

APÉNDICE

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA POLÍTICA PETROLERA VENEZOLANA

En este apéndice se exponen los periodos históricos fundamentales del proceso petrolero desde 1920 hasta el presente. El criterio de selección se basó fundamentalmente en la exposición mínima que un lector no conocedor de la historia petrolera debería tener. Hasta donde alcanza la investigación del autor, por primera vez se exhibe en el país el enfrentamiento jurídico entre las compañías petroleras trasnacionales y el Estado venezolano entre 1936 y 1943. Como se observará, éste proceso se fundamenta en documentación totalmente inédita en el país. E igualmente, es un adelanto de una investigación que el autor ha venido realizando desde hace algunos años.

El examen histórico de la política petrolera nacional puede partir del año de 1920 cuando se promulgó la primera Ley sobre Hidrocarburos y demás Minerales Combustibles. Con esta ley se separaron por primera vez, en leyes distintas, las *minas* de los *hidrocarburos*. Anteriormente, las leyes que regulaban las relaciones con las compañías eran los Códigos de Minas: de 1904, de 1905, de 1909, de 1910 y la Ley de Minas de 1915. Estos códigos legislaban tanto las minas como los yacimientos petroleros.

Por ello, a partir de 1920, la evolución de la legislación que debe ser examinada es la concerniente a las diferentes leyes sobre

hidrocarburos y demás minerales combustibles de 1920, de 1921, de 1922, de 1925, de 1928, de 1935, de 1936 y de 1938 para concluir con la Ley de Hidrocarburos de 1943. Esta sucesión de leyes debe ser objeto de explicación pues obsérvese que se promulgaron ocho leyes en veintitrés años, cinco de las cuales se reemplazaron solamente en ocho años ¿Por qué a partir de 1943 no se sucedieron las leyes con la celeridad que acontecía antes de tal fecha? Es más, ¿por qué a partir de 1943 la ley no volvió a modificarse en sus aspectos fundamentales? Por otro lado, también es necesario examinar la legislación desde el punto de vista del Ministerio de Hacienda.

En 1942 se promulgó la Ley del Impuesto sobre la Renta, la primera del país. Dicha ley entró en vigencia el primero de enero de 1943. Los cambios con respecto a esta ley han sido los de 1945, de 1946, de 1948, de 1958, de 1967, de 1970, de 1973-4 y de 1976 para los propósitos que interesan aquí. Las tasas del impuesto sobre la renta aplicables a las compañías petroleras evolucionaron de la siguiente manera: 1942 (12%); en 1945, el Decreto Ejecutivo 112 de diciembre incrementó la tasa a un 32%; en 1946 pasó a un 28%; en 1948 se incluyó el famoso "fitty-fitty" de Acción Democrática (50-50) que estuvo vigente hasta diciembre de 1958 cuando el Presidente Sanabria elevó la tasa hasta un 47,5%; en 1967 se incrementó hasta un 52%; en 1976 pasó al 60% con el Presidente Caldera; en 1974 pasó a un 63%; en 1975, antes de la nacionalización, se encontraba en 72% y, finalmente, en 1976, después de la nacionalización se redujo a un 65%.

Nótese que en el momento de la nacionalización el primero de enero de 1976 la tasa del impuesto sobre la renta era de un 72%. Es decir, por cada 100 dólares de utilidades, 72 dólares los recibía el

Ministerio de Hacienda. A esto hay que añadir los impuestos que se percibían por concepto de la Ley de Hidrocarburos de 1943. De esta manera, la participación del Estado en el plusvalor apropiado por la industria petrolera era aproximadamente de un 90%. A pesar de esto, algunos autores y personalidades políticas se han negado a considerar como éxito esta interceptación de la ganancia de las compañías por parte del Estado.

En junio de 1976, a seis meses de la nacionalización petrolera, la tasa del impuesto sobre la renta fue bajada a un 65% y la tasa efectiva a un 63,5%. Esto se debió a que como ahora el holding Petróleos de Venezuela (PDVSA) no es una compañía trasnacional sino nacional, no se le podía continuar cobrando una tasa de impuestos tan alta como la que se aplicaba a las compañías trasnacionales. El expresidente del Banco Central de Venezuela, Leopoldo Díaz Bruzual calculó la magnitud de ingresos que dejó de percibir el fisco venezolano en algo así como 25.000 millones de bolívares. Esta magnitud la llamó el *sacrificio fiscal*.

Retómese entonces la pregunta: ¿por qué a partir de 1943 la legislación que reguló la relación entre el Estado propietario y las concesionarias no volvió a modificarse? y ¿por qué a partir de 1942 hay tantas modificaciones en la Ley del Impuesto sobre la Renta?

En primer lugar hay que señalar que antes de 1943 todavía no existía el impuesto sobre la renta en Venezuela. Recuérdese que la primera ley entró en vigencia el primero de enero de 1943. Como no existía el impuesto sobre la renta, entonces, aparte de los ingresos petroleros especificados en las leyes sobre hidrocarburos, el ingreso más importante era un impuesto de tipo general: los derechos de importación. Como es conocido, este tipo de impuesto no es

específicamente minero ni petrolero. Esto significa que *cualquier* persona que desee importar mercancías debe pagar este tipo de impuesto y no únicamente las compañías petroleras. Sin embargo, en los años que procedieron a 1943, las compañías, además de no pagar impuesto sobre la renta -por no existir- *tampoco pagaron derechos de importación* -que sí existían.

Es lícito afirmar que el Estado "pagó la novatada". No había la suficiente experiencia para manejar los asuntos petroleros y cometió un exabrupto jurídico que le iba a costar muy caro hasta 1943.

Hay que recordar que antes de 1943, a medida que las compañías iban llegando al país, se acogían a la ley correspondiente. Si firmaban contratos en 1904, se acogían al Código de Minas de 1904. Si firmaban en 1905, se acogían al Código de Minas de 1905. Si la ley de 1920 contemplaba unos impuestos más altos que los que determinaba la ley de 1915, las compañías continuaban rigiéndose por esta, si ese era el caso.

Las gestiones de los ministros de Fomento

En este periodo histórico destacaron fundamentalmente tres ministros para los propósitos que interesan aquí: el Ministro de Fomento del General Juan Vicente Gómez, Gumersindo Torres, entre 1917 y 1922 y en 1929-1931. El Ministro de Fomento de Eleazar López Contreras (1935-1941), Néstor Luis Pérez de 1936 a 1938 y el Ministro de Fomento Manuel R. Egaña, quien desempeñó el cargo desde 1938 hasta 1941. Las gestiones de estos tres ministros fueron muy importantes por su estricto sentido nacionalista y podría afirmarse que han sido a ellos a quienes les ha correspondido los

enfrentamientos más violentos con las compañías petroleras en la historia nacional.

