



Año 24 No. 86

Abril - Junio 2019

Revista Venezolana de Gerencia



UNIVERSIDAD DEL ZULIA (LUZ)
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Centro de Estudios de la Empresa

ISSN 1315-9984

Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons
Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 3.0 Unported.
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/deed.es> ES

La industria petrolera: una historia de empresas familiares¹

D´Orazio, Franco (†)²
Romero Borré, Jenny³

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo la caracterización de las empresas familiares que han contribuido al establecimiento de la industria petrolera, en tal sentido, se destaca su desarrollo y evolución en el tiempo a partir del último cuarto del *siglo XIX*. El documento también identifica a los emprendedores y sus familias, quienes fundaron empresas que alcanzaron gran relevancia, algunas de éstas continúan hoy en día sus operaciones, pero ya transformadas en empresas globales. El estudio realizado es de carácter descriptivo, con el empleo de fuentes de tipo documental. Los resultados revelan que las actividades emprendidas por estos negocios de familia se desarrollaron a lo largo de toda la cadena de valor del sector petrolero, incursionando en las fases de exploración, producción, refinación, transporte y mercadeo, así como en las actividades del sector conexo, cuya figura principal operó a través de la conformación de empresas contratistas, de servicios o consultoras. Se concluye que estos negocios a lo largo de su recorrido histórico han tenido que irse transformando y adaptando de acuerdo a las necesidades cambiantes del escenario petrolero nacional e internacional para poder mantenerse vigentes a lo largo del tiempo.

Palabras clave: empresas familiares; emprendedores; industria petrolera.

Recibido: 27-07-17 Aceptado: 13-11-18

- ¹ Una primera versión de este trabajo fue presentada en las I Jornadas Internacionales “Economía, Política y Sociedad”, organizadas por la Universidad del Zulia en el año 2016. Maracaibo, Venezuela.
- ² Doctor en Ciencias Económicas, Magíster e Ingeniero de Petróleo, y Profesor Titular de la Universidad del Zulia (Maracaibo, Venezuela). Programa Avanzado de Gerencia (Instituto de Estudios Superiores de Administración, Caracas, Venezuela). Ejercicio profesional: Compañía Shell de Venezuela, Corporación Venezolana del Petróleo, Maraven S.A., Petróleos de Venezuela, S.A. y Ejercicio privado. E-mail: fdoraziop@yahoo.com D´Orazio, Franco falleció.
- ³ Doctora en Ciencias Humanas – Mención Dinámica de la Empresa Familiar. Magíster en Gerencia de Empresas – Mención Finanzas. Economista. Docente e Investigadora de la Universidad de la Costa, Barranquilla-Colombia y del Instituto de Investigaciones “Econ. Dionisio Carruyo” de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia (Maracaibo, Venezuela).E-mail: jennyfrb@yahoo.com

The oil industry: a history of family businesses

Abstract

The present work aims at the characterization of family businesses that have contributed to the establishment of the oil industry, in this sense, stands its development and evolution in the time from the last quarter of the 19th century. The document also identifies entrepreneurs and their families, who founded companies that achieved great importance, some of these remain today its operations, but already transformed in global enterprises. The study is descriptive, with the use of documentary sources. The results reveal that the activities undertaken by these family businesses were developed throughout the entire chain of value of the oil sector, dabbling in phases of exploration, production, refining, transportation and marketing, as well as the activities of the related sector, whose main figure operated through the formation of contractors, service or consulting. It is concluded that these businesses throughout their historical journey have had to be transformed and adapted according to the changing needs of the national and international oil scene to be able to remain valid over time.

Keywords: family-owned businesses; entrepreneurs; oil industry.

1. Introducción

Joseph A. Schumpeter (1954) en su famosa obra: *Historia del Análisis Económico*, retrotrae el conocimiento de la economía a épocas griegas comenzando con la crematística aristotélica y abordando la *Oeconomicus*, que en su léxico significa la mera administración de la casa y que conecta, desde un mismo principio, la economía con la familia. Luego pasa revista a las épocas romana y medioeval citando tratados sobre temas ligados a la administración del hogar, como por ejemplo... "*Oeconomia ruralis et domestica* (1593-1607) de Johann Colerus, que como bien lo indica su nombre contiene consejos acerca de la administración de la casa incluyendo los trabajos de campo, la jardinería, la horticultura y la práctica médica

medieval; a continuación vendría B. Keckermann con su *Systema disciplinae politicae* (1606) que definía la *oeconomia* como *disciplina de domo et familia recte dirigenda*, es decir, disciplina de la casa y la familia mediante la dirección de la razón y, análogamente, surge *L'Economo prudente* (1629) de B. Frigerio, quien define la economía como 'cierta prudencia con la cual gobernar la familia'...' (Schumpeter, 1954: 197-198).

Más adelante, en la sección correspondiente al 'Esquema clásico del proceso económico', Schumpeter describe con más amplitud y firmeza las características de los actores o *dramatis personae* que fueron admitidos formalmente en esa escena clasicista, ellos son las empresas y las economías familiares... más no las clases sociales compuestas de terratenientes,

trabajadores y capitalistas, que identificaba así como meras categorías definidas por su rasgo económico por una vieja práctica social sancionada por el escocés Adam Smith (1723-1790), que fue sustituida luego por un esquema de dos clases, no tipos, por el insigne alemán Karl H. Marx (1818-1883).

Comienza así la inserción formal del “empresario” en la escena comercial e industrial, como un cuarto tipo o categoría con que los economistas establecieron o identificaron a la figura más llamativa del proceso capitalista. En ese orden de ideas, Joseph A. Schumpeter nos relata que...

“Ya los doctores escolásticos, al menos desde tiempos de San Antonio de Florencia, habían distinguido entre la industria del hombre de negocios y la labor del obrero. Los economistas del siglo XVII habían mostrado ya una comprensión inequívoca, aunque implícita, del tipo empresarial... y el francés Richard Cantillon (1680-1734) ha sido, que yo sepa, el primero en utilizar el término ‘entrepreneur’. Pero todas esas sugerencias se agotaron sin fructificar. Adam Smith ha considerado ocasionalmente el tipo –ha hablado de ‘empresario’, ‘maestro’, ‘comerciante’– y, si se le hubiera urgido, no habría negado que ningún negocio funciona por sí mismo [...] y ciertamente, consideró el caso del capitalista que presta capital a otras personas. Pese a ello, ésta es la impresión general que recibe su lector.

El comerciante o maestro acumula capital –tal es, realmente, su función esencial– y con ese ‘capital’ contrata ‘individuos industriosos’, o sea, trabajadores, los cuales hacen todo lo demás. Al proceder así, expone a riesgo de pérdida esos medios de producción, más, aparte de eso, lo único que hace es supervisar sus asuntos para garantizar que los beneficios afluyan a sus bolsillos.

Jean-Baptiste Say (1767-1832), que seguía la tradición francesa (Cantillon), fue el primero en atribuir al empresario –como tal y distinguido del capitalista– una posición determinada en el esquema del proceso económico. Su aportación se condensa en el jugoso enunciado de que la función del empresario consiste en combinar los factores de producción en un organismo productivo” (Schumpeter, 1954: 617-619).

