es un buen renglón para colocarlos. En 1948 el Estado recaudó 411 millones de dólares de rentas por impuestos directos e indirectos de los negocios petroleros y 162 millones de dólares de otras fuentes. Las rentas del petróleo habían crecido casi 8 veces desde 1943, mientras que las otras rentas casi se habían triplicado. Esta disparidad de crecimiento refleja no sólo expansión en el valor y volumen de la producción petrolera sino que también indica una tendencia a depender cada vez más de esta fuente, un efecto acumulativo que exige prudencia. Los gastos del Gobierno han seguido de cerca los ingresos, de tal manera que su presupuesto ha permanecido aproximadamente balanceado.

La importancia de la industria del petróleo para la economía de Venezuela se revela también por la magnitud de las exportaciones de petróleo al comparárselas con todas las otras exportaciones y la cantidad de dólares comprada por el Banco Central a la industria petrolera.

Las leyes que gobiernan la exploración y producción del petróleo en Venezuela han experimentado una larga evolución. La Nación es la propietaria del subsuelo y es necesario obtener del Gobierno una concesión a fin de poder emprender desarrollos petroleros. Con anterioridad a 1920 el otorgamiento de concesiones estaba sujeto al Código de Minas y cierto número fué otorgado a individuos quienes más tarde las transfirieron a compañías operadoras. En 1921 la producción en Venezuela alcanzó a 4.000 barriles por día y en 1922 fué promulgada la primera Ley de Hidrocarburos práctica. Esta Ley estipulaba que se otorgarían concesiones hasta por 10.000 hectáreas (cerca de 25.000 acres) que llevaban consigo la opción de seleccionar para su desarrollo parcelas hasta por la mitad del total. Las concesiones tenían una vida de 40 años e incluían una regalía para el Gobierno del 10% del valor del petróleo (el 7,5% para concesiones cubiertas por las aguas o en regiones distantes. Nuevas leyes de petróleo fueron promulgadas en 1925, 1928, 1935 y 1936 las cuales sólo modificaban ligeramente las estipulaciones de la Ley de 1922. Bajo estas reglamentaciones la producción aumentó cerca de 100 veces hasta 423.000 barriles diarios. Con el éxito de la industria petrolera, ahora asegurado, el Gobierno promulgó una nueva Ley de Hidrocarburos en 1938 que aumentaba la regalía en concesiones nuevas hasta el 15% y pautaba otras condiciones tales como la obligación de perforación y desarrollo ininterrumpido. Estas otras condiciones hicieron desaparecer la demanda de nuevas concesiones y la industria no tomó ninguna bajo esa Ley.

En 1941 el Gobierno anunció una política enfocada hacia un aumento de la participación en los rendimientos de la industria petrolera que trajo como consecuencia prolongadas negociaciones con la industria. Estas discusiones condujeron a la Ley de Hidrocarburos de 1943 que está ahora en vigencia. Esta Ley elevó la regalía al 16 2/3 por ciento y estatuyó que las compañías podían convertir todas las concesiones obtenidas bajo leyes anteriores en nuevas concesiones válidas por un término de 40 años. Virtualmente todas las compañías convirtieron sus

concesiones a la nueva Ley y por lo tanto prácticamente todo el desarrollo petrolero quedó sometido a sus disposiciones. En 1943 la producción arrojó un promedio de 487.000 barriles diarios.

La Ley de 1943 otorgaba un período de tres años para la exploración después del cual la mitad de cada concesión revertía al Gobierno. Sobre el máximo de la mitad retenida por el concesionario, se pagaba un impuesto inicial y un impuesto anual sobre la superficie, generalmente incluyendo una ventaja especial, además de la regalía de un sexto de la producción. La Ley de Hidrocarburos también autorizaba al Gobierno para tomar medidas que estimularan la refinación en el país; y, siguiendo esta política —excepto en ciertos casos en que se negoció una obligación alternativa de refinación— se hizo requisito, para poder obtener nuevas concesiones otorgadas después de la promulgación de la Ley de 1943, el compromiso de refinar dentro de Venezuela el equivalente de un décimo de la producción obtenida de nuevas concesiones, aunque esta regla no se aplicó a concesiones convertidas. También se exigía que ninguna parte de las restantes nueve décimas de tal producción podría refinarse en la región del Caribe fuera de Venezuela.

Al someter esta Ley al Congreso, el Gobierno presentó cálculos tendientes a mostrar que la suma total de las regalías y otros impuestos daría a la Nación una participación igual a los beneficios netos de la industria. Los debates que se siguieron reflejaban la idea de que las entradas bajo esta Ley y las provenientes de Impuesto Sobre la Renta, las ratas de las cuales podían variarse, darían igual participación con la industria, *en su conjunto, durante la vida de las operaciones petroleras*. Todavía se conservaba el incentivo bajo este concepto, porque si bien el Gobierno obtenía a lo menos una participación igual en los resultados combinados de todas las compañías, no serían castigadas las compañías exitosas en sus años buenos. En realidad, en cada año desde 1943 el Gobierno ha percibido una participación en las ganancias mayor que la industria. En 1945 los crecientes beneficios de las operaciones más exitosas impulsaron al Gobierno a decretar el llamado impuesto por una sola vez y una situación semejante en 1946 condujo a una enmienda de las ratas de impuestos complementarios sobre la renta. En esta forma el Gobierno abandonó el concepto original de "50-50" y sustituyó en su lugar la

idea de que la teoría de participación igual debería aplicarse a cada compañía separadamente y a cada año separadamente sin compensación entre los años buenos y malos.

Es esta nueva idea la que está incorporada en la llamada enmienda "50-50" a la Ley del Impuesto Sobre la Renta pasado en 1948. Esta enmienda garantiza el 50% o más al Gobierno cada año, bajo cualquier condición de la industria en general y de cada compañía. No se hacen concesiones para las oscilaciones en el ciclo de ingresos ni para la exageración de utilidades que es inevitable bajo las prácticas establecidas de contabilidad cuando los precios suben y una creciente proporción de las ganancias debe desviarse a gastos de capital. Así la evolución del "50-50" no sólo ha actuado como un desaliento al capital sino que en efecto ha llegado al extremo de constituir un impuesto sobre las inversiones de capital.