Del estudio de las gestiones de estos tres ministros deben ser considerados dos puntos metodológicos. Lo que tuvieron en común y los puntos fundamentales que los diferenciaron. Los tres ministros se enfrentaron con el mismo tipo de problema. Veamos lo que los diferencia. Un contrato se firmaba con una duración de treinta o cuarenta años. Si las compañías firmaban en 1910, el vencimiento del contrato se cumplía en 1950. Y, dados los términos de estos contratos se tenían cláusulas del tipo: se adjudica la presente concesión de exploración y explotación a la siguiente compañía durante cuarenta años.

Pero en los contratos el Ministerio de Fomento cometió un grave error. En algunos contratos, incluyó una cláusula en la cual las compañías quedaron *exentas de cancelar derechos de importación por todo el tiempo que duraba el contrato*. Durante cuarenta años se iba a eximir a las compañías de la cancelación de estos impuestos.

Con el transcurso del tiempo se fueron volviendo translúcidas las consecuencias de este tipo de prerrogativas que el Estado concedió a las compañías. Si el Ministerio de Fomento deseaba incrementar sus ingresos, es decir, si advertía que, por ejemplo, el precio del petróleo se incrementaba, si se daba cuenta que los beneficios de las compañías estaban aumentando y el Ministerio de Fomento deseaba incrementar su participación en los beneficios de las compañías, simple y llanamente no podía llevarlo a cabo. ¿Por qué? Porque una de las cláusulas del contrato eximía a las compañías petroleras del pago de derechos de importación, y si el ministerio deseaba incrementar sus ingresos eliminando tal franquicia, dicha cláusula

contractual se lo impedía. De tal manera que cuando en 1942 se creó la ley del impuesto sobre la renta, de haber continuado esta situación, el Estado tampoco hubiera podido cobrarlo. Pues en el mismo contrato se había determinado que las compañías petroleras no estaban en la obligación de pagar ningún otro tipo de impuestos generales.

Este exabrupto jurídico condujo al enfrentamiento tan violento entre las compañías petroleras y la nación entre los años de 1936 y 1943.

Hay una cita muy famosa, por su carácter ilustrativo, del Ministro de Fomento Gumersindo Torres. En su segunda gestión como ministro entre 1929 y 1931 calculó el monto de los *derechos de importación que había exonerado* el Estado venezolano a las compañías petroleras y lo comparó con el monto de los *ingresos petroleros que el Estado había recibido* hasta ese momento. Y las cifras fueron las siguientes: por concepto de derechos de importación exonerados Bs. 219.038,964,44 vs. Bs.187.019.954 por concepto de impuestos petroleros percibidos. Con la correspondiente y obvia conclusión: hemos dejado de percibir 219.038.964,44 bolívares por exoneración del derecho de importación y sólo hemos recibido 187 millones por concepto de impuestos petroleros. Hubiera sido preferible para el país regalarles el petróleo, regalarles 187 millones, y, a cambio de ello, haber cobrado 219 millones correspondientes a los derechos de importación no exonerados. Este enfrentamiento del ministro Torres fue a propósito de una discusión con las compañías con respecto al Reglamento de 1930, e ilustró claramente la situación de lo que acontecía en estos años.

Las demandas de las compañías petroleras

Aquí se va a presentar el caso más típico de semejante enfrentamientos. Antes que todo se va a examinar cuál fue la gestión del ministro Torres. *Aquí hay algunas cláusulas que ilustran la situación que vivía el país.*

Si un contrato se firmaba en 1920 y las compañías se acogían a la ley de 1920, había que respetar ese contrato y esa ley. Pero se podía hacer algo y conceder: "usted tiene derecho a importar lo que quiera con franquicia, pero *previamente* tendrá que presentar desde ahora una lista previa de esas mercancías". Este fue el primer paso fundamental de Torres. Y para tal efecto, él dictó en 1922 la Resolución 16 del 31 de enero de 1922 del Ministerio de Fomento. En ella se hizo obligatoria la presentación de dichas *listas previas* por parte de las compañías al ministerio y allí se especificaron los materiales que los concesionarios adquirirían en el exterior y sobre los cuales tenían exoneración de derechos de importación.

Es por ello que a partir de este momento se encuentran en las Memorias de Fomento estadísticas de los materiales importados con exoneración que presentaban las compañías en las listas previas. Antes de este año las compañías traían lo que querían.

En segundo lugar, a partir del primer Reglamento de la Ley sobre Hidrocarburos y demás Minerales Combustibles de 1930, que regulaba la ley de 1928, la revisión pasó a ser más estricta. Si una compañía deseaba importar vajillas, el ministerio podía negarla. Y no solamente se prohibieron las importaciones de ciertos productos, sino que la revisión de las listas previas se hizo más estricta. Es decir, sin modificar la ley, sin que Torres violara la ley, cumpliendo con la

ley, el reglamento devino más restrictivo en cuanto al derecho de las compañías a importar con franquicia.

En 1930 el ministro creó el primer reglamento de la Ley sobre Hidrocarburos y demás Minerales Combustibles y nombró inspectores para hacer lo siguiente: que se dirigieran al puerto y verificaran si las mercancías habían llegado a su destino y que verificaran si efectivamente estaban vinculadas con la industria petrolera. Y, además, si las compañías importaban un torno o cierta cantidad de madera machimbrada con franquicia de importación y si esa madera o ese torno se vendía después, quien deseara comprar ese torno o esa madera, debería cancelar los correspondientes derechos de importación puesto que esa mercancía había entrado dirigida inicialmente hacia la industria petrolera.

Contra este reglamento de 1930 fue que las compañías dirigieron un memorándum a Torres. Y la respuesta del ministro a ese memorándum incluyó la famosa comparación del monto de los derechos de importación con el monto de los ingresos percibidos por concepto de petróleo. Obsérvese entonces que Torres, respetando la ley, se enfrentó con las compañías por vía de resoluciones y reglamentos de las respectivas leyes.

En la ley de 1936 Néstor Luis Pérez incluyó una nueva modificación en el famoso artículo 49 que fue precisamente el que dio origen a las disputas entre las compañías petroleras y el Estado venezolano.

Artículo 49. Los concesionarios gozan de exoneración de derechos de importación cumpliendo con todas las disposiciones legales

aplicables, de los efectos y útiles que tengan que introducir, *por ser necesarios y no producirse o elaborarse en el país.*¹

Es decir, a partir de este momento, se prohibió la franquicia a las mercancías que ya se producían en el país. Por ejemplo, si aquí se producía madera machimbrada, este producto no podía importarse con la correspondiente franquicia.

Este artículo 49 fue el responsable del inicio de la oleada de demandas de las compañías, en bloque, contra la nación. Hasta 1936, las compañías venían presentando sus listas previas al Ministerio de Fomento y aunque el Reglamento de Torres en 1930 era más restrictivo, en todo caso, siempre se respetaba el derecho que usufructuaban las compañías. Pero a partir de 1936, a la misma madera machimbrada que el Estado había venido exonerando a las compañías durante muchos años, se le comenzó a negar la franquicia.

Así, cuando las compañías presentaban sus Listas Previas, la respuesta del ministro consistía en aceptar una lista previa y rechazar otra por cuanto los productos de la rechazada eran similares a los que se producían en el país y era preciso proteger la industria nacional. La negativa de importación con franquicia de algunos productos se hacía sobre la base de que semejantes productos se producían en el país.