Esta larga cita textual de la *Historia* de Schumpeter es interesante considerar pues él creyó en Say como el autor que convirtió la noción popular de la ‘combinación de factores de producción’ aplicada a una empresa en marcha, en un instrumento científico cuando se le aplica a una nueva empresa, en formación. Aunque la influencia del pensamiento de Say no está clara en las obras de sus pares o posteriores, como en la de Smith, antes mencionado, o las de David Ricardo (1772-1823), Nassau W. Senior (1790-1864) –estos últimos ignoraron por completo a los empresarios– y por supuesto la de Marx; pero es a partir de John Stuart Mill (1806-1873), admirador del *utilitarismo*, quien introduce el término ‘*entrepreneur*’ para uso general de los economistas ingleses, mencionando definitivamente que las funciones del empresario pasaron entonces de la superintendencia al control y hasta la dirección de la empresa.

Y cuando aún vivían algunos de esos insignes pensadores de la economía moderna, circunscritos en la fase de madurez del clasicismo, se desataba la fiebre social por la energía expresada en sus primeras máquinas de vapor, la impronta de la generación eléctrica masiva, los automóviles con motores de combustión interna, las grandes naves en constante movimiento interoceánico y la industria del petróleo, como pionera

de las grandes factorías energéticas del orbe... de la mano de sus emprendedores más importantes, que desde entonces la catapultaron siglos hacia adelante.

Abordando el impacto capitalista de esos grandes negocios, Schumpeter [2010(1942):175] define más ampliamente algunas nociones acerca de empresas y que aplican a las de tipo familiar⁴ en su ensayo *Capitalismo, socialismo y democracia*, reeditado en 2010 bajo el título: *¿Puede sobrevivir el capitalismo?* Allí describe el ascenso social del hombre desde épocas medioevales: “Cuando solo le era posible elevarse apalancado en la Iglesia (la Católica, por supuesto), en las actividades desplegadas en las cancillerías de los magnates territoriales o en la jerarquía de los señores feudales... y a continuación en la empresa capitalista: en un principio comercial y financiera; después minera y finalmente industrial...”, de esa forma el ‘capitalismo’ incipiente le facilitó al hombre el ascenso a través de los diferentes estratos sociales hasta alcanzar estadios superiores de prestigio por medio de los negocios, que permitieron el desarrollo de una poderosa clase burguesa, muy distinta a la alcurnia eclesiástica o monárquica incluyendo a los integrantes de sus nobles cohortes, y la de los señores feudales... todas las cuales coparon por más de un milenio la escena cumbre de la sociedad dominante en el viejo continente.

Ese escenario se desarrolló al amparo de las empresas de corte familiar, en principio, que luego se transformarían en colectivas. Al respecto, es conveniente

aclarar qué se entiende por empresas de corte familiar; en tal sentido Moreno (2010); Hernández *et al*, (2015) y Romero *et al*, (2015), concluyen que no existe una definición clara sobre empresas de familia, no obstante, señalan tres dimensiones sobre las cuales existe consenso entre los autores. La primera, supone que la propiedad de la empresa está controlada mayoritariamente por una o varias familias. La segunda, es la dirección, y se refiere a que generalmente en estas empresas algún miembro de la familia ocupa un cargo directivo o una silla en el consejo de administración. Y la tercera dimensión hace referencia a la continuidad de la empresa a lo largo de los años. Así, para Ward (1987); Mussolino y Calabro (2014) es precisamente esta transferencia a la siguiente generación de una familia la que define la empresa familiar. Estos aspectos quedan en evidencia a lo largo de la experiencia de la industria petrolera detallada en el presente estudio.

En tiempos recientes, afirma Schumpeter... “El espíritu de la empresa sigue siendo activo y el caudillaje del grupo burgués sigue siendo la fuerza motriz principal del proceso económico. La clase media sigue siendo una potencia política. Las normas burguesas y los móviles de acción burgueses, aunque sufren un menoscabo cada vez mayor, siguen todavía con vida. La supervivencia de las tradiciones –y la propiedad familiar de los paquetes de acciones que aseguran la dirección de tales o cuales sociedades– siguen haciendo que el

⁴ Es prudente aclarar que, para el caso de Venezuela, los grupos empresariales se inscriben con diferentes calificaciones, como Compañía anónima (C. A., la gran mayoría de ellas), Sociedad anónima (S. A., prácticamente reservada a las empresas del Estado), Sociedad de responsabilidad limitada (SRL, para algunas empresas de servicio como de tintorería, catering, etc.) y finalmente las Cooperativas. De esa manera, las empresas familiares aquí nombradas, dedicadas a las actividades petroleras, se corresponden con el sufijo: C. A., de Compañía anónima.

comportamiento de muchos directores de empresa se oriente al de un gerente-propietario de antaño. La familia burguesa no ha perecido hasta ahora; de hecho, se apega a la vida con tal tenacidad que ningún político responsable ha osado tocarla por ningún método que no sea la imposición de tributo...” (Schumpeter, 1954: 164, 234).

Y desde hace poco más de medio siglo se han dado factores de descomposición familiares que de alguna manera han afectado las empresas constituidas con ese basamento primario, y viceversa: “La fragilidad institucional de las empresas es proyectada incluso al aspecto familiar, dado el debilitamiento y la desintegración de la familia burguesa (e intelectual) en la sociedad capitalista moderna, cuyo grupo familiar ya no conserva los patrones formacionales y morales que hicieron posible la evolución económico-social de antaño” (D’Orazio, 2014: 81). He allí los argumentos fundacionales y las aristas evolutivas que han afectado al mundo empresarial, del que, por supuesto, no ha escapado la industria petrolera mundial, la cual analizaremos desde el punto de vista documental con cierto detalle en este trabajo, donde se describe su evolución dejando de manifiesto que al igual que otros sectores de la economía su esencia es de carácter familiar.

2. Empresas petroleras, Empresas familiares

El mundo empresarial que se mueve alrededor de la industria petrolera se percibe en dos áreas fundamentales: Empresas operadoras y de servicios. De esa manera, por un lado están los conglomerados industriales que se encargan de las operaciones de los campos petrolíferos, de la producción

y refinación del petróleo y/o del gas natural, estas son las denominadas *majors*, como suelen identificarse a nivel global... y por otro lado se ubica el sector conexo, también llamados contratistas, igualmente globalizado y en muchos casos de dimensiones tan importantes como los primeros y en ambas categorías, el papel de las empresas familiares ha sido fundamental desde el principio.

Ciertamente, un negocio de la magnitud, trascendencia y complejidad del petrolero no fue planteado por sus emprendedores, en sus inicios, con la completa visualización de las potencialidades que le apreciamos hoy día. Ninguna evolución empresarial ocurre de manera instantánea ni el desarrollo de sus portafolios de negocios resultan, necesariamente, tal y como se les planifica desde un principio. Los negocios y sus proyectos asociados fraguan en la medida en que los requerimientos de mercado, los desarrollos tecnológicos, las estrategias empresariales, las necesidades sociales, o los simples patrones de consumo, individuales o colectivos, los impulsan, inclusive, más allá de las fronteras imaginadas.