La división de ganancias petroleras entre el Gobierno Venezolano y la industria del petróleo está indicada en el Cuadro respectivo. En los últimos 6 años el Gobierno recaudó de la industria, en la forma de regalías e impuestos, la suma de 1.131 millones de dólares comparada con la renta neta de la industria de 971 millones de dólares. Para este período la relación fué de 54/46 y el exceso en favor del Gobierno fué de 160 millones de dólares. Sin embargo, en estricta lógica el único verdadero rédito de una inversión son los pagos en efectivo que se derivan de ella —los dividendos en el caso de corporaciones. En los últimos 6 años los pagos de dividendos de la industria del petróleo en Venezuela han alcanzado a 444 millones de dólares. Por lo tanto la relación de lo recaudado por el Gobierno a los dividendos de la industria fué de 72/28. Así el "50-50" sobre esta base más realista, ha resultado ser aproximadamente "70-30".

Con excepción de la política del Gobierno de ligar la obligación de refinación al otorgamiento de nuevas áreas para el desarrollo petrolero, la cual tiende a reducir la posición competidora del petróleo venezolano en mercados mundiales, y la teoría tributaria del "50-50", la que es desanimadora para la formación de capital, la Ley de Hidrocarburos de 1943 parece ser en general aceptable y ofrece una base de trabajo bastante sana para el desarrollo económico

de los recursos petroleros. Sin embargo, como sucede con todas las leyes, características administrativas y enmiendas posteriores determinan los resultados prácticos. En un país que debe competir con otros países tanto por mercados como por capital, el principio de continuidad de reglamentaciones se hace especialmente importante para inspirar la confianza esencial para inversiones a largo plazo.

X

CONCLUSION

Hemos tratado de bosquejar el mecanismo de una actividad industrial de gran escala y su impacto sobre la economía de un interesante país. El ambiente para este caso de estudio es único porque en ninguna parte en el mundo se encuentran los factores de producción petrolera y del bienestar de una importante nación tan íntimamente relacionados entre sí, con la economía al mismo tiempo tan libre de otros elementos de influencia conflictiva.

Venezuela tiene un recurso favorecido que ha gozado de un desarrollo rápido y efectivo. En efecto ha resultado ser más conveniente concentrarse sobre la producción de petróleo y cambiarlo por otras mercancías que producir estas mercancías directamente. Sin embargo, esta dependencia del petróleo hace a la Nación vulnerable a las fluctuaciones de un solo artículo en los mercados mundiales. El país, por lo tanto, se encara a la necesidad de invertir prudentemente una parte de sus ingresos actuales de la exportación en el desarrollo de los recursos e industrias alternativos más prometedores. Al hacer esto, sin embargo, se requiere precaución, porque una rata excesiva de inversión o una concentración demasiado grande en su aplicación es inflacionaria, lo que tiende a anular el esfuerzo.

Puesto que la industria petrolera es la mayor fuente de renta de Venezuela, es también la principal fuente de los fondos de inversión. Estas entradas son de dos clases. Primero, una gran parte de las rentas de la industria del petróleo se utiliza para el mantenimiento de facilidades de planta existentes y para hacer inversiones adicionales en operaciones petroleras. Segundo, otra parte regresa a Venezuela no en la forma de inversión directa, sino como pagos al Gobierno y a los empleados de la industria. Aun-

que estos fondos puedan emplearse principalmente en consumo sería deseable destinar una participación mayor de ellos a la provisión de servicios y mercancías productivas.

Sin embargo, las inversiones se hacen con el ánimo de un beneficio commensurable con el riesgo y el esfuerzo. Y como la industria del petróleo es la fuente principal de los fondos invertibles de Venezuela se sigue que los prospectos para el desarrollo económico del país dependen en gran parte de la conservación de una perspectiva razonable de beneficio para la industria del petróleo. El tamaño de la corriente total de rentas está ligado muy íntimamente con la perspectiva de una pequeña porción de ella, la renta neta. En consecuencia, el ritmo a que Venezuela puede progresar está relacionado muy de cerca con este factor, puesto que es la renta petrolera la que suple las inversiones de la industria, generando de esta manera más renta petrolera, y es también ella la que contribuye y atrae la mayor parte de los fondos disponibles para inversión en otros campos.

Hoy que el mundo se halla más ampliamente dotado con petróleo, el problema de mantener los mercados se hace más agudo y está unido con el de la promoción de la economía. Por consiguiente, el progreso requiere constante e incansable énfasis en los objetivos duales de retener al cliente y "sembrar" el petróleo. Estas máximas ofrecen la armadura dentro de la cual pueden encajarse medidas específicas y anticipar su efectividad. Al consumidor puede servirse manteniendo los costos bajos para enfrentarse a los niveles mundiales de competencia de manera que la demanda de petróleo venezolano pueda sostenerse y expandirse. El petróleo puede "plantarse" por medio de la inversión continua del capital en su explotación y producción junto con el desarrollo de medios que faciliten inversiones en otras actividades productivas, las cuales a su vez son creadoras de nueva riqueza.

Todo el proceso requiere el mantenimiento de un circuito de energía en el que se eviten desviaciones inefectivas, se reduzca al mínimo la utilización del capital para consumo corriente, y se animen y fomenten los procesos de formación de capital, tanto dentro de la industria como en toda la economía.

Por juzgarlo de sumo interés para la Economía Nacional se inserta de seguidas lo principal del

ESTUDIO ECONOMICO

por

JOSEPH E. POGUE

Vicepresidente

THE CHASE NATIONAL BANK

de la Ciudad de Nueva York

Basado en una conferencia dictada en una reunión de la Asociación Venezolana de Geología, Minería y Petróleo, en el Colegio de Ingenieros el 16 de marzo de 1949.
“Sembrar el petróleo y no perdamos el tiempo”

I

INTRODUCCION

En Venezuela existe el dicho “Sembrar el Petróleo”. La idea que inspira esta expresión es de que parte del petróleo, como la semilla de maíz, debe ser “sembrada” todos los años, a fin de que una cosecha de otras actividades económicas pueda recogerse para beneficiar al país. Este es un concepto sano y brillante puesto que llevado a cabo debidamente, toca las raíces de como se forma el capital y se crea la riqueza.

A esta máxima quisiera agregar otra: "No Perdamos el Cliente". La idea en este caso es que la demanda de los productos del petróleo venezolano depende de las decisiones de compradores distantes y esparcidos en el mundo, cuyos intereses por lo tanto requieren atención constante. Servir las necesidades del cliente requiere medidas que logren producción a bajo costo y fomenten un clima de estímulo a empresas productivas. En el mundo de la competencia el "cliente" tiene escogencia libre y responde solamente a las fuerzas de atracción y repulsión.