La respuesta de las compañías reclamaba al ministro que la ley que él invocaba había sido promulgada en 1936, mientras que la compañía se regía por la ley de 1922 (por ejemplo). Dado que en dicha ley se afirmaba que la compañía no tenía que cancelar derechos de importación, entonces se estaba aplicando retroactivamente la ley.

¹*Gaceta oficial de los Estados Unidos de Venezuela.*(Caracas)14.589 (febrero 1, 1922)

Así, la ley no podía ser retroactiva para perjudicar a la compañía. Sólo podía ser retroactiva para beneficiarla, no para su perjuicio.

De esta manera, el ocho de abril de 1937 la Lago Petroleum Corporation, The Venezuelan Oil Concessions, The Colon Development Company, todas las compañías más importantes, demandaron a la nación.

Las sentencias de la Corte Federal y de Casación

Tómese una muestra representativa que ilustra una sentencia típica. Por ejemplo, el caso de la Lago Petroleum Corporation. Esta compañía presentó una lista previa el 10 de agosto (recuérdese que la ley fue promulgada el 6 de agosto). La compañía llevó la misma lista previa que había llevado durante todos los años al ministro. Pero a partir del 10 de agosto el ministro Néstor Luis Pérez le negó la franquicia. El ministro respondió a la compañía por medio de oficios de fechas 10 de octubre de 1936, noviembre de 1936, diciembre de 1936, enero de 1937 y otros y en ellos el negó la franquicia invocando el artículo 49 de la ley que acababa de promulgarse. Por esa razón, la compañía demandó en abril de 1937 junto con las demás compañías petroleras.

Pues bien, después de las respectivas demandas las compañías continuaban presentando Listas Previas y el ministro continuaba rechazándolas. En 1938 se dictó la primera sentencia de la que entonces se denominaba Corte Federal y de Casación (hoy en día Corte Suprema de Justicia desde el 23 de enero de 1961). Con esta sentencia la Corte Federal y de Casación efectivamente le dio la razón a las compañías petroleras. Es decir, el Estado no podía aplicar

retroactivamente la ley a las compañías; tenía que respetarles los derechos que habían adquirido en leyes anteriores.

Todas las sentencias, sin excepción, fueron a favor de las empresas petroleras. Sin embargo, el ministro Egaña reemplazó a Néstor Luis Pérez en 1938 (hasta 1941). Este ministro no sólo continuó la labor de Néstor Luis Pérez sino que, además, no volvió a "respetar", si se nos permite la inexactitud, las sentencias de la Corte Federal y de Casación en el sentido siguiente. Las compañías exhibían la sentencia de la Corte Federal y de Casación por medio de la cual se había obligado a la Nación a darles la franquicia que les había sido negada. El apoderado de las compañías era el reconocido abogado Alejandro Pietri. Ante esto el Ministro Egaña respondía que la sentencia se había originado por los oficios números *x* y *y*, y en este sentido el Ministerio autorizaba la importación de estos bienes sin necesidad de pagar los correspondientes derechos de importación.

Pero cuando a la semana siguiente regresaban las compañías con otras Listas Previas pero con los *mismos* tipos de materiales que habían sido objeto de las demandas desde 1937 el Ministro Egaña, -he aquí su originalidad- las volvía a rechazar.

La respuesta de Alejandro Pietri no se hacía esperar. Si el ministerio recién había autorizado la franquicia para los bienes que eran *idénticos* a los que hoy volvía a someter a la consideración del ministerio, éste no tenía por qué volver a negar su franquicia. Esta presentación de listas previas era de carácter obligatorio desde la Resolución del Ministro Torres en 1922.

Ante lo cual, el Ministro Egaña respondió; que antes de dichas demandas los motivos que el ministerio había expuesto se habían

basado en el hecho de que los materiales sobre los que solicitaba la franquicia no tenían tal derecho por cuanto se producían bienes similares en el país. Pero ahora Egaña había encontrado *un nuevo y distinto motivo* para que el ministerio pudiera negar tal franquicia: *No se negaba invocando el artículo 49. Se negaba en base a la ley de 1922, ley por la compañía se regía.* Egaña se había tomado el trabajo de estudiar la ley de 1922. El artículo 48 de esa ley decía: "los concesionarios gozan de la exoneración de derechos de importación cumpliendo con todas las disposiciones legales aplicables [de los objetos] *que destinen a sus obras de exploración y explotación, refinería y transporte.* Y en general de todos los efectos y útiles que introduzcan para los trabajos que tienen *el derecho o la obligación de emprender de conformidad con los artículos...*".

Es decir, el ministro Egaña no estaba negando la franquicia a la madera machimbrada que había dado origen a los juicios. Ahora se le negaba porque consideraba que *no era indispensable para la industria petrolera y porque consideraba que no iba a ser destinada a la industria petrolera.* Es decir, invocó el artículo 48 de la ley de 1922 y no el artículo 49 de la ley de 1936. Y así con la ley de 1925, de 1928, etc.

De esta manera, la empresa tenía que volver a demandar de nuevo, el Procurador General José Antonio Abreu tenía que comparecer de nuevo a la Corte a responder por la nueva demanda, y así sucesivamente.

Es decir, Torres respetó la ley y legisló por la vía de la *resolución.* Néstor Luis Pérez, promulgó la ley de 1936, incluyó, entre otros, el artículo 49 y lo invocó ante las compañías. Esto dio origen a la oleada de juicios. Y Manuel R. Egaña, con todo y sentencias a favor

de las compañías petroleras se dio el lujo de continuar negando la franquicia a cuanta lista previa llegara a sus manos y que considerara que no tenía por qué otorgársele la exoneración.

Como se puede observar, este enfrentamiento fue bastante violento -dentro de lo legal: He aquí una correspondencia entre la Lago Petroleum Corporation y el Ministro de Fomento Manuel R. Egaña que ilustra este "irrespeto". La sentencia fue el 30 de abril de 1938. Y el 1º de febrero de 1939 Egaña se dirigió a la Lago Petroleum Corporation:

Este Ministerio, en acatamiento al auto de fecha 22 de diciembre de 1938, dictado por la Corte federal y de Casación en el juicio seguido por su representada contra la Nación por exoneraciones negadas autoriza a la Lago Petroleum Corporation para importar libres del pago de derechos arancelarios los efectos negados a que se refieren los oficios... [que dieron origen a la demanda].²

Alejandro Pietri respondió a Egaña el 27 de febrero:

El 3 del corriente recibió esta Compañía el Oficio de usted del 1º del mismo mes [...] en que, en acatamiento del auto de fecha 22 de diciembre de 1938 dictado por la Corte Federal y de Casación en el juicio seguido por mi representada contra la Nación por exoneraciones negadas, autoriza a la Lago Petroleum Corporation para importar libre del pago de derechos arancelarios los efectos a que se refieren los oficios de ese Despacho, números [...].