Esa premisa genérica aborda el aspecto formacional de las empresas petroleras. En ese orden de ideas, los Estados y sus respectivos Gobiernos, en su propio accionar, tuvieron poco impacto sobre la formulación inicial del negocio petrolero, por cuanto el acometimiento de esa industria se correspondió con un acto empresarial privado *per se*. Luego del uso intensivo de los medios de locomoción por tracción a sangre, que empleaba caballos u otros cuadrúpedos domesticados para halar carruajes, así como el uso de la madera, único combustible conocido hasta el *siglo XVIII*, la humanidad evolucionó a la aplicación del vapor de agua para el movimiento de

sus máquinas (D'Orazio, 2007).

La generación de vapor implicaba el uso de combustibles fósiles como la madera o el carbón mineral —éste último explotado comercialmente a partir de 1850— y que se aplicaban directamente como energéticos en calderas instaladas en las unidades de transporte, tales como el ferrocarril y algunas naves modernas para la época, ya que las más antiguas también se movían por tracción a sangre: remos, o energía eólica —velamen—. Al mismo tiempo, era habitual utilizar los derivados de la hulla y el esperma de ballenas para fabricar velas, apropiadas para la iluminación en ambientes domésticos, urbanos e industriales, avances que acontecían paralelamente en casi todos los continentes (D'Orazio, 2007).

Ese mercado energético primitivo se vio revolucionado por la aparición de los primeros combustibles no sólidos conocidos a la fecha: los hidrocarburos, primero por el petróleo y luego el gas natural, que además abarcan una amplia gama en cuanto a usos y eficiencia térmica se refiere, facilidad de manejo, almacenamiento y abundancia.

El petróleo y el gas se utilizaron como combustibles, sobre todo en quemadores para generar vapor, y como lubricante, en reemplazo de otras sustancias de procedencia animal y/o vegetal conocidas para la época. Finalmente, con el desarrollo de los motores de combustión interna, de invención coincidente a finales de ese mismo siglo y aplicados masivamente en vehículos de transporte personal y luego colectivo, desde principios de los mil novecientos. A partir de allí el petróleo le facilitó a la humanidad el gran salto a la modernidad con ventajas considerables sobre todos los otros energéticos conocidos y empleados anteriormente

(D'Orazio, 2007).

a. Primeras experiencias de desarrollo de empresas petroleras de orden internacional

La primera producción formal de petróleo ocurrió en suelos europeos, entre las actuales Polonia y Ucrania, al norte de Eslovaquia, en las cercanías de la hoy provincia de Cracovia: una zona que alrededor de 1789 era conocida como el *Reino de Galicia*, contigua al límite oriental de Europa central, según mapas de la época presentados por Durant & Durant (D'Orazio, 2007). Su explotación comercial se iniciaría de manera rudimentaria de manos del farmaceuta y emprendedor Ignacio Lukaszewicz (1822-1882), utilizando el destilado de *aceite mineral* para reemplazar al de las ballenas, aplicado en la iluminación, fomentando un modesto mercado en dicho feudo a mediados del año 1853, actuando conjuntamente con los empresarios Titus Trzeciecki y Mikolaj Klobassa, quienes establecieron su centro de *minería de petróleo* en el poblado de Bóbrka: escarbando la tierra en principio y después perforando pozos en las cercanías de sus rezumaderos naturales, al igual que se producía carbón de las minas yacientes en esa zona, rica también en depósitos de sal.

Pero fue en Pennsylvania, Estados Unidos, donde el petróleo se erigió como industria a partir de 1859, una vez establecida la producción comercial de pozos perforados bajo concepciones modernas. Los pioneros: Benjamín Silliman (1779-1864), un químico que en el año 1857 completó los estudios de Samuel Kier (1813-1874) y determinó, en su época y en su medio, los usos

científicos del *aceite mineral*; así como los inversionistas George Bissell –un abogado de Nueva York– y James Townsend –presidente de un banco en New Haven–, quienes se dieron a la tarea de convencer al público para colocar dinero en acciones de una empresa que constituyeron bajo el nombre de *Pennsylvania Rock Oil Company*, la cual formularon con el objeto de explotar los recursos petrolíferos localizados en ese Estado a fin de utilizarlos en la iluminación doméstica y urbana, en principio.

Silliman, al igual que Lukasiewicz, uniría las piezas del acertijo empresarial al conjugar la *Necesidad* con la *Oportunidad*, adecuando las herramientas indispensables, tanto las del consumo: las lámparas de Viena (o de Praga) para quemar keroseno, como del método de suministro: los taladros de perforación (máquinas chinas usadas desde tiempos pretéritos para la búsqueda de sal y agua en el subsuelo), encomendándole la tarea al ex-maquinista ferroviario Edwin L. Drake (1819-1880), apodado *el coronel*, la cual realizó en las cercanías del poblado de Titusville, ubicado en el valle Oil Creek, al noroeste de Pennsylvania.

Esos emprendedores revolucionarían el conocimiento que se tenía entonces sobre extracción y uso del petróleo, acometiendo un esfuerzo intelectual, empresarial y humano que permitieron formular el negocio petrolero moderno. Igualmente ocurriría en la región del Cáucaso, con la explotación comercial de los ricos yacimientos de Bakú, sobre la Península de Apsheron, ubicada en las riberas del mar Caspio. Esos campos petroleros fueron desarrollados primitivamente mediante la excavación de pozos a mano, cincuenta años atrás... y según cuenta la historia de Azerbaiyán, en su capital, sobre el campo Bibi-Eybat, se perforaría el primer pozo

petrolero en el mundo, durante el año 1847, bajo la conducción de un ingeniero ruso llamado F. N. Semyenov.

Más tarde, a partir de 1872, esa rica zona perteneciente a la Rusia de aquel entonces contaría con importantes emprendedores como los suecos Nobel, una familia de ingenieros en la que destacó el inventor Alfred (1833-1896) y sus hermanos Ludwig (1831-88) y Robert (1829-96), quienes fundarían un consorcio familiar con la firma: *The Nobel Brother's Company* para operar y explotar campos de hidrocarburos y muy especialmente, en el área de refinación de crudos.

Luego entraría en escena una rama francesa de la dinastía Rothschild, de la mano del banquero Alphonse (1827-1905), con sus empresas *Caspian and Black Sea Oil Company* en el área de exploración y la *Mazut Transportation Society* en la fase de transporte, en principio, quienes tomarían las decisiones cardinales para el progreso de las actividades petroleras en dicha área mezo oriental.

Ambas empresas serían luego adquiridas por el grupo anglo holandés Shell. Desde esa rica zona se lograrían importantes avances tales como el desarrollo de cisternas para el transporte de crudos: terrestre (en trenes) y marítimo (para el mar Caspio), usando petróleo directamente como combustible, además del tendido de oleoductos, el desarrollo de algunos procesos de refinación como la remoción de azufre, ensayada por los Nobel, la perforación rotatoria y otros avances.