Estos dos principios resumen el problema del petróleo en Venezuela, tanto si se observa desde el punto de vista de la Nación como del de la industria. Concebidos ampliamente y combinados de manera adecuada, presentan los mejores medios —quizás los únicos medios— para llevar a un máximo el papel del petróleo venezolano en el comercio mundial y mejorar su efecto sobre la economía del país.

II

EL RECURSO

Los recursos petroleros de Venezuela son muy grandes —suficientes para sustentar una gran actividad petrolera hasta dentro del siglo próximo. La producción hasta la fecha ha sido de 4.500 millones de barriles aproximadamente y las reservas probadas en la actualidad son del orden de 9.000 millones de barriles. Así pues, han sido descubiertos alrededor de 13.500 millones de barriles. Sin embargo, falta por localizar mucho del petróleo de Venezuela. La mayor parte del petróleo encontrado hasta la fecha se halla en las formaciones del Terciario de las cuencas Maracaibo-Falcón y Orinoco. Los estratos del Cretáceo, que se sabe que yacen debajo de gran parte del territorio petrolífero, escasamente han sido tocados por la broca de perforación, y una tercera cuenca petrolífera, la de Apure, prácticamente no ha sido explorada. Estas consideraciones sugieren que quizás queda por descubrir tanto petróleo como el que ha sido localizado. Estudios del volumen de los sedimentos también indican reservas inexploradas, adecuadas para sustentar las máximas exigencias probables por algún tiempo. Indudablemente se requerirán varias décadas de exploración para determinar los recursos y un período mucho más largo para agotarlos.

Compárese la reserva probada de 9.000 millones de barriles con 27.000 millones de barriles para los Estados Unidos, 34.000 millones para el Medio Oriente y 79.000 millones de barriles total para el mundo. Las tres regiones combinadas representan cerca del 89 por ciento del total del mundo, con Venezuela ocupando el tercer lugar si el Medio Oriente se considera como una sola unidad.

La producción de petróleo en Venezuela comenzó hace 32 años. La rata de producción diaria alcanzó 100.000 barriles en 1926 después de 9 años de esfuerzos; llegó a 1.000.000 de barriles 20 años después y estableció un promedio de 1.339.000 barriles en 1948, que representa para este año cerca del 14% del total del mundo. La expectativa para 1949 es de que la producción no excederá de 1.200.000 barriles diarios debido al aumento de competencia y a una demanda más moderada en todo el mundo.

Los petróleos crudos venezolanos son de tres tipos —pesado, liviano e intermedio. Los pesados, o de baja gravedad, constituyen alrededor del 60% de la producción de la Nación y sirven principalmente como fuentes de aceite combustible residual. Los crudos livianos, que representan el 27% del total, tienen características semejantes a los aceites producidos en Texas Oriental y Occidental, en los Estados Unidos. Los crudos intermedios son apropiados para hacer asfaltos, aceites lubricantes y parafinas y constituyen aproximadamente el 13% del total. Es claro pues, que el petróleo venezolano por término medio produce un alto porcentaje de aceite combustible, y es el motivo por el cual el valor del crudo está íntimamente relacionado con los precios mundiales de un artículo usado principalmente como combustible en el transporte marítimo y en plantas industriales en competencia directa con el carbón como combustible opcional. El aceite combustible residual (residual fuel-oil), como lo implica su nombre, es un producto marginal en la serie de derivados del petróleo, casi siempre logra un precio unitario inferior al del petróleo crudo, y debe compartir el mercado con el carbón sobre una base determinada por la baratura relativa de los dos combustibles. El petróleo de Venezuela, debe, por lo tanto, no solamente competir con el petróleo de otras fuentes sino también con otros combustibles tales como el carbón y el gas natural; además, depende directamente de los niveles mundiales de actividades navieras e industriales.

La rata futura de producción de petróleo en Venezuela dependerá de la marcha de las exploraciones y del crecimiento de mercados accesibles. La rata de exploración estará influida por la disponibilidad de concesiones y las perspectivas de recuperación beneficiosa de las grandes inversiones que requieren las investigaciones previas. El paro en el otorgamiento de nuevas concesiones desde 1946, ha provocado ya la desviación de esfuerzos exploratorios hacia otras regiones, con una influencia adversa sobre la producción futura. La disponibilidad de los mercados dependerá del crecimiento de las exigencias mundiales, de la expansión de otras fuentes alternativas de abastecimiento y de las perspectivas de niveles de costo de la producción Venezolana.

No hay datos satisfactorios disponibles sobre las reservas de gas natural en Venezuela, pero indudablemente son considerables. En los Estados Unidos se han encontrado 5.000.000.000.000 pies cúbicos de gas natural por cada 1.000.000.000 de barriles de petróleo descubiertos, lo que sugiere muchos billones de pies cúbicos de gas para Venezuela, aunque el predominio de crudos pesados indique una proporción mucho más baja. Sin embargo el asunto es algo académico, puesto que el gas natural, a diferencia del petróleo, no es exportable a los mercados mundiales y la economía de Venezuela no es todavía de tal naturaleza que proporcione ventas importantes locales. El desarrollo comercial del gas natural, por lo tanto, estará rezagado por algún tiempo. En Venezuela el gas natural es un producto accesorio del petróleo y su valor sólo puede materializarse lentamente según vaya siendo comercialmente factible el devolver una proporción creciente a las arenas petrolíferas productoras, adecuadas para recibirlo, y el aprovisionamiento de mercados todavía no desarrollados o disponibles. Los años de recorte el tiempo sólo tendrán como resultado el aumento de los costos de producción del petróleo en detrimento del mercado del petróleo, o reduciéndrística de la rata de producción, lo que produce el mismo efecto. Las relaciones de consumo gas-petróleo de los Estados Unidos no son aplicables a una economía que exporta casi el 99% de su petróleo, y por lo tanto Venezuela no puede beneficiarse plenamente de su petróleo y de su gas al mismo tiempo.

III

LA INDUSTRIA

El aspecto más fundamental de la industria del petróleo es su estructura integrada —un conjunto en el cual las funciones de exploración, producción, refinación, transporte y distribución están ligadas en una serie ininterrumpida. Por lo tanto, la industria del petróleo en Venezuela, estando por necesidad confinada principalmente a exploración y producción, es solamente una parte de una larga “línea de montaje”. Venezuela se beneficia de toda esa serie de actividades, pero no puede alterar los eslabones sin debilitar la resistencia de la cadena, como puede llegar a revelarse con el desarrollo obligatorio de refinación local en exceso de los requerimientos nacionales.