En el mismo caso de los materiales negados por [tales oficios] que en cumplimiento de los fallos de la Corte usted ha ordenado exonerar, están los materiales que ese Ministerio negó después de introducida la demanda, por la misma razón de producirse y elaborarse en el país [...].

Y en virtud de las razones expuestas y dada la situación jurídica [...] pido a usted muy respetuosamente se sirva de ordenar la

² *Revista del Ministerio de Fomento*. (Caracas), II, 12 (mayo, 1939), pp. 462-3.

exoneración de los materiales negados por los oficios que dejo enumerados.³

O sea, Alejandro Pietri solicitaba que se exoneraran los bienes a los que también se les había negado la exoneración desde el comienzo del juicio hasta su sentencia.

Egaña "reconsideró" la petición de Alejandro Pietri el 20 de marzo:

De acuerdo con las facultades que tiene el Ejecutivo Federal y siguiendo normas establecidas por las Leyes sobre Hidrocarburos y demás Minerales Combustibles de 1922 y 1925, *autoriza* la importación de los siguientes efectos... y *niega* autorización para importar con el goce del beneficio de exoneración los efectos que a continuación se expresan *por no ser de uso indispensable ni tener relación directa con los trabajos que esa compañía tiene el derecho y está en la obligación de hacer de acuerdo a la ley de la materia...* Pero en cuanto a los efectos que siguen este Ministerio exige una descripción y mención de destino y uso más preciso y exacto que haga posible un estudio consciente y adecuado para poder examinar si hay franquicia o no.⁴

Es decir, aceptaba la franquicia para los bienes que dieron origen a los juicios. Negaba y rechazaba otros y con respecto a los últimos exigía una descripción más detallada para poder decidir.

nuevamente le suplico al ciudadano [esto es el 22 de abril de 1939] Ministro de Fomento, por ser de justicia y conforme a derecho, que habiendo quedado desvirtuados por los fallos de la Corte Federal y de Cassación del 30 de abril y 22 de diciembre de 1938 los fundamentos que tuvo ese Ministerio para negar la exoneración de materiales a esa compañía según oficio... proceda a dictar la orden de exoneración correspondiente.⁵

³ *Ibidem*, pp. 462-4.

⁴ *Ibidem*, pp. 464-6.

⁵ *Ibidem*, pp. 469-70.

El tono de la correspondencia entre Pietri y Egaña fue subiendo. El 19 de mayo de 1939 finalmente respondió furiosa la compañía:

la actitud asumida por el Ministerio de Fomento es, sin duda, la de una parte contrastante que no cumple sus obligaciones para con la otra.⁶

Ante lo que respondió el Ministro Egaña el 23 de mayo de 1939:

El Ministro de Fomento ha estudiado suficientemente los problemas jurídicos materia del escrito y con absoluta conciencia de responsabilidad y animado por la convicción de la legalidad de su criterio ha fijado la solución... en su oficio N^o... y así lo ratifica.

Al sostener sus puntos de vista jurídicos el despacho de Fomento cree firmemente que defiende los intereses de la nación dentro de la legalidad de las situaciones creadas por las relaciones concretas entre las partes. Animado siempre de una sana voluntad de respeto a sus obligaciones, línea de conducta ésta, que *ni moral ni jurídicamente es esa la compañía llamada a censurar.*⁷

Esta no fue la única situación conflictiva. Hubo otras sentencias. Es decir, se puede resumir la gestión del Ministro Egaña afirmando que en Venezuela *desde 1938 hasta 1943 no se volvió a importar ninguna mercancía sin que previamente las compañías no pagaran a sus abogados fuertes sumas para demandar al Estado. ¡La compañía que quisiera importar con franquicia primero tenía que ir a la Corte!*

Es supremamente interesante comparar estos fallos de la Corte con unos similares que se presentaron por igual motivo en la Corte Suprema de Justicia colombiana. En los votos salvados de las sentencias venezolanas se esgrimió como argumento a favor de esos votos las razones que expuso la Corte Suprema colombiana pero *en contra* de las compañías. El fallo de la Corte colombiana fue muy

⁶ *Ibídem*, p. 477.

⁷ *Ibídem*, p. 477.

simple. El impuesto es materia soberana, no se negocia. No se pueden otorgar franquicias de una manera contractual. El Estado es soberano, no negocia sus impuestos. No se pueden invocar derechos adquiridos en materia de impuestos generales. Entre otras cosas, dice la Corte colombiana:

La actora pretende que fue contractualmente exonerada del pago de todos los impuestos, salvo dos, a causa de lo cual *no se constituye deudora de ningún tributo creado con posterioridad a la vigencia del pacto...* La Corte *no acepta esta tesis*, porque al analizar la cláusula XIII del contrato con el criterio que fluye de la exposición hecha, encuentra que la concesionaria goza de las prerrogativas de orden fiscal singular, limitadas por las fuentes, las bases y la clasificación de los impuestos de que fue exonerada, pero en manera alguna de una situación de *privilegio absoluto violadora de la justicia fiscal.*⁸

Esta jurisprudencia colombiana fue investigada y llevada a Venezuela por quienes esgrimieron los votos salvados en todas las sentencias de la Corte Federal y de Casación y fue aducida en todos los juicios sin ningún éxito.⁹

En casos como estos, un investigador se ve en la obligación de restringir cada vez más sus hipótesis. Habría que investigar más particularmente quiénes eran los jueces, si había corrupción, si sus concepciones eran demasiado juricistas, si había presiones u otro tipo de aspectos políticos y axiológicos. Hasta los momentos el autor no ha podido avanzar con respecto a este tipo de consideración. Por ello, simplemente se dejan planteados los hechos tal y como acontecieron. Otros investigadores podrán, tal vez, investigar las diversas hipótesis que se puedan desprender de esta situación.

⁸ Cita tomada directamente de la sentencia publicada en la *Gaceta Judicial* (órgano de la Corte Suprema de Justicia, Bogotá), XLVII, 1942 (noviembre, 1938), pp. 379-80.

⁹ Véase por ejemplo la *Memoria de la Corte Federal y de Casación*, Imprenta Nacional, Caracas, 1941, pp. 331-394.

La Ley de Hidrocarburos de 1943

Pues bien, en 1943 el Ministerio de Fomento dictó la Ley de Hidrocarburos y podría afirmarse que fue una excelente ley en el sentido de que nunca fue modificada en los aspectos que la destacaron con respecto a las leyes anteriores. En su artículo 46 dice:

*Además de los impuestos establecidos en los artículos anteriores los concesionarios pagarán todos los impuestos generales cualquiera que sea su índole.*¹⁰

Esto significó que a partir de esta ley a las compañías se les obligó a pagar *cualquier* derecho de importación o impuesto sobre la renta (que había sido creado en 1942). Hubo un convenio entre las compañías petroleras y el Estado venezolano por medio del cual se resolvieron todas estas disputas y este *impasse* al que se había llegado. Este convenio puede ser designado con una expresión del lenguaje cotidiano: "borrón y cuentas nuevas".