A continuación, la búsqueda o consecución de recursos monetarios a mediano y largo plazo, incluyendo factores de riesgo, tal y como ocurrió con la *Rock Oil Company* de Pennsylvania, que logró perforar el primer pozo en

el mundo occidental de la mano del emprendedor Drake que con su asociado E. B. Bowditch, convirtieron luego en la *Seneca Oil Company* encargada de inaugurar la explotación comercial de yacimientos en esa rica zona petrolera y de promover el capitalismo moderno en el área de los hidrocarburos, mediante la creación de empresas privadas con diversas estructuras societarias y fomentando la venta de participaciones accionarias al público en general. Por cierto, esas sociedades mercantiles son conocidas hoy día como empresas de capital abierto: Saca o Saica, en nuestro medio.

b. La experiencia del surgimiento de la industria petrolera venezolana

En el caso venezolano la industria petrolera nació prácticamente globalizada, dado que, para la fecha de su parto definitivo, 1914, “el impacto comercial del nuevo energético, a nivel mundial, ya había ocurrido y algunas de las principales corporaciones que vinieron al país a desarrollarla, contaban, para aquel entonces, con más de un cuarto de siglo de experiencia en el manejo de ese negocio” (D'Orazio, 2007: 34).

La entrada de las *Standard Oil*, *Royal Dutch Shell*, *Gulf Oil* y otras empresas de talla mundial en la nación, a través de empresas subsidiarias internacionales o directamente con concesionarias nacionales creadas para tal fin, obedecía a la creciente demanda de crudos para abastecer sus mercados mundiales ya en franca expansión dado el extraordinario progreso vehicular que se observaba simultánea-mente en todos los ambientes: tierra, aire y mar, así como en el desarrollo de parques industriales

modernos tanto en Europa como en Norteamérica (D'Orazio, 2007).

Dichos programas exploratorios, realizados en Venezuela a partir de octubre de 1911, le fueron contratados a Ralph Arnold (1875-1961), un doctor en geología de la Universidad de Stanford, EUA, por la empresa *General Asphalt Company* con el fin de fortalecer sus actividades en nuestro suelo antes de que expiraran sus concesiones y cuyas perforaciones iniciales se realizarían a través de las subsidiarias en el país, inicialmente con *The New York and Bermudez Company* y luego con *The Caribbean Petroleum Company*, ambas adquiridas secretamente por el grupo Shell, dirigido por Marcus Samuel (1853-1927) y Henri Deterding (1866-1939), a través de una empresa estadounidense llamada *Burlingston Investment Company* con la que se posesionaron, en el año 1913, de las concesiones ex-Tregelles otorgadas por el gobierno venezolano, a principios de 1912, al doctor Rafael Max Valladares, representante nacional de la *General Asphalt*. Esas concesiones incluían 27 millones de hectáreas en 13 estados venezolanos, ubicadas al norte de los ríos Apure y Orinoco: casi un tercio del país (D'Orazio, 2007).

Pero antes de darse el desarrollo moderno de la industria de los hidrocarburos en el país, debe acotarse que fue en las vecindades de Santa Ana y Rubio, a unos 20 kilómetros por la vieja carretera que conduce hacia San Cristóbal, donde existían emanaciones naturales de crudo que se fortalecerían a raíz del terremoto ocurrido en el área del Gran Estado de Los Andes y el departamento colombiano Norte de Santander, en mayo de 1875... pues allí mismo comenzaría la actividad petrolera en Venezuela.

El primer ensayo empresarial

autóctono aconteció en septiembre de 1878, cuando don Manuel Antonio Pulido Pulido (1827-1892) creó la *Compañía Hullera del Táchira* en la aldea la Alquitrana, ubicada en el municipio Rubio del Distrito Junín del Gran Estado de los Andes, asociándose en principio con el general José A. Baldó, poseedor de derechos similares sobre unos terrenos adyacentes... empresa que luego, a partir de agosto de 1882, se transformaría en *Compañía Nacional Minera Petrolia del Táchira* al cambiar su razón social de productora de hulla y alquitrán, derivado del carbón para enfocarse a la explotación de petróleo, conocido medio siglo antes en la misma región andina, entre las poblaciones de Escuque y Betijoque, donde, a partir de 1824, se apreciaban abundantes exudaciones de crudo de inferior calidad que denominaban *aceite de Colombia* y que acopiaban en lienzos para utilizarlo en el alumbrado de las casas y los quehaceres agrícolas.

Así, la primera empresa petrolera integrada en Venezuela fue la enunciada por Pulido, propietario de los terrenos de la Alquitrana, hacienda productora de café y azúcar ubicada sobre la cuenca del río Quinimarí, asociado en definitiva con Baldó además del doctor Carlos González Bona, médico e ingeniero promotor de la idea del negocio, Ramón María Maldonado, José Gregorio Villafañe y Pedro Rafael Rincones, para explotar la concesión denominada 'cien minas de asfalto'. Ellos fueron los emprendedores originarios de la primera empresa petrolera nacional.

Esa empresa se formuló con mil acciones, constituyendo un capital social de 100 mil bolívares (cancelados en 'venezolanos', la moneda corriente de entonces) de los cuales cuarenta acciones (el 4%) le correspondían al gobierno nacional dadas las normas

legales de la época, según Méndez (1978). La empresa *Petrolia del Táchira* inició sus actividades extractivas trepanando algunos pozos someros a mano y comenzó a producir, a principios de 1883, *aceites minerales* refinados en unos alambiques rudimentarios –léase, la primera destilería nacional, de 15 BPPD de capacidad–, que al igual que en otras latitudes eran utilizados para alumbrar en candiles y se vendían al detal en los mercados de Cúcuta (Colombia), Rubio, Santa Ana y San Cristóbal.

Luego, Rincones viajó a los EUA y adquirió un taladro de percusión a cable de la *Seneca Oil Company*, la misma empresa organizada en Pennsylvania por el *coronel* Edwin Drake, antes mencionados, y con ese equipo iniciaría la perforación de pozos más profundos, de 40 a 90 metros de profundidad (el mayor de ellos alcanzaría los 270 metros), comenzando con el afamado *Eureka* y completando la actividad cinco años más tarde con una docena de pozos (serie de pozos denominados *Ureca*, según testimonio de Rosales (1976). La producción comercial alcanzaría un *pico* de 600 galones diarios de crudo de 20 a 25 °API, y la empresa estuvo activa hasta 1934, año en el cual expiró la concesión original de la Alquitrana.

Por cierto, *La Petrolia del Táchira* cumplió, durante sus varias décadas de existencia, con todos los parámetros y protocolos que permiten clasificarla y calificarla como una empresa de corte familiar, o multifamiliar, para ser más precisos. En primer lugar, el gobierno de la empresa y su control de gestión, tanto gerencial como de políticas y estrategias, recayó sobre sus miembros fundadores: Socio principal que preside Manuel Antonio Pulido, gerente Carlos González Bona y subgerente José A. Baldó, así como Pedro R. Rincones, socio industrial

encargado de negociar el taladro con la *Seneca* en los EUA y luego, responsable de las labores de explotación los 5 años siguientes a la traída del equipo de perforación.