En su composición la industria del petróleo en Venezuela es un agregado de capital, tecnología, administración y mano de obra. Los fondos de capital empleados se han derivado casi en su totalidad de fuentes extranjeras. La tecnología representa décadas de investigaciones y ciencia aplicada y, si bien no se considera generalmente como capital, es sin embargo una de sus formas más útiles. La administración que en sí misma es una fase de la tecnología, es principalmente de origen norteamericano e inglés; aunque en la actualidad venezolanos ocupan competentemente muchas posiciones elevadas. La fuerza de trabajo es casi completamente venezolana y responde bien al adiestramiento especializado.

En su forma de organización, la industria consta de más de 20 entidades en actividad que varían desde la grande hasta la muy pequeña. Sin embargo, varias de éstas son afiliadas de manera que 12 unidades o grupos corporados comprenden casi todas las actividades petroleras. La mayor parte de las compañías son parte de unidades integradas que operan simultáneamente en otros países y con acceso establecido a los mercados mundiales. La forma corporada de la subdivisión de la industria asegura la *competencia*, la cual es una fuerza incansable y dinámica que empuja hacia adelante las empresas individuales y mantiene el conjunto bien dirigido económicamente. Las unidades corporadas se hallan en varios estados de crecimiento, desde las muy avanzadas en sus realizaciones hasta

aquellas que escasamente comienzan. Tanto en su tamaño como en su fase, las compañías son susceptibles, en grado diferente, al impacto de fuerzas económicas y de otra naturaleza.

En su conjunto, las compañías venezolanas de petróleo han invertido más de 2.000 millones de dólares en petróleo venezolano. Los gastos de capital hechos por la industria solamente en los últimos seis años alcanzaron a un total de 1.280 millones de dólares. El capital tomado en préstamo e invertido y que estaba empleado a fines de 1948 alcanzó a 1.360 millones de dólares. El capital inicial se derivó casi exclusivamente de las economías de corporaciones y de inversionistas fuera del país; y para empresas individuales, durante sus períodos de formación, esta fuente continúa siendo de máxima importancia. Con respecto a las inversiones más recientes de las compañías establecidas, el capital ha sido engendrado hasta un grado sustancial por las operaciones mismas, pero obtenido, en último análisis, de los consumidores que usaron el petróleo. Como consecuencia, el total desarrollo de la industria ha tenido lugar con virtualmente ningún riesgo de capital venezolano.

La industria del petróleo de Venezuela acusó ganancias sustanciales durante los últimos años, particularmente en 1947 y en 1948 cuando la demanda estuvo aumentando rápidamente y los precios estuvieron subiendo como resultado del estímulo de la guerra y la consecuente inflación. Sin embargo, las utilidades no fueron uniformes y estuvieron circunscritas a relativamente pocas compañías establecidas desde hacía tiempo y cuyo volumen de producción era grande; mientras que las que entraron más tarde acusaban todavía pérdidas. Es más, la renta neta declarada no estuvo completamente disponible como "utilidades" a causa de que más de la mitad fué reinvertida en el negocio. También, las cantidades clasificadas como renta neta fueron expresadas en unidades monetarias de poder adquisitivo decreciente y por lo tanto estrictamente no son comparables sobre una base de año a año. Las "utilidades" de las compañías petroleras en los Estados Unidos manifestaron deformaciones semejantes y su curso siguió de cerca y paralelamente las de Venezuela.

En un período de precios ascendentes, la renta neta, que es el término técnico para utilidades, debe expandirse para

ayudar a cubrir los costos ascendentes de reemplazo y expansión de las reservas de petróleo crudo y de las instalaciones de la industria. Bajo estas condiciones una porción anormal de la renta neta tiene que utilizarse para gastos de capital y por lo tanto la renta neta deja de ser una medida verdadera de las utilidades. Los procedimientos establecidos de contabilidad no toman en cuenta las distorsiones que se presentan por la inflación, pero estas desviaciones de lo normal están presentes universalmente en las cuentas de las corporaciones y deben ser tratadas *de facto*, ya que *node computare*.

En el Cuadro respectivo se presenta la tendencia de estas relaciones en 12 compañías petroleras venezolanas durante los años de 1943 a 1948. En ese período de seis años la industria petrolera venezolana mostro "utilidades de contabilidad" de 971 millones de dólares, pero de ellos, 527 millones, o sea el 54%, fueron reinvertidos en el negocio y por lo tanto se utilizaron para formación de capital en lugar de pago de dividendos. Se observará que a medida que las "utilidades" subieron, la cantidad y proporción reinvertidas también aumentaron. Si las "utilidades de contabilidad" se recalculan en términos de dólares de preguerra se encuentra que los 971 millones merman a 568 millones, una contracción de 403 millones o sea el 42%, que representa la reducción en poder adquisitivo causada por la inflación en los precios.

Las cifras de entradas por barril de petróleo crudo producido se muestran también en el Cuadro respectivo y están expresadas gráficamente en la Figura respectiva. Las entradas brutas en el período 1943-1948 variaron desde un mínimo de \$1,05 por barril hasta un máximo de \$2,33 por barril; los gastos netos, o costos, desde 72 centavos a \$1,54; la renta neta desde 18 centavos hasta 79 centavos; los dividendos, desde 16 centavos hasta 24 centavos; y las rentas netas reinvertidas desde una cifra negativa hasta 55 centavos. Por comparación, los impuestos directos totales variaron desde un mínimo de 31 centavos por barril en 1943 hasta un máximo de 86 centavos por barril en 1948 y tuvieron un término medio de 55 centavos por barril durante el período de seis años.

La relación entre impuestos directos y ciertas partidas escogidas de la renta está indicada. Los impuestos representaron un término medio del 52% de los gastos netos y el

117% de la renta neta. Estas cifras son relativamente altas y pueden colocar al petróleo crudo de Venezuela en una desventaja de competencia en los mercados mundiales.