El ministerio se comprometió a desistir de todos los reclamos que tuviera en contra de las compañías con la condición de que todas las compañías se acogieran a la nueva Ley de Hidrocarburos de 1943. Y efectivamente, más del 90% de las compañías se acogió a la recién promulgada ley. Desde entonces, podría afirmarse que las relaciones entre el Estado y las compañías entraron en el siglo XX: quedaron sometidas al impuesto sobre la renta.

¹⁰ *Gaceta Oficial de los Estados Unidos de Venezuela*. (Caracas), LXXX, 31 extraordinario (marzo 13, 1943), p. 8.

A partir de esta fecha, lo que el Ministerio de Fomento dejara de percibir por concepto de la Ley de Hidrocarburos lo iría a percibir el Ministerio de Hacienda por concepto de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

A partir de 1943 uno de los más importantes ingresos fiscales por concepto de impuestos generales estuvo constituido por el impuesto sobre la renta. Los derechos de importación pasaron a un segundo plano.

El "fifty-fifty"

En la evolución histórica de la legislación petrolera a partir de 1943 hay dos puntos técnicos que requieren una explicación más detenida: el funcionamiento del "fifty-fifty" y los precios de referencia fiscal. Sin estos últimos no se puede entender el éxito de la OPEP.

La ley de 1942 fijó en un 12% la tasa aplicable a las compañías petroleras; un 2,5% de impuesto cedular más un 9,5% de impuesto complementario. En 1945 se creó un decreto que obligó a pagar a las compañías, pero sólo por ese año, un 32%.

En 1948 Acción Democrática incluyó el famoso "fifty-fifty". Dice el artículo:

Si después de deducidos los costos de los contribuyentes las compañías obtuvieran una participación mayor que la del Estado, a esa diferencia se le aplicará un 50% adicional.

Por ejemplo: supóngase un precio de realización US\$1.

Precio de venta		Ingresos del las compañías	Ingresos del Estado
-costo	1,00		
-regalía	-0,40		
	-0,10		0,10
costo total		<u>0,50</u>	
Ganancia bruta de las compañías		0,50	
-ISLR 12%		<u>-0,06</u>	<u>0,06</u>
Ganancia neta de las compañías		0,44	0,16
Diferencia entre ambos ingresos		0,28	
Impuesto adicional 50%		<u>-0,14</u>	<u>+0,14</u>
Total ingresos recibidos:		0,30	0,3
Participación Estado-compañías:			50:50

Este fue el famoso impuesto del "fifty-fifty" que ha despertado tanta admiración. Sin embargo, también presentó sus defectos. El más grave de ellos es que con este impuesto el Estado volvió a atarse las manos, puesto que no había razón para que el Estado fijara su participación en un 50: 50. ¿Por qué? ¿Por qué no podía ser 60: 40?

Manuel R. Egaña: El abuelo de la OPEP

En 1949 Egaña volvió a ser Ministro de Fomento y envió al Medio Oriente una misión con la Ley del Trabajo de 1936, la Ley del Impuesto sobre la Renta de 1942 y la Ley de Hidrocarburos de 1943 traducidas al árabe. El propósito de esta misión fue el de mostrarle a los árabes las conquistas que había logrado Venezuela con respecto a las compañías petroleras. Se suponía que los árabes, al estudiar estas leyes, harían otro tanto y se unificarían los frentes en contra del

capital petrolero trasnacional. Este es el primer antecedente concreto, conocido por ahora, que intentó unificar las políticas de los países petroleros en contra del capital trasnacional. Es el primer intento de acercamiento que hubiera podido designarse como OPEP.

Por ello, es perfectamente lícito afirmar que si Pérez Alfonzo es considerado como padre de la OPEP, el Ministro Egaña debe ser considerado *el abuelo de la OPEP*, fue padre antes que Pérez Alfonzo. La misión al Medio Oriente constituyó el primer intento oficial de igualar y concertar las mismas políticas frente al capital petrolero trasnacional.¹¹

El camino hacia el éxito de la OPEP

En 1958, al caer Pérez Jiménez, se nombró como Presidente Provisional a Wolfgang Larrazábal. Pero como posteriormente fue candidato a la presidencia, tuvo que renunciar al cargo de Presidente Provisional. El Doctor Edgar Sanabria reemplazó el 20 de noviembre de 1958 a Larrazábal como Presidente Provisional.

En 1958 el Ministro de Minas e Hidrocarburos era Julio Díez. Parece ser que los medinistas quisieron cobrarle a Acción Democrática el golpe de 1945 [Manuel R. Egaña, Julio Díez, Edgar Sanabria, Eugenio Mendoza, Uslar Pietri, eran medinistas todos]. El Doctor Sanabria elevó de "un solo plumazo" la tasa del impuesto sobre la renta aplicable a las compañías petroleras hasta un 47,5%.

Todos los gerentes y directores de las empresas petroleras se enteraron por televisión del decreto de diciembre de 1958. Con esto,

¹¹ Fabio Maldonado Veloza, "La acción del Estado en el origen y el destino del ingreso petrolero", en: Alfredo Ramos Jiménez, *Venezuela: Un sistema político en crisis*, 1987, p. 185.

había quedado enterrado para siempre el famoso "fifty-fifty". A partir de ahí la participación del Estado en el ingreso petrolero fue incrementándose a 60:40, 70:30, 80:20 a favor del Estado.

En 1967 el presidente Raúl Leoni (1964-1969) aumentó la tasa del impuesto sobre la renta a un 52% y se incluyeron en la legislación los precios de referencia fiscal que con el presidente Rafael Caldera (1969-1974) se llamarán valores de exportación. Veamos cómo funcionan dichos precios de referencia fiscal.

No es lo mismo cobrar impuestos sobre *la renta* que cobrar en base a un *precio de referencia fiscal*. No es lo mismo en el sentido siguiente. Cuando los ingresos tributarios se cobran tomando como base la *renta* de los contribuyentes acontece que las empresas venden a un determinado precio de realización. Si el precio es alto (con respecto a los costos, por supuesto), la ganancia resultante también será alta e igualmente alta la base impositiva.

El Estado cobrará unos impuestos más altos. Si el precio baja, le acompañarán la ganancia y los impuestos. Es decir, cuando se cobra en base a la *renta* del contribuyente, los ingresos fiscales son totalmente dependientes de lo que acontezca con esa renta. Si ésta sube, aquéllos suben; si ésta baja, aquéllos bajan.

Es por ello que el Estado no estaba dispuesto a continuar con esta correlación entre *rentas* de los contribuyentes e ingresos fiscales del Estado. Y máxime cuando los precios estaban en descenso. Había necesidad de romper esta dependencia; y esta correlación entre renta de los contribuyentes e ingresos fiscales; entre el ingreso de las compañías y el ingreso del Estado. Y el precio de referencia fiscal se constituyó en el mecanismo idóneo para dicho propósito.