Y, en segundo término, el deseo de los propietarios de que la empresa continuara en manos de sus descendientes fue obvio. En mayo de 1892 fallece don Antonio Pulido, un par de años después José G. Villafañe y al poco tiempo Ramón R. Maldonado. Quedarían vivos entonces, y a cargo del negocio, González Bona y Pedro Rincones y a partir de allí, la empresa comenzó a declinar su productividad aunada a la creciente importancia que ya tenían las compañías internacionales que iniciaban su explotación petrolera en Venezuela. En 1928 el ciudadano norteamericano Clarence J. Brown se encargaba de las operaciones, casado con Dolores Pulido Rubio, hija del fundador Manuel A. Pulido, quienes continuaron con la propiedad de la empresa hasta abril de 1934, cuando vencieron los derechos de explotación de *La Petrolia*.

De tal manera que el gobierno y la dirección de la empresa estuvo en manos de la familia por dos generaciones, controlándola y gestionándola claramente hasta el término de la concesión y por más que Doña Dolores Pulido, ya viuda de Brown, y otros herederos de aquellos emprendedores originarios intentaron ratificar el título de la empresa para continuar sus labores de explotación de hidrocarburos, el general presidente Juan Vicente Gómez (1857-1935) a través del Ministerio de Fomento, declaró la extinción de esos derechos "por vencimiento del término de la duración de dicha concesión" en mayo de 1938, acabando de un plumazo con ese sueño originario... aunque menos de tres meses después el gobierno le otorgó esos

mismos derechos de explotación a la *Venezuelan Oil Development Company, Ltd.*, otra subsidiaria de la compañía Shell en el país.

Como corolario de esta historia empresarial y familiar, la primera en los anales de la industria petrolera venezolana (y tal parece que de otras factorías), en diciembre de 1974 el Ejecutivo Nacional decidió aceptar la donación de la finca 'La Alquitrana', que ocupaban las antiguas instalaciones de la *Compañía Petrolia del Táchira* de manos de sus donantes, los herederos de aquella firma, Monseñor José Rafael Pulido Méndez, Ingeniero Manuel Pulido Musche y el Dr. Pablo Pulido Musche, y allí mismo se construyó un parque y el Museo de Petróleo de la localidad, hoy día en estado de abandono gubernamental.

Por cierto, la constitución de empresas de corte familiar en el área petrolera continuó bajo el mismo gobierno del general Gómez Chacón, pero con el único objeto de negociar concesiones, no para producir o explotar hidrocarburos. Así, a partir del año 1919 negociaría áreas en el Lago de Maracaibo el señor Julio Méndez, yerno del presidente y representante nacional de la empresa Kunhardt & Company, y a mediados de 1923 el señor Lucio Baldó Soulés formuló la segunda empresa privada nacional, la *Compañía Venezolana del Petróleo*, adquirida luego por un grupo alemán encabezado por un tal Hugo Stinnes, aunque no pocos autores insinúan abiertamente la participación Presidencial en la propiedad de esa empresa, cuyo único objeto era negociar el otorgamiento de nuevas concesiones (D'Orazio, 2007).

Y con el tiempo otras tres compañías privadas que algunos emprendedores privados nacionales se animaron a crear, en la región centro-oriental del país, no llegaron a calificar

como empresas familiares porque con la nacionalización de la industria se truncaron esas aspiraciones. Ellas fueron la *Talon Petroleum Compañía Anónima* y la *Sociedad Anónima Petrolera Las Mercedes*, en los años cincuenta, y *Petrolera Mito Juan* (primera empresa petrolera Saica venezolana) en los sesenta.

Su crecimiento industrial fue modesto y limitado en el tiempo, puesto que con la política de “no concesiones” implantada definitivamente por el Dr. Juan Pablo Pérez Alfonzo, a la sazón ministro de Minas e Hidrocarburos durante el gobierno de Rómulo Betancourt (de 1959 a 1964), se aceleraría de hecho la reducción de los períodos de explotación anteriormente fijados, adelantándose la reversión de las concesiones nacionales para 1975... y para el primero de enero de 1976 todas las empresas petroleras que operaban en el país pasaron a manos del estado venezolano, creándose con ellas la segunda empresa petrolera estatal de importancia, Petróleos de Venezuela, S. A.

c. Empresas petroleras globalizadas

Puede decirse que el pionero en esta materia fue John D. Rockefeller (1839-1937), quien con sus asociados, Maurice Clark en principio, proveniente de un firma de contadores que luego incursionaron en el mundo cafetalero, ambos iniciaron sus inversiones en el área de la refinación de petróleo en la ciudad de Cleveland, Ohio, y luego Rockefeller siguió por cuenta propia expandiendo el negocio a otras refinerías y al transporte de crudos y derivados con sus nuevos socios, Samuel Andrews y luego con su hermano William, entre otros, con quienes fundó la *Standard Oil* (S. O.,

que en idioma inglés permitió formular el acrónimo *Esso*, hoy día *Exxon*) en el año 1870, que sumaba a sus centros de refinación las destilerías de Pittsburg y Filadelfia y ocho años más tarde esa empresa era la propietaria de casi todos las refinerías de la parte centro oriental de los Estados Unidos de América.

Para 1882 Rockefeller creaba la *Standard Oil Trust* que se convirtió en el primer monopolio del mundo industrial, al mantener bajo una misma estructura jerárquica empresarial (dependientes de ese *holding*, en el que participaba con miembros de su familia) varias compañías destinadas al mismo objetivo común, cual era extraer, refinar, transportar y mercadear petróleo al 90% del territorio estadounidense y muchos otros países del mundo, lo cual manejaba en conjunto con sus socios Flagler, Teagle, Archbold, Payne, Rogers, Pratt y otros. Con tal dominio de la industria petrolera en sus manos el gobierno de los EUA trató de ordenar el mercado y eliminar los monopolios ‘promocionando’ la libre competencia a través de la Ley Sherman, sancionada por el presidente Benjamín Harrison en 1890.

Con ello se logró desmembrar el *Trust de la S. O.* a partir de 1911 (unos 20 años después, luego de innumerables acciones judiciales derivadas), originándose de ese Grupo las siguientes empresas: *S. O. Company de New Jersey* (la original), *S. O. de New York* (luego Mobil), *S. O. de California* (Socal, antes Union Oil y después Chevron), *S. O. de Ohio* (Sohio, adquirida luego por British Petroleum), *S. O. de Indiana* (Amoco), *Continental Oil* (Conoco) y *Atlantic Richfield Corporation* (conocida como Arco).

A partir de esa desintegración empresarial, Rockefeller y su familia conservaron el 30% del paquete

accionario de todas y cada una de esas compañías, además de la totalidad de la *S. O. Company de New Jersey* (la original) de la que John Davison fue presidente hasta el día de su retiro, cuando lo sucedió en el puesto su hijo –del mismo nombre, apodado el Junior– y luego sus nietos: Nelson, directivo de la filial Creole en Venezuela, presidente del Rockefeller Center y a la sazón, Vicepresidente de los EUA; David, presidente del Chase Manhattan, entre otros. Así que, con esa división de propiedades derivada de la reglamentación antimonopólica (o anti trust) propuesta por el Senador John Sherman de Ohio, los Rockefeller se convirtieron al poco tiempo en las personas más acaudaladas del mundo, cuyos descendientes siguen esa tradición empresarial hasta nuestros días (Yergin, 1992).