Es la costumbre calcular el rédito sobre el capital como una medida de la efectividad de su uso y como un criterio de su "capacidad de producir utilidades". Un cálculo de esta naturaleza para las 12 compañías petroleras venezolanas se presenta en el Cuadro correspondiente pero debe advertirse que el cálculo es matemáticamente incorrecto porque la renta neta está expresada en unidades monetarias de diferente poder adquisitivo de las usadas para medir las cantidades de capital empleado. En otras palabras, se ha efectuado una relación entre dos series de especificaciones diferentes lo cual no es lógicamente permisible. Puede añadirse que los dividendos constituyen una medida más realista de "utilidades" que la que nos ofrece la renta neta, aunque está presente el mismo sofisma al intentar relacionar dividendos a capital invertido.

El criterio más efectivo de "utilidades" es su suficiencia para el objetivo de la formación de capital. En verdad, tienen necesariamente que fluctuar en términos de la provisión y demanda en la formación de capital, que es una parte de la conocida ley de oferta y demanda. En vista de que la necesidad de formación de capital en la industria petrolera venezolana será menos en 1949 que en 1948 —la demanda de petróleo siendo menos intensa— la provisión de fondos generados para este propósito puede ser más pequeña y las utilidades de consiguiente pueden esperarse que muestren un descenso.

Quizás el aspecto más dramático de la industria del petróleo en Venezuela lo presentan las relaciones con sus trabajadores. Por virtud de la Ley del Trabajo, contratos colectivos y administración comprensiva, las normas en todas las compañías son virtualmente las mismas. Existen alrededor de 58.000 personas ocupadas en el negocio, de los cuales el 93% son venezolanos y representan el 1,3% de una población de alrededor de 4,1 millones. El empleo es relativamente estable y no experimenta despídidos estacionales. Normalmente a los trabajadores se les paga por cada día del año, el cual está dividido en la forma siguiente: días normales de trabajo, 280; domingos, 52; días de fiestas nacionales, 9; y vacaciones, 24. La semana de trabajo es de 48 horas para los trabajadores diurnos y de 42 horas

para los nocturnos; para los trabajadores de oficina de 44 y 40 horas, respectivamente.

Los costos de trabajo incluyendo sueldos básicos, compensación extra, pago indirecto y beneficios conexos, están entre los más altos del mundo y alcanzaban para la primera mitad del año de 1948 a \$15,13 (Bs. 46,74) por hombre por día de trabajo. El trabajador está bien protegido y goza de un amplio margen de ventajas tales como sobre-tiempo, vacaciones pagadas, tiempo de viaje para ir y venir del trabajo, reparto de utilidades, atención médica, asignación para casa o mantenimiento, facilidades educacionales, hospitalización, comisariatos, y muchas otras. Los campamentos de los trabajadores en los campos petroleros son aldeas modelos que acreditarían cualquier comunidad. El costo por hombre para las compañías está indicado en el Cuadro respectivo.

Esta tabulación indica que la paga total diaria que el obrero lleva a su casa es el equivalente de \$9,84 (Bs. 30,38); los pagos directos alcanzan a \$1,12 (Bs. 3,47); y los beneficios indirectos totalizan \$4,17 (Bs. 12,89); en total \$15,13 (Bs. 46,74) por día de trabajo. Estas cifras se consideran como típicas de la industria en general. Además, varias de las compañías hicieron otros gastos, los cuales alcanzaron a 80 centavos (Bs. 2,48) por trabajador; todos los cálculos están basados en 280 días de trabajo por año, pero incluyen el costo de los otros días por los cuales es pagado el trabajador pero no trabaja. Estos resultados indican que el trabajador medio le cuesta a estas últimas compañías \$4.460 (Bs. 13.780) por año.

Puede decirse que el movimiento obrero moderno en Venezuela data desde la vigencia de la Ley del Trabajo de 1936, después de la muerte de Gómez. Esta Ley fué una pieza avanzada de legislación del trabajo que establecía normas modernas y liberales para las prácticas del trabajo y colocaba la responsabilidad de su administración bajo el Ministerio del Trabajo. En la época de su promulgación estaba muy adelantada al desarrollo industrial del país y del pensamiento social de la mayoría del pueblo. Incluía requisitos especiales que afectaban sólo la industria petrolera tales como alojamiento sanitario moderno para trabajadores en campamentos petroleros permanentes, la provisión de educación primaria para los niños de los

trabajadores y atención médica completa para todos los empleados. La Ley también preveía la formación de sindicatos, y los sujetaba a ciertas obligaciones y control que incluían una contabilidad detallada de ingresos y desembolsos y una prohibición de afiliarse a cualquier partido político, nacional o extranjero.

Esta Ley indudablemente marcó el paso para desarrollos posteriores. Se formaron sindicatos locales en gran número. En 1946 los sindicatos, alrededor de 40, se combinaron en una Federación de Trabajadores Petroleros, la cual negoció un contrato con las compañías petroleras que tuvo el efecto de elevar el costo del trabajador medio alrededor del 50%. Ala expiración de este contrato, se firmó uno nuevo en febrero de 1948 con una duración de 3 años pero sujeto a ser reconsiderado al fin de dos años, cuyo contrato aumentó los costos de las nóminas en un 20% adicional.

Es manifiesto que el trabajador petrolero, apoyado por leyes del trabajo liberales y una fuerte organización obrera, se ha beneficiado directamente y en sumo grado de los desarrollos petroleros. Estas ventajas se reflejan en los salarios básicos pero, aún más, en beneficios conexos de bienestar. Los efectos son especialmente llamativos para cualquiera que visite un campo petrolero. El resultado no ha sido impuesto a una industria que mostrara poco interés, puesto que las directivas de las compañías han promovido el avance social de los trabajadores y aparentemente han considerado los requisitos de la Ley y las negociaciones colectivas como una plataforma sobre la cual construir un programa de relaciones con el empleado que se presenta como testimonio adicional de una política constructiva de empresas conscientes. Y sin embargo, surgen algunas preguntas: el efecto del costo sobre la posición competidora del petróleo venezolano en los mercados mundiales; las consecuencias para el trabajador mismo de ventajas que han llegado demasiado rápidamente para su absorción equilibrada; y, si no ha llegado el momento para que ciudadanos de la localidad conduzcan muchas de las operaciones de servicio que hasta la fecha, y posiblemente con razón justificada en las etapas formativas, hayan caído bajo la responsabilidad de la industria petrolera.