Con dichos precios de referencia fiscal los ingresos tributarios del Estado ya no serían más una función del *precio de venta*, de los *ingresos de las empresas*. Ahora serían una función del precio de referencia fiscal. Es decir, subieran o disminuyeran los precios de venta, los ingresos fiscales permanecerían constantes. Estos ingresos del Estado ahora se cobraban en función de un precio que *no era el de venta*. Se cobrarían en función de un *precio inexistente*: el precio de referencia fiscal. Supóngase que el precio se encontrara en un dólar y bajara a US\$ 0,80, eso no afectaría los ingresos del Estado. Supóngase que, independientemente de los costos, el Estado cobrara el 50% sobre el dólar de venta; recibiría US\$ 0,50. Si el precio descendiera a US\$0,80, el Estado sólo recibiría US\$ 0,40. Pero si fijara el precio de referencia fiscal en un dólar, el Estado ya no cobraría US\$ 0,40; cobraría sobre el precio de referencia fiscal fijado en un dólar: cobraría US\$0,50 en lugar de US\$ 0,40.

Por eso, el precio de referencia fiscal era un precio que *no existía en la vida real*. Era un precio al que las compañías no habían vendido. Resta por explicar, entonces, el desarrollo real, histórico, de estos precios de referencia fiscal.

En la primera etapa de este período de vigencia de los precios de referencia fiscal, Leoni los negoció con las compañías petroleras por un lapso de cinco años. De mutuo acuerdo, el Estado y las compañías convinieron en fijarlos.

En 1970, estos precios de referencia fiscal cambiaron de nombre; comenzaron a denominarse valores de exportación. La diferencia consiste en que desde entonces fue el Estado quien fijó unilateralmente los valores de exportación; ya no se fijarían en base a

convenios con las compañías. Desde el momento en que era el Estado quien determinaba *unilateralmente* los valores de exportación ahora ya no existirían límites en la determinación de los valores de exportación. Los valores de exportación ya no se negociarían; podrían fijarse cercanos a los precios de realización (precios de venta) y, además, si el Estado lo considerara necesario y factible, podría fijarlos *por encima* de los precios de realización. Podría fijarlos en US\$0,50 por encima del precio de realización, o bien US\$1,00, US\$2,00, US\$5,00 ó US\$10,00 dólares por encima del precio de realización! Y en base a *este* precio de referencia cobraría sus impuestos.

Y cuando en 1973 fue *toda la OPEP* quien fijó unilateralmente y sin límites estos precios de referencia, entonces *se constituyó en el triunfo más espectacular que cualquier organización hubiera logrado jamás en la historia*. Estos precios de referencia no fueron determinados por productividades marginales, ni por consideraciones de tipo económico, ni por el mercado, ni por la oferta y la demanda. Éste fue, fundamentalmente, un *precio político*. Se determinó por una correlación de fuerzas, se determinó por el poder que ahora ejercían los Estados soberanamente. Fue la imposición de los Estados propietarios frente a un capital arrendatario extranjero.

Resuelta de esta manera la correlación de fuerzas entre el Estado y las compañías, ¿qué le podía impedir a la OPEP multiplicar sus precios de referencia por tres, cuatro, cinco, siete o diez veces como lo hizo?

Por ello, los precios pasaron de US \$3,00 a US \$34,00. Y desde el punto de vista de las empresas petroleras, si éstas querían evitar la

quiebra o mantener sus tasas de ganancia intactas, se veían en la obligación de elevar proporcionalmente los precios de realización. Sólo de esta manera podían cumplir sus compromisos con los Estados soberanos. Y por ello estos costos se trasladaron a los consumidores extranjeros de petróleo. Y constituyeron, por lo tanto, una transferencia neta de plusvalor desde esos países hacia los países de la OPEP.

Obsérvese atentamente que, desde un punto de vista estricto, la OPEP no determinó precios. Antes que precios de realización o precios de venta, lo que prefijó fueron los precios de referencia. En otras palabras, antes que el petróleo concurriera al mercado, la OPEP lo encarecía. Es como si dijera formalmente a las compañías: "Antes que ese barril salga al exterior recuerde que debe cancelarme diez dólares por él". De esta manera, la OPEP determinó lo que Ramón Rivero ha denominado una *estructura de renta* antes que unos *precios de venta*.¹² Esto es, la determinación inmediata es la estructura de renta; la determinación mediata es la de los precios de realización. La OPEP determinó activamente su participación en los beneficios de las compañías, a diferencia de la forma pasiva como cobraba en base al impuesto sobre la renta: esperaba el resultado de cómo le iba al contribuyente y, según eso, cobraba. Si le iba "bien", cobraba más, si le iba "mal" cobraba menos.

Y no sólo incrementó su participación en los beneficios de las compañías. Además, las obligó a trasladar, a recaudar esta renta en la esfera del consumo. Las convirtió en agentes interceptores de valor extranjero para ser transferido hacia los países de la OPEP.

¹² Angel Márquez (editor), *El imperialismo petrolero y la revolución venezolana: Las ganancias extraordinarias y la soberanía nacional*, Editorial Ruptura, Caracas, 1977. Al respecto véase la reseña de tal obra: Fabio Maldonado Veloza, "La OPEP: Un cartel de terratenientes" en *Comercio Exterior* (Banco Nacional de Comercio Exterior, México), XXXI, 6 (junio 1981), p. 705.

Por eso es absurdo el argumento que sostiene que las compañías petroleras fueron las que subieron los precios para que los países industrializados pudieran pasar a fuentes alternas de energía. En Venezuela no llegó ninguna compañía a decirle a un ministro: "por favor incremente el precio" o "por favor, increméntenos los valores de exportación", ante lo cual el Estado, obedientemente, hubiera respondido de semejante manera. Las compañías tampoco fueron a las Conferencias de la OPEP a rogarle que subiera los precios. Los precios de referencia fueron fijados por las respectivas conferencias de la OPEP.

Pues bien, cuando se aseveraba que la OPEP no es una organización de Estados productores de petróleo sino de Estados propietarios, surge una confusión en el sentido siguiente. Cuando se afirma que una empresa es productora, dicha empresa puede fijar libremente su volumen de producción y su precio. Cuando se habla de la OPEP se dice que esta organización pretendía fijar el volumen de producción. Por eso, la OPEP fracasó cuando intentó controlar el volumen de producción. Igualmente fracasó cuando intentó fijar precios. O sea, jamás logró fijar precios de realización ni establecer un control del volumen de exportación.

No obstante, a partir de 1982-1983, la OPEP comenzó, por primera vez en su historia, a prorratar la producción entre sus miembros. Ahora bien, por qué antes no logró prorratar la producción y sólo ahora, a partir de 1982, no sólo se habla de ello sino que fija las cuotas de los países miembros? Esto se debe a que el productor, el capitalista arrendatario petrolero trasnacional, fue nacionalizado. Ahora el propietario, el rentista, fue quien nacionalizó el capital. No fue la categoría capital la que nacionalizó a la categoría tierra. Fue la Tierra quien nacionalizó al Capital.

