Maestría en Relaciones Económicas Internacionales

Universidad de Buenos Aires

La renta de la tierra petrolera y sus efectos en la acumulación de capital. El caso venezolano (1970-2010)

Tesis de maestría

Maestrando: Lic. Fernando Germán Dachevsky

Director: Dr. Héctor Eduardo Sartelli

Codirector: Dr. Juan Kornblihtt

Buenos Aires, 22 de junio de 2011

Índice

- **Introducción:** El desarrollo industrial en los países exportadores de materias primas. Planteamiento del problema.

- **Capítulo 1:** La industria petrolera en Venezuela en el marco del desarrollo internacional de la rama.

- **Capítulo 2:** La renta de la tierra y sus mecanismos de apropiación

- **Capítulo 3:** Efectos de la renta de la tierra en el desarrollo de la industria venezolana

- **Conclusiones**

- **Apéndice 1:** Comparación con el caso iraní

- **Apéndice 2:** Fuentes y metodología

Introducción

El desarrollo industrial en los países exportadores de materias primas. Planteamiento del problema

En la presente tesis abordamos un problema central para el estudio de los límites de las economías latinoamericanas: el problema de la renta de la tierra y sus efectos en la acumulación de capital. Para ello, tomamos el caso venezolano por tratarse de un país donde dicha relación se manifestó de manera más intensa. Aquí veremos que la renta constituyó una masa de riqueza disputable tanto en el plano nacional como internacional y con notorios efectos, dependiendo de su magnitud y la forma que tome su apropiación, en el curso de la acumulación de capital de dicho país.

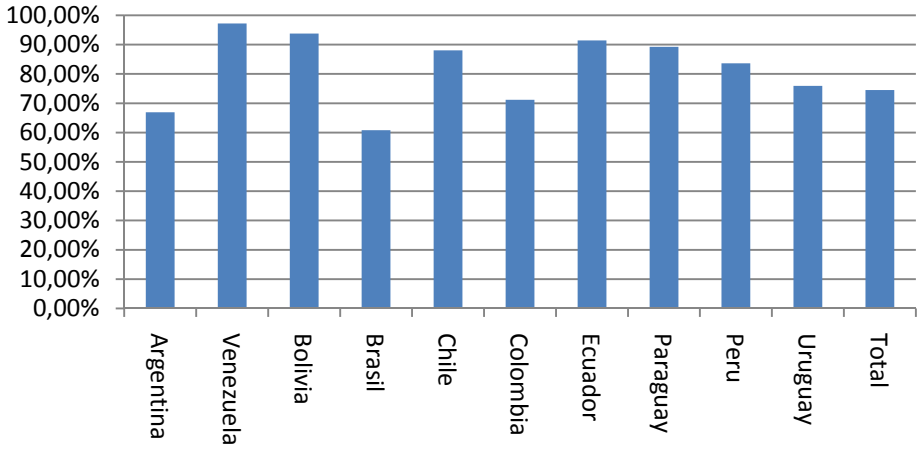
La cuestión de los límites competitivos de la industria en las economías latinoamericanas en relación a la existencia de abundantes recursos naturales ha sido un punto destacado en las discusiones sobre sus posibilidades de desarrollo. En estos debates, ocupan un lugar preponderante corrientes de pensamiento críticas de la visión que postula la convergencia y el pleno desarrollo de los países basados en la libre asignación de recursos. El problema de la especialización en explotación de recursos naturales es considerado en general como límite o incluso traba para el desarrollo como aparece desde los planteos de Prebisch y el surgimiento de la escuela estructuralista en América Latina. Ya en estos planteos se asume que sólo se puede aspirar al crecimiento y desarrollo industrial si se dirige a través del estado el proceso de acumulación.

Con la emergencia de las economías del sudeste asiático, la apariencia de que los países latinoamericanos podían aspirar a acortar la brecha que los separa de los países centrales cobró nuevo impulso. En este sentido, numerosos estudios han enfatizado en señalar los límites competitivos de las economías latinoamericanas remarcando las diferentes trayectorias seguidas por dichas economías y sus contrapartes del Sudeste Asiático, con especial énfasis en los aspectos llamados “institucionales”. El renovado interés por los límites competitivos de América Latina se asentó en un interrogante básico.