IV

EL MERCADO

Contrariamente al punto de vista popular, la clave de la industria petrolera es el mercado y no el pozo productor de petróleo. Este hecho es particularmente pertinente a Venezuela que debe buscar en tierras distantes mercados para casi el 99% de su producción. Tampoco hay que permitir que este hecho sea oscurecido por la circunstancia de que los clientes en años recientes hayan sido fáciles de encontrar bajo condiciones mundiales de estrechez de aprovisionamiento. Ahora, sin embargo, ha sobrevenido un mercado en que la oferta excede a la demanda, y hay pruebas convincentes de que por mucho tiempo en el futuro las varias fuentes de aprovisionamiento estarán compitiendo las unas con las otras por los clientes disponibles, aunque las necesidades globales puedan estar creciendo. Se están desarrollando rápidamente condiciones bajo las cuales ninguna sola nación exportadora de petróleo puede mantener una posición de preferencia, ni siquiera un lugar indispensable, en el comercio internacional del petróleo. Esta es la razón de la admonición: "*No Perdamos el Cliente*".

¿Dónde están los mercados del petróleo venezolano? En 1948 —y estas proporciones prevalecían con poco cambio durante los años anteriores— las salidas fueron como sigue: a Europa el 34%; a los Estados Unidos el 32%; a países sudamericanos el 13%; al Canadá el 9%; a la América Central el 6%; y para combustible marítimo, etc., el 6%. Al contemplar el futuro de estos canales de comercio no se nos puede escapar la conclusión de que los grandes yacimientos de petróleo del Medio Oriente, que representan reservas varias veces mayores que las de Venezuela, hoy adelantándose rápidamente a Venezuela en producción, y beneficiándose de los costos de producción más bajos del mundo, suplantarán gradualmente a Venezuela como la fuente de petróleo para los mercados europeos. Este proceso será acelerado dentro de algunos años con la terminación de los oleoductos del Golfo Pérsico al Mediterráneo Oriental. De consiguiente, las futuras exportaciones de Venezuela dependerán en su mayor parte del crecimiento de los mercados del Hemisferio Occidental, de los suministros disponibles capaces de competir, de los costos relativos del producto entregado al comprador, y de otros fac-

tores Las inversiones y costo de producción en Venezuela asumirán de consiguiente un papel decisivo para determinar la rata de producción. Mucho dependerá de si el país mantiene una posición competidora; o se deja convertir en una fuente marginal de suministro sujeta a segunda escogencia de consumidores.

La posición geográfica de Venezuela es favorable para un gran comercio de exportación de petróleo. Para los envíos a Europa los costos de transporte por buques-tanques desde Venezuela son sólo la mitad de los costos del Medio Oriente, y para movimientos a puertos del Hemisferio Occidental, la comparación es aún más ventajosa. En el Cuadro respectivo se indican los costos relativos por buques-tanques desde Puerto La Cruz, el Golfo Pérsico y Jaífa a varios destinos. El mencionado costo diferencial en favor de Venezuela, comparado con el del Medio Oriente, es alrededor de 50 centavos por barril hasta Southampton y alrededor de \$1,00 por barril a Nueva York. Sin embargo, a pesar de sus ventajas en el transporte el crudo venezolano está siendo desplazado de los mercados europeos por el crudo del Medio Oriente y hay todo indicio de que esta tendencia continuará. La razón es clara. Los bajos costos de producción en el Medio Oriente más que compensan la diferencia en el transporte. Además, los costos de transporte desde el Golfo Pérsico se reducirán al terminarse los oleoductos hoy en construcción que recortarán la distancia y eliminarán el portazgo por el Canal de Suez.

Venezuela mantiene, sin embargo, un gran margen de superioridad de transporte sobre el Medio Oriente para envíos al Hemisferio Occidental. También esta ventaja puede que no sufra notablemente al terminarse los oleoductos del Medio Oriente si la demanda en Europa iguala la capacidad de los oleoductos, porque en tales circunstancias los envíos desde el Medio Oriente al Hemisferio Occidental tendrán todavía que seguir la larga ruta de los buques-tanques por el Canal de Suez. Por lo tanto, Venezuela puede competir exitosamente con el crudo del Medio Oriente en el Hemisferio Occidental con tal que los costos de producción en Venezuela al comparárselos con los del Medio Oriente puedan mantenerse reducidos a un costo diferencial más pequeño que la diferencia en el transporte. Sin embargo, tal nivel demandará un rápido cambio de dirección en las recientes tendencias de los costos en Venezuela.

Si bien los costos del producto entregado y la disponibilidad determinarán la participación que la competencia acordará a cada fuente de aprovisionamiento en el mercado, el tamaño de éste e nsu conjunto también influirá en la rata de producción en regiones específicas. A plazo largo la demanda mundial se hace un factor muy importante.

Por ejemplo, si las necesidades mundiales crecen a una rata media de 3% anual, el consumo diario de petróleo dentro de 10 años será de 3,2 millones de barriles mayor que su nivel en 1948. Y cada variación de 1% en la rata de crecimiento asumida afectará el nivel de 1958 en alrededor de 1 millón de barriles diarios. Por lo tanto, el curso de la demanda global aliviará o intensificará el grado de competencia según que aquella exceda o sea inferior a la rata anticipada y preparada por medio del desarrollo de la capacidad productiva total.

La posición actual de Venezuela en los mercados mundiales está indicada en el Cuadro respectivo. Este cuadro revela la tendencia reciente de las principales fuentes de aprovisionamiento en relación con los requisitos totales. Las cinco regiones de aprovisionamiento indicadas son capaces de expansión sustancial, con potencialidades crecientes especialmente notorias en el Medio Oriente y en el Canadá. Según se vayan expandiendo las demandas mundiales hay poca duda de que los Estados Unidos, el Medio Oriente, el Canadá y Venezuela estarán entre los principales competidores por el mercado adicional. La posición futura de Venezuela, en este orden de zonas productoras, dependerá de la acción recíproca de tantos factores, así externos como internos, que un pronóstico con gran anticipación tendrá mucho de conjetura. Sería mejor volver a acentuar la importancia que tienen las diferenciales de costo en la conquista de mercados y la influencia de los niveles de costos en su expansión y contracción. La perspectiva general es de viva competencia en los mercados mundiales durante un largo tiempo.

Sin embargo la competencia que encara Venezuela no es solamente para lograr la aceptación del consumidor. La Nación debe también rivalizar con otros países en los esfuerzos de exploración que tiendan a enfocarse en las regiones que ofrezcan las mejores expectativas de descubrimientos en los cuales se pueda producir a costos capaces de competir con otras fuentes mundiales. La reserva probada en

Venezuela es adecuada para sostener el ritmo actual de producción, o aun uno más alto, durante cierto período, pero es de desearse que se continúe la exploración tendiente a descubrir nuevos campos petrolíferos que reemplacen el petróleo extraído y permitan un crecimiento a largo plazo.