Esto quiere decir que ahora el Estado, sin dejar de ser *propietario*, se convirtió además en *productor*. Ya no sólo es *rentista*, además es un *capitalista*. Y es por ello que PDVSA se enfrenta con el Ministerio de Hacienda cuando éste quiere incrementar los impuestos. Y como toda la OPEP ya ha nacionalizado, como ahora además de ser *propietaria* es *productora*, es obvio que ahora tenga que preocuparse por variables que anteriormente no le competían. Antes se preocupaba por la renta a través de los precios de referencia. Ahora tiene que preocuparse por defender esa renta pero por la vía del productor, por la vía de las variables que tienen que ver con un productor: los precios de venta y el control del volumen de exportación. Y en este punto hay que detener el flujo de análisis y explicar lo que cambió.

Antes de las nacionalizaciones el precio de realización (de venta) contenía una rigidez a la baja constituida por los compromisos que las compañías tenían que pagar con respecto a los precios de referencia. El capital arrendatario petrolero acudía al mercado con *esta rigidez a la baja* y ante cualquier presión de sus clientes en el sentido de pretender bajar los precios, las compañías se veían imposibilitadas a hacer tal rebaja. Si concedían tal rebaja no podrían cancelar sus compromisos con el ministerio. O lo que es lo mismo, si concedían la rebaja era a costa de sus propias ganancias.

Pero a partir del momento en que se nacionalizó el petróleo, el precio de realización perdió esa rigidez a la baja. Ahora el precio de realización sí podía disminuir, sí podía presionar al precio de referencia. Este último podía ceder a las presiones a la baja de los precios de realización (de venta). Es decir, el precio de referencia dejó de cumplir el papel de ser un elemento que obstaculizara la baja

de los precios de realización. Y al despojársele de este papel dejó de ser importante.

Por el contrario, el papel activo lo representará ahora el precio de realización. Será éste quien decida o permita que el precio de referencia baje o suba respectivamente.

El precio de referencia se determinaba por una correlación de fuerzas entre el Estado propietario y el capital arrendatario. Al nacionalizarse este último, desapareció tal correlación. Al desaparecer tal correlación, al reemplazarse el capital arrendatario extranjero por una empresa estatal nacional, a ésta sí se le podían hacer ciertas concesiones en torno a los precios de referencia. Por consiguiente, los precios de referencia fueron desplazados en importancia. Y en su lugar se entronizaron, también en importancia, los precios de realización (de venta).

Como se puede deducir a esta altura, si los precios de realización no tienen rigidez a la baja, si ahora los precios de referencia no juegan el mismo papel importante que antes, es obvio que los precios de realización quedarán expuestos a las presiones del mercado; quedarán totalmente "desamparados" por decirlo así, de las fluctuaciones del mercado. Y la única forma de defender un precio en el mercado es controlando el volumen de producción.

Es por esta razón que en las conferencias de la OPEP celebradas desde 1982 el problema central ha girado en torno al control del volumen de producción. El 30 de noviembre de 1985, el Ministro de Petróleo de Argelia Belcacem Nabih expresó con toda razón que la OPEP, *al eliminar el precio de referencia, dejó a la organización sin*

alma.¹³ Y que eliminar el precio de referencia de la OPEP significa eliminar una rigidez a la baja. Ahora los productores nos veremos obligados a competir entre nosotros mismos y no habrá nada que lo pueda impedir. Como evidencia de esto se tiene la nueva forma de calcular los valores de exportación en Venezuela. En estos momentos, tales valores se obtienen multiplicando el precio de venta -es decir, de realización- por 1,20 y el resultado será el nuevo valor de exportación, en base al cual PDVSA cancela sus impuestos. O sea, la percepción fiscal devino *pasiva* otra vez: si el precio de venta descende, descienden los ingresos fiscales por concepto de impuesto petrolero, cosa que no ocurría en los años precedentes a la nacionalización.

En este sentido, la OPEP, ha quedado reducida a las mismas circunstancias que han caracterizado a las demás organizaciones productoras de materias primas de los países del Tercer Mundo. El Convenio Internacional del Café, el Convenio Internacional del Trigo, de Estaño, etc. se han creado precisamente por las presiones que el mercado ha ejercido sobre sus productos. Y durante todos estos años, el éxito de estos convenios ha sido logrado por un estricto control de producción de sus países miembros. Y la OPEP se encuentra en estos momentos exactamente en la misma posición. Es una situación muy *paradójica*. Si la OPEP no hubiera nacionalizado, es lícito pensar que no se hubiera eliminado esa rigidez a la baja. Las compañías no hubieran podido bajar los precios de realización. ¿Si las compañías no hubieran sido nacionalizadas el 1º de enero de 1976, el Estado les hubiera bajado el impuesto de un 72 a un 66% como lo hizo con PDVSA?

¹³ Véase Comercio Exterior (Banco Nacional de Comercio Exterior, México), XXXVI, 2 (febrero, 1985), p.161.

A esto se añade el hecho que han surgido otros países productores de petróleo. O sea, en la dicotomía países-OPEP y países no-OPEP, los países no-OPEP están constituidos, entre otros, por Estados Unidos, Canadá, Inglaterra. Y estos países fungen como productores y como consumidores. Esto obliga a formular una interrogante: Si estos países sufrieron las consecuencias de unos precios altos por culpa de la OPEP, van a sentarse ahora con ella a volver a defender el precio del petróleo pero esta vez en base a un control conjunto de la producción?

BIBLIOGRAFÍA

- Adelman, M. A. *The world petroleum market*. Johns Hopkins University Press for Resources for the future, Baltimore, 1973.
- Bobbio, Norbert. *Estado, gobierno y sociedad: Contribución a una teoría general de la política*, Plaza & Janes, Barcelona, 1987.
- Blair, John M. *The control of oil*. Vintage Books, New York, 1978.
- Bohi, R. y Milton Russel. *Limiting oil imports: An economic history and analysis*. Johns Hopkins University Press for Resources for the future, Baltimore, 1978.
- Cardoso, Ciro F.S. y Héctor Pérez Brignoli. *Historia económica de América Latina*. Tomo I: *Sistema agrario e histórico colonial*. Editorial Crítica, Barcelona, 1979.
- Carrillo Batalla, Tomás Enrique. *La evaluación de la inversión del ingreso fiscal petrolero en Venezuela*. Foro realizado en la Universidad Central de Venezuela el 15 de noviembre de 1965. Dirección de Cultura e Instituto de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Central de Venezuela, Caracas, 1986, 242 pp.
- Cartay, Rafael. "Consideraciones teóricas sobre los precios y la renta a raíz de la crisis 'energética' de 1974". Trabajo presentado para optar a la categoría de profesor asistente en la Facultad de Economía, Universidad de los Andes, Mérida, 1979.