Con esa experiencia emblemática en el mundo empresarial norteamericano, focalizado al área de los hidrocarburos, otros emprendedores con sus respectivas familias se animaron a invertir en el negocio y formular nuevas corporaciones energéticas de renombre mundial, cuyas actividades continúan en la actualidad como empresas privadas que cotizan en las diferentes bolsas de valores, con los miembros de las familias fundadoras en posesión de importantes paquetes accionarios y algunos de ellos involucrados en los gobiernos de esas empresas privadas.

Son importantes de mencionar, entre otros, los esfuerzos de gestiones realizadas hace un siglo en el Oriente medio (zonas aledañas al golfo Pérsico y a la región del Levante), hoy por hoy de las zonas petrolíferas más ricas del mundo y de mayor porvenir energético e industrial. Allí aparecen nombres de emprendedores como el capitalista inglés William Knox D'Arcy (1849-1917), quien

negociaría las concesiones persas por 60 años que incluían las tres cuartas partes de ese país, denominado Irán a partir de 1935; o el ingeniero armenio Calouste S. Gulbenkian (1869-1955) que con sus negociaciones abrió al mundo occidental las concesiones petroleras del Medio Oriente, inclusive, fue el encargado de definir las fronteras del Imperio otomano y el trazado del Acuerdo de la Línea roja según el cual se produciría petróleo en Iraq (del que él y luego su familia, poseerían el 5%), lo cual tuvo vigencia hasta principios de este siglo. Así mismo aparecería el economista y magnate Jean Paul Getty (1892-1976) y su *Tidewater Oil Company* (luego *Getty Oil Company*) con la que fundó un imperio petrolero familiar a lo largo de tres generaciones y coadyuvó al desarrollo industrial de la zona neutral entre Kuwait y Arabia Saudita, o el médico norteamericano Armand Hammer (1898-1990) de la *Occidental Petroleum* que hizo lo propio en Libia.

Esos petroleros, llamados independientes, complementaron el desarrollo de la industria en los EUA y otras latitudes, al igual que lo harían Ralph Davies con la *Aminoil* en Kuwait; los señores Mellon, prósperos banqueros del *Mellon and Son* que para salvar sus inversiones se apoderaron de la *Guffey Petroleum* y la *Gulf Refining* y que una vez integradas, crearía la *Gulf Oil Corporation*, encargadas de desarrollar la industria en Texas y Oklahoma, la mitad de cuya producción vendían a la Shell. Igual ocurrió con los Pew de la *Sun Oil* y Cullinan de *Texaco*, en las mismas zonas; Doheny de la *Pan American Petroleum Transport* y otros más.

Ellos compitieron de tú a tú con las *majors*, compañías de talla mundial como la anglo-holandesa *Royal Dutch Shell*, de Samuel, los señores Rothschild y de Deterding, antes mencionados; la

gran *Anglo-Persian Oil* (luego *Anglo-Iranian Oil*, hoy día *British Petroleum* y asociados: BP) inicialmente potenciada por D'Arcy y la *Burmah Oil* pero que luego sería controlada, mediante compra accionaria, por el gobierno británico; y la *Turkish Petroleum Company* (antes *African and Eastern Concessions*, luego *Irak Petroleum Company*: IPC) de Gulbenkian, Cassel, el Grupo Shell y un par de Bancos financieros, alemán y turco, respectivamente... así como el geólogo Arnold que guiado por el poderoso grupo *Royal Dutch Shell* abrió la potencialidad petrolífera venezolana a principios del siglo pasado, al tiempo que se incorporaban al mercado mundial otras empresas independientes que pronto tendrían renombre, como las dirigidas por los Sullivan, Humble, Sinclair, Phillips y otros magnates petroleros (Mosley, 1975; Yergin, 1992).

d. Desenlace de los consorcios

Al paso del tiempo, aquellos consorcios familiares evolucionaron empresarialmente en todas y cada una de las etapas del negocio, desde la exploración y producción hasta la refinación, transporte y mercadeo, y algunos focalizaron su interés en la manufactura de productos petroquímicos... y lo hicieron tanto en los aspectos operativo e industrial *per se* cómo en lo administrativo, gerencial y organizacional, así como en las áreas de investigación a fin de desarrollar al máximo los elementos tecnológicos disponibles para potenciar la industrialización de nuevos productos, abrir mercados y adaptarse a las nuevas realidades jurídicas y reglamentarias tanto en los países de orígenes como en sus otras áreas operativas y comerciales

en ultramar. Esta evolución es observable en la actualidad desde tres vertientes globales diferentes:

a. En primer lugar, en sus países de orígenes y en otros industrializados esas empresas se integraron al mercado de valores y aun cuando miembros de las familias originarias mantienen la propiedad de importantes paquetes accionarios (que les permite tomar sus decisiones a nivel del gobierno corporativo), participando o no directa o personalmente en las correspondientes juntas directivas, esas corporaciones han diversificado sus fuentes de capital, su radio de acción y su estructura societaria a nivel mundial.

Como inciso, en tiempos recientes y por diversas razones comerciales y gerenciales en búsqueda de valor agregado vía integraciones horizontales y/o verticales –aguas arriba y/o aguas abajo–, pues las mayores fusiones empresariales a nivel global entre las denominadas IOC (International Oil Companies) se han dado entre compañías petroleras pertenecientes al Grupo originario del *Trust* de Rockefeller (también denominadas las *siete hermanas*, junto con el grupo Shell). De esos artificios gerenciales recientes surgieron: Exxon-Mobil (Exxon), Chevron-Texaco (Chevron), Amoco-Arco-BP (BP), Conoco-Phillips (Conoco), etc.

b. En los países no desarrollados, productores y poseedores de grandes acumulaciones de hidrocarburos, que a principios de los años sesenta del siglo pasado se agruparon en la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y que a mediados de los años setenta nacionalizaron sus respectivas industrias petroleras, para formular las llamadas NOC (National Oil Companies), pues allí se observan tres tendencias: La primera, muy notoria en los estados

arábigos que bordean el este del Golfo Pérsico, donde los consorcios petroleros estatizados están presididos por miembros de las familias gobernantes dado que son reinos absolutistas –y monoteístas– bien educados y mejor adiestrados y a la fecha, de lo más exitosos en el manejo del negocio a nivel mundial.