V

EL ESTADO

La Constitución de Venezuela tiene algunas semejanzas con la de los Estados Unidos habiéndola basado en la nuesta Simón Bolívar, quien, como George Washington, dirigió la lucha contra el Viejo Mundo. Sin embargo, el Gobierno de Venezuela es mucho más centralizado que el de los Estados Unidos; los estados que componen el primer país no tienen el grado de autonomía que todavía conservan en el segundo. La Jefatura del Estado ha cambiado frecuentemente en los últimos años pero las administraciones sucesivas han sido acogedoras del capital extranjero, han estado interesadas en fomentar el desarrollo del país y compenetradas con la necesidad de mejorar las normas de vida del pueblo. De consiguiente, los cambios políticos no han sido revolucionarios en el sentido económico y se ha podido mantener una continuidad de política económica viable.

Venezuela es casi única entre las naciones del mundo en el sentido de que más de las dos terceras partes de sus ingresos presupuestarios se derivan de una sola actividad —la industria del petróleo. Este grado de dependencia del petróleo es una fuente tanto de debilidad como de fortaleza; debilidad porque coloca demasiados intereses en un sólo renglón; fortaleza porque es un buen renglón para colocarlos. En 1948 el Estado recaudó 411 millones de dólares de rentas por impuestos directos e indirectos de los negocios petroleros y 162 millones de dólares de otras fuentes. Las rentas del petróleo habían crecido casi 8 veces desde 1943, mientras que las otras rentas casi se habían triplicado. Esta disparidad de crecimiento refleja no sólo expansión en el valor y volumen de la producción petrolera sino que también indica una tendencia a depender cada vez más de esta fuente, un efecto acumulativo que exige prudencia. Los gastos del Gobierno han seguido de cerca los ingresos, de tal manera que su presupuesto ha permanecido aproximadamente balanceado.

La importancia de la industria del petróleo para la economía de Venezuela se revela también por la magnitud de las exportaciones de petróleo al comparárselas con todas las otras exportaciones y la cantidad de dólares comprada por el Banco Central a la industria petrolera.

Las leyes que gobiernan la exploración y producción del petróleo en Venezuela han experimentado una larga evolución. La Nación es la propietaria del subsuelo y es necesario obtener del Gobierno una concesión a fin de poder emprender desarrollos petroleros. Con anterioridad a 1920 el otorgamiento de concesiones estaba sujeto al Código de Minas y cierto número fué otorgado a individuos quienes más tarde las transfirieron a compañías operadoras. En 1921 la producción en Venezuela alcanzó a 4.000 barriles por día y en 1922 fué promulgada la primera Ley de Hidrocarburos práctica. Esta Ley estipulaba que se otorgarían concesiones hasta por 10.000 hectáreas (cerca de 25.000 acres) que llevaban consigo la opción de seleccionar para su desarrollo parcelas hasta por la mitad del total. Las concesiones tenían una vida de 40 años e incluían una regalía para el Gobierno del 10% del valor del petróleo (el 7,5% para concesiones cubiertas por las aguas o en regiones distantes. Nuevas leyes de petróleo fueron promulgadas en 1925, 1928, 1935 y 1936 las cuales sólo modificaban ligeramente las estipulaciones de la Ley de 1922. Bajo estas reglamentaciones la producción aumentó cerca de 100 veces hasta 423.000 barriles diarios. Con el éxito de la industria petrolera, ahora asegurado, el Gobierno promulgó una nueva Ley de Hidrocarburos en 1938 que aumentaba la regalía en concesiones nuevas hasta el 15% y pautaba otras condiciones tales como la obligación de perforación y desarrollo ininterrumpido. Estas otras condiciones hicieron desaparecer la demanda de nuevas concesiones y la industria no tomó ninguna bajo esa Ley.

En 1941 el Gobierno anunció una política enfocada hacia un aumento de la participación en los rendimientos de la industria petrolera que trajo como consecuencia prolongadas negociaciones con la industria. Estas discusiones condujeron a la Ley de Hidrocarburos de 1943 que está ahora en vigencia. Esta Ley elevó la regalía al 16 2/3 por ciento y estatuyó que las compañías podían convertir todas las concesiones obtenidas bajo leyes anteriores en nuevas concesiones válidas por un término de 40 años. Virtualmente todas las compañías convirtieron sus

concesiones a la nueva Ley y por lo tanto prácticamente todo el desarrollo petrolero quedó sometido a sus disposiciones. En 1943 la producción arrojó un promedio de 487.000 barriles diarios.

La Ley de 1943 otorgaba un período de tres años para la exploración después del cual la mitad de cada concesión revertía al Gobierno. Sobre el máximo de la mitad retenida por el concesionario, se pagaba un impuesto inicial y un impuesto anual sobre la superficie, generalmente incluyendo una ventaja especial, además de la regalía de un sexto de la producción. La Ley de Hidrocarburos también autorizaba al Gobierno para tomar medidas que estimularan la refinación en el país; y, siguiendo esta política —excepto en ciertos casos en que se negoció una obligación alternativa de refinación— se hizo requisito, para poder obtener nuevas concesiones otorgadas después de la promulgación de la Ley de 1943, el compromiso de refinar dentro de Venezuela el equivalente de un décimo de la producción obtenida de nuevas concesiones, aunque esta regla no se aplicó a concesiones convertidas. También se exigía que ninguna parte de las restantes nueve décimas de tal producción podría refinarse en la región del Caribe fuera de Venezuela.

Al someter esta Ley al Congreso, el Gobierno presentó cálculos tendientes a mostrar que la suma total de las regalías y otros impuestos daría a la Nación una participación igual a los beneficios netos de la industria. Los debates que se siguieron reflejaban la idea de que las entradas bajo esta Ley y las provenientes de Impuesto Sobre la Renta, las ratas de las cuales podían variarse, darían igual participación con la industria, *en su conjunto, durante la vida de las operaciones petroleras*. Todavía se conservaba el incentivo bajo este concepto, porque si bien el Gobierno obtenía a lo menos una participación igual en los resultados combinados de todas las compañías, no serían castigadas las compañías exitosas en sus años buenos. En realidad, en cada año desde 1943 el Gobierno ha percibido una participación en las ganancias mayor que la industria. En 1945 los crecientes beneficios de las operaciones más exitosas impulsaron al Gobierno a decretar el llamado impuesto por una sola vez y una situación semejante en 1946 condujo a una enmienda de las ratas de impuestos complementarios sobre la renta. En esta forma el Gobierno abandonó el concepto original de "50-50" y sustituyó en su lugar la

idea de que la teoría de participación igual debería aplicarse a cada compañía separadamente y a cada año separadamente sin compensación entre los años buenos y malos.