- Comercio Exterior* (Banco Nacional de Comercio Exterior, México), XXXVI, 2 (febrero, 1985), 161 pp.
- Flichman, G., Le Herhedoom y Jean Stroom (editores). *Renta del suelo y economía internacional*. Centro de Estudios y Documentación Latinoamericanos (CEDLA), Amsterdam, 1981, 310 pp.
- Flores Díaz, Max. "Elementos para un diagnóstico de la economía venezolana". *Economía y ciencias sociales* (Universidad Central de Venezuela, Caracas), XIX (Tercer época), 1-2 (enero-junio, 1980).
- Gaceta Judicial* (Corte Suprema de Justicia, Bogotá), XLVII, 1942 (Noviembre, 1938), 379-80 pp.
- Gaceta oficial de los Estados Unidos de Venezuela* (Caracas), LXXX, 31 extraordinario (marzo 13, 1943); 14.589 (febrero 1, 1922)
- Herrera Navarro, Ramón. *OPEP, precios del petróleo y crisis energética*. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Central de Venezuela, Caracas, 1977.
- Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS). *Legislación petrolera internacional: Nueva etapa del proceso de liberación*. Compilación de Luis Araiz Arauz. Siglo Veintiuno Editores México, 1978, 841 pp.
- Malavé Mata, Héctor. *Petróleo y desarrollo económico en Venezuela*. Ediciones Pensamiento Vivo, Caracas, 1962, 402 pp.
- . *Formación histórica del antidesarrollo de Venezuela: Premio de Ensayo casa de las Américas 1974*. Ediciones Rocinante, Caracas, 1980, 263 pp.
- Maldonado Veloza, Fabio. "La OPEP: Un cartel de terratenientes". *Comercio Exterior* (Banco Nacional de Comercio Exterior, México), XXXI, 6 (junio, 1981), 704-7 pp.

- _____. "La acción del Estado en el origen y el destino del ingreso petrolero" en: Alfredo Ramos Jiménez (editor). *Venezuela: Un sistema político en crisis*. Kappa Editores, Mérida, 1987, 271 pp.
- Marshall, Alfred. *Principios de economía*. Traducción de Emilio Figueroa. Aguilar, Madrid, 1957, 733 pp.
- Martínez, Osvaldo. "Comercio mundial y nuevo orden económico internacional". *Comercio Exterior* (Banco Nacional de Comercio Exterior, México), XXXI, 6 (junio, 1981), 649-660 pp.
- Marx, Karl. *El capital*. Traducción de León Mames y edición a cargo de Pedro Scaron. Segunda edición en español. Siglo Veintiuno Editores, Madrid, 1981, tomo I, Vol. 2, tomo III, vol. 8, 1314 pp.
- . *Los fundamentos de la crítica de la economía política: Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie*. Traducción de Agustín García Tirado. Comunicación de, Madrid, 1972, tomo I, 399 pp.
- . *Miseria de la filosofía*. Traducción de José Aricó. Quinta edición. Siglo Veintiuno Editores, México, 1975, 210 pp.
- Maza Zavala, Domingo Felipe. *Hacia la independencia económica*. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Central de Venezuela, Caracas, 1975, 234 pp.
- . *Los mecanismos de la dependencia*. Tercera edición. Ediciones Rocinante, Caracas, 1980, 271 pp.
- Mejía, Alarcón. "El ingreso fiscal y la industria petrolera". *Economía y Ciencias Sociales* (Caracas), (enero-marzo de 1970).
- Memoria de la Corte Federal y de Casación*. Imprenta Nacional, Caracas, 1941.
- Mieres, Francisco. *El petróleo en la problemática estructural de Venezuela*. Instituto de Investigaciones, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Central de Venezuela, Caracas, 1969, 402 pp.

- Mommer, Bernard y Ramón Rivas Aguilar. "El petróleo en la transformación burguesa de Venezuela". *Revista de Economía Latinoamericana* (Banco Central de Venezuela, Caracas), XVI, 62 (1981), 205-238 pp.
- _____. "Petróleo, renta del suelo e historia". Mimeografiado. Facultad de Economía, Instituto de Estadística Aplicada y Computación, Universidad de los Andes, Mérida [Venezuela], 1981, 67 pp.
- Pérez Alfonso, Juan Pablo. *La dinámica del petróleo en Venezuela*. Foro celebrado en la Universidad Central de Venezuela en junio de 1965. Dirección de Cultura, Universidad Central de Venezuela, Caracas, 1965, 272 pp.
- Pérez, Carlos Andrés. *Manos a la obra: Textos de mensajes, discursos y declaraciones del Presidente de la República (5 de octubre, 1974 a 7 de marzo, 1975)*. Ediciones de la Presidencia de la República, Caracas, 1975, Tomo I, Vol. 2, 620 pp.
- Petróleo y otros datos estadísticos: 1979*, Ministerio de Energía y Minas, Caracas, 1980, 205 pp.
- Petróleo y otros datos estadísticos: 1971*, Ministerio de Minas e Hidrocarburos, Caracas, 1972, 227 pp.
- Revista del Ministerio de Fomento*. (Caracas), II, 12 (Mayo, 1939).
- Ricardo, David. *Principios de economía política y tributación*. Traducción de Juan Broc B., Nelly Wolff y Julio Estrada M. Fondo de Cultura Económica, Bogotá, 1959, 332 pp. [Edición original 1817].
- Rivas Aguilar, Ramón. "Estado y economía (1936-1945)". Trabajo de ascenso para optar a la categoría de profesor Agregado, Facultad de Humanidades, Universidad de los Andes, Mérida.
- Rivero, Ramón. *El imperialismo petrolero y la revolución venezolana. Tomo III: La OPEP y las nacionalizaciones: La renta absoluta*. Fondo Editorial Salvador de la Plaza, Caracas, 1979, 377 pp.

- Ruptura, Comisión ideológica de. *El imperialismo y la revolución venezolana. Tomo I: Capital y propiedad territorial*. Fondo Editorial Salvador de la Plaza, Caracas, 1977, pp. Tomo II: *Las ganancias extraordinarias y la soberanía nacional*. Editorial Ruptura, Caracas, 1977, 383 pp.
- Smith, Adam. *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. Traducción de Gabriel Fáuco. Fondo de Cultura Económica, México, 1979, 912 pp.
- Sociedad de las Naciones. "Primer informe de la reunión de miembros titulares y corresponsales del Comité Fiscal". Fiscal Reunión Méx/126/, 15 de junio de 1940, Ciudad de México. Archivo del Dr. Manuel R. Egaña, Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela.
- Torrealba Álvarez, Raúl. *Petróleo en Venezuela: La nacionalización*. Editorial Pluma, Bogotá, 1980, 577 pp.
- Ugueto, Luis. "A dónde va la economía venezolana?" Ponencia presentada el 7 de julio de 1981 en las jornadas sobre los 23 años de la democracia en Venezuela, organizadas por el Rectorado y la Dirección General de Cultura y Extensión, Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela.
- Uslar Pietri, Arturo. "Discurso pronunciado con motivo de la instalación de la Escuela Libre de Ciencias Económicas y Sociales". *Acción venezolana: Revista de Economía y Finanzas* (Caracas), 2-3 (noviembre-diciembre, 1938).
- Zanoni, José Rafael. *El precio del petróleo, sus determinantes y su fijación por la OPEP*. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, División de Publicaciones, Universidad Central de Venezuela, Caracas, 1981. 813 pp.