Otra vertiente fue la observada en Indonesia y Venezuela a fines del siglo pasado, donde sus industrias fueron manejadas al estilo de las grandes corporaciones mundiales, con jerarquías meritocráticas, que se desarrollaron al máximo dentro y fuera del territorio nacional incrementando sus mercados e industrializando sus productos; y la tercera tendencia es la que existe en otros países de gran potencialidad de hidrocarburos pero que han observado serios problemas político-gubernamentales que les ha impedido desarrollar su verdadera potencialidad, como Irán, Angola, Argelia y Nigeria, principalmente. En todos esos casos las industrias petroleras también se manejan a través de empresas propiedad del Estado (NOC), que producen, refinan y comercializan sus productos en el mercado mundial, compitiendo con las *majors* antes mencionadas.

c. Un caso aparte lo constituyen las empresas estatales (NOC) en manos de jefes de gobiernos que han manejado los consorcios petroleros de sus respectivos países como si se tratase de un patrimonio privado, como Husein, Gadafi o Chávez, solo por mencionar algunos casos contemporáneos, que han utilizado dichas industrias para apalancar sus proyectos políticos personales al igual que lo hicieran en el país los gobiernos dictatoriales de Gómez Chacón o Pérez Jiménez, aunque estos últimos no intervinieron en las decisiones medulares del negocio en sí porque las

empresas de ese entonces estaban en manos privadas, mientras los primeros afectaron seriamente el ambiente laboral y la meritocracia de las empresas nacionalizadas al punto de politizarlas en demasía con la consecuente pérdida de productividad y competitividad. Las monarquías y emiratos mezo orientales que bordean el Golfo Pérsico también son buenos ejemplos de este grupo, aunque esos personajes que actúan como jefes de Estado, también se ocupan del gobierno de las empresas (NOC) a 'título propietario' pero con tendencias más desarrollistas que políticas... pero ese es un tema de naturaleza distinta cuyo análisis escapa a los objetivos de este ensayo.

3. El sector contratistas de las compañías petroleras, un sector de empresas familiares

Al igual que con las compañías petroleras del sector primario, el papel de las empresas familiares en el sector conexo, contratistas o empresas de servicio, como quieran llamarse, ha sido fundamental desde el mismo principio. Así como grandes corporaciones operadoras de campos y/o refinadores de hidrocarburos fueron formuladas por emprendedores que involucraron algunos asociados y la mayoría de ellos, a sus respectivas familias (en materia de capitales, gobierno y trabajo) dada la magnitud y complejidad de las actividades a desarrollar, pues las contratistas internacionales más reputadas así como las nacionales más longevas fueron fundadas por empresarios que involucraron a su grupo familiar y a la fecha, la mayoría de ellos ya le ha traspasado el manejo operativo y estratégico de la firma a su segunda o

tercera generación.

Ejemplo de contratistas internacionales que califican perfectamente en el rango de las empresas familiares fueron las fundadas y operadas por los norteamericanos: Hughes y Baker (hoy día fusionadas), y Halliburton, entre otras, todas ellas actuantes en las áreas de servicios a pozos petroleros (mechas de perforación, herramientas, fracturamiento hidráulico, cementaciones, etc.); así como las empresas europeas de cobertura global de los hermanos Conrad y Marcel Schlumberger (franceses), dedicada perfilar pozos y cuantificar reservas de hidrocarburos, entre otras actividades que por cierto, inauguraron comercialmente para la Shell en el campo venezolano de Cabimas en 1927 (bajo la denominación combinada de Schlumberger Surencó S.A., esta última una empresa existente en el país que fue adquirida para promover su operación temprana); Wood Group (escoceses) de ingeniería y facilidades de producción de petróleo y gas, o los Maersk (dinamarqueses) en el área de perforación y logística, transporte de equipos, materiales y partes en general, entre otras más.

Esos emprendedores fundaron sus empresas contratistas o de servicio cuyas líneas de negocios específicos permitieron desarrollar tecnologías útiles para la industria petrolera a nivel mundial y han permanecido en el negocio por casi un siglo, hoy día en manos de sus herederos que han formulado empresas de capital mixto que cotizan en sus respectivas bolsas de valores. Y en el sector conexo nacional la historia no ha sido diferente, tal vez el único distinguo fue el área de operaciones y consultoría, que se desplegaron para no competir con las contratistas internacionales, de mayor fortaleza financiera y tecnológica.

Las empresas de servicios

nacionales se han dedicado esencialmente a la construcción de estructuras y partes en el Lago de Maracaibo o en tierra firme, tanto en oriente como en occidente, operando en áreas de transporte (terrestre y lacustre, incluyendo los servicios de muelles), soldadura, izamiento, ensamblaje, tendido de tuberías y algunos servicios a pozos o servicios generales, la mayoría de ellas fundadas por emprendedores europeos o norte-americanos (en principio) que con el tiempo incorporaron a sus respectivos grupos familiares en las actividades directivas, administrativas y operativas.

Las más antiguas de ellas han pasado ya a manos de la segunda generación, tal y como es el caso de las empresas: Costa Bolívar Construcciones –CBC–, de las familias Scionti y Cianci, hoy día manejada por los primogénitos de ambas familias; Venezolana de Inversiones y Construcciones Clérico –Vinccler– propiedad de la familia Clérico, ya en manos de la segunda generación; Servicios Ojeda, de izamiento, transporte y servicios a pozos, de la segunda y tercera generación de la familia Mercurio; Dragas del Sur –Dragasur–, enfocada al dragado de ríos y embalses, además de proyectos de saneamiento ambiental e ingeniería, manejado por los Ocando, padre e hijo; el grupo de servicios de pozos CPVen, de la familia Pantin, ahora dirigida por los hijos del fundador; Zaramella & Pavan Co. –Z&P–, de Pavan, Zaramella, Piovan y Giuriolo, hoy día en manos de los herederos de la tercera y la cuarta familia antes mencionadas (el primer emprendedor falleció sin dejar descendencia y los segundos han cambiado de ramo... aunque todos conservan la propiedad de sus respectivos paquetes accionarios), entre otros distinguidos empresarios.

La mayoría de estas empresas

están asociadas a la *Cámara Petrolera*, a nivel nacional, o *Acil* y *Acopaz* en la costa oriental del Lago de Maracaibo.

De este género se pudiesen contabilizar tres o cuatro docenas de empresas, de todas las líneas de servicios nombradas; no obstante, a finales de la década pasada el Ejecutivo nacional decidió expropiar sus activos lacustres y tomar sus áreas operativas para incorporarlas al torrente de la empresa estatal PDVSA, lo cual mutiló el desarrollo futuro de dichas contratistas de corte familiar.

Por otro lado, deberíamos añadir las empresas dedicadas al ramo de la ingeniería y gerencia de proyectos, denominadas empresas consultoras, que también sumarían un par de docenas de las cuales han sobrevivido pocas de ellas de manera independiente.

Algunas de esas empresas han sido adquiridas por personas afectas al régimen para desarrollar sus propios proyectos (negocios), mientras que las consultoras más fuertes y mejor equipadas, con conexiones en el exterior, están prestando sus servicios en otros países, aunque la mayoría de ellas no calificarían ya como empresas familiares, como, por ejemplo: Inelectra (empresa Saca), Consultores Occidentales –Cosa–, Tecnoconsult, Empresas Y&V –Yanes y asociados–, etc.

Por cierto, la Venezolana de Proyectos Integrados –Vepica– sería la única a considerar en esa clasificación familiar, puesto que la dirección de la empresa ha pasado a manos del ingeniero Miguel Bocco, hijo del fundador del mismo nombre. La organización *Cavecon* agrupa a las empresas de este sector.