Es esta nueva idea la que está incorporada en la llamada enmienda "50-50" a la Ley del Impuesto Sobre la Renta pasado en 1948. Esta enmienda garantiza el 50% o más al Gobierno cada año, bajo cualquier condición de la industria en general y de cada compañía. No se hacen concesiones para las oscilaciones en el ciclo de ingresos ni para la exageración de utilidades que es inevitable bajo las prácticas establecidas de contabilidad cuando los precios suben y una creciente proporción de las ganancias debe desviarse a gastos de capital. Así la evolución del "50-50" no sólo ha actuado como un desaliento al capital sino que en efecto ha llegado al extremo de constituir un impuesto sobre las inversiones de capital.

La división de ganancias petroleras entre el Gobierno Venezolano y la industria del petróleo está indicada en el Cuadro respectivo. En los últimos 6 años el Gobierno recaudó de la industria, en la forma de regalías e impuestos, la suma de 1.131 millones de dólares comparada con la renta neta de la industria de 971 millones de dólares. Para este período la relación fué de 54/46 y el exceso en favor del Gobierno fué de 160 millones de dólares. Sin embargo, en estricta lógica el único verdadero rédito de una inversión son los pagos en efectivo que se derivan de ella —los dividendos en el caso de corporaciones. En los últimos 6 años los pagos de dividendos de la industria del petróleo en Venezuela han alcanzado a 444 millones de dólares. Por lo tanto la relación de lo recaudado por el Gobierno a los dividendos de la industria fué de 72/28. Así el "50-50" sobre esta base más realista, ha resultado ser aproximadamente "70-30".

Con excepción de la política del Gobierno de ligar la obligación de refinación al otorgamiento de nuevas áreas para el desarrollo petrolero, la cual tiende a reducir la posición competidora del petróleo venezolano en mercados mundiales, y la teoría tributaria del "50-50", la que es desanimadora para la formación de capital, la Ley de Hidrocarburos de 1943 parece ser en general aceptable y ofrece una base de trabajo bastante sana para el desarrollo económico

de los recursos petroleros. Sin embargo, como sucede con todas las leyes, características administrativas y enmiendas posteriores determinan los resultados prácticos. En un país que debe competir con otros países tanto por mercados como por capital, el principio de continuidad de reglamentaciones se hace especialmente importante para inspirar la confianza esencial para inversiones a largo plazo.

X

CONCLUSION

Hemos tratado de bosquejar el mecanismo de una actividad industrial de gran escala y su impacto sobre la economía de un interesante país. El ambiente para este caso de estudio es único porque en ninguna parte en el mundo se encuentran los factores de producción petrolera y del bienestar de una importante nación tan íntimamente relacionados entre sí, con la economía al mismo tiempo tan libre de otros elementos de influencia conflictiva.

Venezuela tiene un recurso favorecido que ha gozado de un desarrollo rápido y efectivo. En efecto ha resultado ser más conveniente concentrarse sobre la producción de petróleo y cambiarlo por otras mercancías que producir estas mercancías directamente. Sin embargo, esta dependencia del petróleo hace a la Nación vulnerable a las fluctuaciones de un solo artículo en los mercados mundiales. El país, por lo tanto, se encara a la necesidad de invertir prudentemente una parte de sus ingresos actuales de la exportación en el desarrollo de los recursos e industrias alternativos más prometedores. Al hacer esto, sin embargo, se requiere precaución, porque una rata excesiva de inversión o una concentración demasiado grande en su aplicación es inflacionaria, lo que tiende a anular el esfuerzo.

Puesto que la industria petrolera es la mayor fuente de renta de Venezuela, es también la principal fuente de los fondos de inversión. Estas entradas son de dos clases. Primero, una gran parte de las rentas de la industria del petróleo se utiliza para el mantenimiento de facilidades de planta existentes y para hacer inversiones adicionales en operaciones petroleras. Segundo, otra parte regresa a Venezuela no en la forma de inversión directa, sino como pagos al Gobierno y a los empleados de la industria. Aun-

que estos fondos puedan emplearse principalmente en consumo sería deseable destinar una participación mayor de ellos a la provisión de servicios y mercancías productivas.

Sin embargo, las inversiones se hacen con el ánimo de un beneficio commensurable con el riesgo y el esfuerzo. Y como la industria del petróleo es la fuente principal de los fondos invertibles de Venezuela se sigue que los prospectos para el desarrollo económico del país dependen en gran parte de la conservación de una perspectiva razonable de beneficio para la industria del petróleo. El tamaño de la corriente total de rentas está ligado muy íntimamente con la perspectiva de una pequeña porción de ella, la renta neta. En consecuencia, el ritmo a que Venezuela puede progresar está relacionado muy de cerca con este factor, puesto que es la renta petrolera la que suple las inversiones de la industria, generando de esta manera más renta petrolera, y es también ella la que contribuye y atrae la mayor parte de los fondos disponibles para inversión en otros campos.

Hoy que el mundo se halla más ampliamente dotado con petróleo, el problema de mantener los mercados se hace más agudo y está unido con el de la promoción de la economía. Por consiguiente, el progreso requiere constante e incansable énfasis en los objetivos duales de retener al cliente y "sembrar" el petróleo. Estas máximas ofrecen la armadura dentro de la cual pueden encajarse medidas específicas y anticipar su efectividad. Al consumidor puede servirse manteniendo los costos bajos para enfrentarse a los niveles mundiales de competencia de manera que la demanda de petróleo venezolano pueda sostenerse y expandirse. El petróleo puede "plantarse" por medio de la inversión continua del capital en su explotación y producción junto con el desarrollo de medios que faciliten inversiones en otras actividades productivas, las cuales a su vez son creadoras de nueva riqueza.

Todo el proceso requiere el mantenimiento de un circuito de energía en el que se eviten desviaciones inefectivas, se reduzca al mínimo la utilización del capital para consumo corriente, y se animen y fomenten los procesos de formación de capital, tanto dentro de la industria como en toda la economía.