4. Balance de los procesos de nacionalización en la industria petrolera

A pesar de la creencia generalizada, basada en la magnitud y la complejidad de la industria petrolera a nivel global, debe afirmarse que las grandes corporaciones han sido fundadas por emprendedores de carne y huesos que incorporaron a sus respectivos núcleos familiares en el manejo del negocio propiamente dicho y muchas de esas compañías están actualmente dirigidas por los herederos, que a la fecha, tienen a su tercera y hasta su cuarta generación de empresarios al frente de los negocios o participando en ellos ejerciendo sus propiedades accionarias.

Por supuesto, vale la pena mencionar que, aparte de las dificultades normales que los ciclos económicos han arrojado sobre este negocio energético, varias empresas operadoras y no pocas contratistas han sucumbido o han sido desmembradas en el tiempo (referido al siglo y medio que tiene activa la industria mundial de los hidrocarburos), debido además a los cuatro procesos socializantes que han demolido parcialmente dicho sector empresarial y han resquebrajado los vínculos tecnológicos en sus respectivas especialidades.

Históricamente, esos cuatro procesos que afectaron el normal desenvolvimiento de las empresas operadoras de campos así como de las contratistas del sector conexo, que se han traducido en “expropiaciones” de activos por parte de gobiernos de corte totalitarios, son los siguientes: En primer lugar la revolución Bolchevique, que hizo

lo propio en las riberas del Mar Caspio a principios del siglo pasado, donde los hermanos Nobel habían construido sus destiladoras (o refinerías) para endulzar el petróleo extrayéndole el azufre residual. Allí las operaciones normales duraron menos de un lustro, a partir de octubre de 1917, para después ser estatizadas por completo.

En segundo lugar, vendría el caso de México, donde Lázaro Cárdenas nacionalizó la industria petrolera (las *majors* más los contratistas, en un solo decreto) en el año 1938. Le seguirían más tarde par de procesos revolucionarios en la República de Irán, primero con el doctor Mossadeg nacionalizando la industria en 1952 y luego, la revolución del Imán Jomeini de 1978, en los cuales se eliminaron a las empresas de servicio como tales... al igual que ocurriría con la revolución bolivariana a fines de la década pasada, que desarticuló todo vínculo tecnológico de las contratistas vernáculas con sus asociados internacionales.

Pero también es relevante mencionar que esos procesos 'nacionalizadores' en extremo han tendido a revertirse, y como ejemplo mencionamos el caso mexicano, el más reciente de todos, que al reconocer la debilidad de su industria el Congreso aprobó una ley de reforma energética, propuesta en 2010, que abre a los capitales universales la actividad petrolera que hasta ahora, era de la única competencia nacional, pública, a través de su empresa Pemex.

No obstante, aquel 'modelo nacionalista' sigue vigente y en la actualidad, emporios petroleros propiedad de algunos Estados con gobiernos de corte totalitario se han afincado en un extraño concepto de soberanía donde ningún empresario o compañía privada nacional pueden participar en el negocio.

Es lamentable reconocer que ese es el caso nacional, donde los emprendedores criollos no participan en las actividades fundamentales de la industria petrolera, cuyos campos están plagados de banderitas extranjeras por doquier, pero eso sí, procedentes de países dominados por gobiernos de igual tendencia ultrosa o por socios políticos extranjeros, de la naturaleza que sean, que no tienen experticia en el área operativa requerida. De allí la problemática actual de descenso de productividad y la pérdida de mercados de la empresa nacional.

Ese ha sido el epílogo de las empresas de naturaleza familiar que han incursionado en la industria petrolera vernácula, aunque a nivel internacional campean varias operadoras, contratistas y consultores cuyos emprendedores originarios tuvieron la dicha de perpetuar sus respectivos apellidos en la conducción de sus magnas obras empresariales.

5. Conclusiones

El presente documento delineó de manera sucinta los principales elementos que contextualizaron la vinculación de las empresas familiares con el desarrollo de la industria petrolera, la experiencia estudiada subraya que estas unidades de producción han sido el punto de partida de un sin número de negocios en torno a esta actividad, teniéndose que moldear a los cambios tecnológicos, políticos, financieros e institucionales para poder permanecer en el tiempo.

El panorama para los próximos años se avizora un poco sombrío para el sector de los hidrocarburos en general, pues exigirá mayor capacidad de transformación para enfrentar los grandes desafíos derivados de los efectos del cambio climático que demanda un freno a las emisiones de carbono de la industria,

colocándola contra la pared, por la sustitución de esta fuente energética por otras de menor impacto ambiental.

Referencias bibliográficas

- D'Orazio, Franco (2014), **El Pensamiento Económico de Joseph Schumpeter**. España, Unión Editorial, Biblioteca de la Libertad, Formato Menor.
- D'orazio, Franco (2007), Análisis Económico aplicado a la Industria Petrolera. Argentina, Editorial Libros en Red. Fuente: www.librosenred.com
- Hernández, Lisette; Portillo, Rafael; Romero, Jenny y Hernández, Ana (2015), Gobierno corporativo y profesionalización empresarial en hipermercados y supermercados familiares en Venezuela. **Revista Venezolana de Gerencia (RVG)**, vol. 20, núm. 69, enero-marzo, 2015, pp. 116-135 Universidad del Zulia Maracaibo, Venezuela.
- Méndez, Orlando (1978), La Petrolia del Táchira, cronología ilustrada (según documentos del Dr. Manuel Antonio Pulido, publicados con motivo del primer Centenario de la industria petrolera venezolana). **Revista Zumaque (SVIP)**; N° 32, octubre-diciembre, Venezuela, pp. 13-29.
- Moreno, Jorge (2010), La internacionalización de la empresa familiar: modos de entrada, recursos y capacidades. **Revista Económicas CUC**, vol. 31, Número 31, enero – diciembre, Colombia, Universidad de la Costa, pp. 223-234.
- Mosley, Leonard (1975), **El Peligroso Juego del Petróleo**. España, Editorial Noguer S.A.
- Mussolino, D., y Calabro, A. (2014), "Paternalistic leadership in family firms: types and implications for intergenerational succession", *Journal of Family Business Strategy* 5, 197-210.
- Romero Borré, Jenny; Hernández Fernández, Lisette y Bracho Neida. Incidencia del entorno en las exportaciones de las empresas familiares del estado Zulia-Venezuela. **Revista Opción**, vol. 31, núm. 77, mayo-agosto, 2015, pp. 126-144 Universidad del Zulia Maracaibo, Venezuela.
- Rosales, R (1976), **El Mensaje de la Petrolia**. Venezuela, Ediciones de la Presidencia de la República de Venezuela, Segunda Edición.
- Schumpeter, Joseph (1954), **Historia del Análisis Económico**. España, Ariel Economía, Tercera Edición.
- Schumpeter, Joseph [2010(1942)]. **¿Puede sobrevivir el capitalismo?... La destrucción creativa y el futuro de la economía global**. España, Capitán Swings Libros, S. L., (Título original en idioma inglés: *Capitalism, Socialism and Democracy... o Can Capitalism Survive? Creative Destruction and the Future of the Global Economy*).
- Ward, John L. (1987), **Keeping the family healthy**. Estados Unidos de América, Jossey Bass.
- Yergin, Daniel (1992). **La Historia del Petróleo**. Argentina, Javier Vergara Editor.