Por qué Latinoamérica no logró avanzar hacia esquemas de desarrollo orientados desde sus exportaciones industriales.

Pese a los numerosos intentos por revertirlo desde diferentes políticas económicas, los últimos años de crecimiento económico seguidos por la generalidad de las economías del continente muestran el peso preponderante que siguen teniendo las exportaciones primarias. En la actualidad, el promedio ponderado de la participación de las exportaciones de materias primeras sobre el total de exportaciones de mercancías del conjunto de los países de Sudamérica se mantiene, todavía, por encima del 70%. Si bien, este promedio general esconde realidades distintas, incluso Brasil, donde el peso de esta clase de exportaciones es menor, representa un 60% de sus exportaciones.

Gráfico 1.1 - Participación porcentual de las exportaciones de origen primario sobre el total de las mercancías exportadas por país y total de América del Sur (2009)



Fuente: elaboración propia en base a datos de WTO: International Trade and Tariff Data.

La evidencia acerca del lugar central que todavía ocupa el comercio de bienes primarios para los países sudamericanos actualiza los interrogantes acerca de sus efectos en el crecimiento y en la competitividad del sector industrial. Este problema nos requiere, en primera instancia, identificar la naturaleza específica de los ingresos por exportación de materias primeras. Esto es, reconocer el carácter específico de la renta. Luego

analizaremos qué repercusiones tienen en el desarrollo concreto de la influencia de la evolución de la acumulación de capital en Venezuela.

1. La renta de la tierra

a. La desaparición de su carácter específico

El debate en torno a qué se entiende por renta de la tierra atraviesa la historia del pensamiento económico. El problema planteado es por qué una mercancía que no es producto del trabajo humano tiene un precio por su uso. Es cierto que el avance del desarrollo de las fuerzas productivas reduce el peso de los condicionantes naturales, y lleva a que la categoría renta empiece a desaparecer de muchos de los estudios contemporáneos (Baptista, 2006). Sin embargo, más que el abandono del análisis de la renta, lo que encontramos es la pérdida de la noción sobre su especificidad. Algunos autores eliminan todo carácter específico del precio de la tierra al plantear que está determinado por el prorrateo del arrendamiento hacia el futuro por la tasa de interés (Samuelson y Nordhaus, 2002).

Otra operación, quizás la más común, es reemplazar el concepto de "renta de la tierra" por "renta económica", que da cuenta de toda ganancia extraordinaria expresada como precios superiores a los costos, incluyendo dentro de los costos un retorno "normal" al capital. Para entender el por qué de la desaparición del carácter específico de la renta de la tierra debemos analizar la explicación ricardiana de la renta diferencial. En sus *Principios de Economía y Tributación,* David Ricardo elabora una explicación sobre la apropiación de ingresos extraordinarios en la explotación de recursos naturales finitos. Sin embargo, aclara que la renta no es un componente del precio. En otras palabras, según Ricardo no hay lugar a un precio absoluto de monopolio. Ricardo observa que el problema del precio y la renta de la tierra están íntimamente ligados. ¿Cómo puede existir renta en la economía moderna?, se pregunta Ricardo. Llega a la conclusión de que dicho ingreso extraordinario surge de la puesta en producción de tierras con características productivas

distintas. La renta sería el costo que el arrendatario paga por utilizar tierras con condiciones productivas distintas. Aquí se encuentra el núcleo de la visión ricardiana sobre la renta. Nadie, afirma Ricardo, pagará renta por el uso de la tierra cuando esta sea abundante y su explotación esté al alcance de la población, así como nadie pagaría renta por respirar o beber agua. Sin embargo, la tierra no es uniforme en calidad. Sino que hay distintos niveles de calidad de la tierra. De esta forma, un aumento en la demanda social, en cierto punto, requerirá la puesta en producción de una nueva tierra de calidad inmediatamente inferior. Sobre este punto es importante aclarar que Ricardo expone el problema de la renta como un modelo de orden descendente, donde necesariamente se comenzará por las mejores tierras y a medida que aumente el consumo se incorporarán nuevas tierras en producción. Será este movimiento descendente el que de origen a la renta. En palabras de Ricardo: "…con el progreso de la sociedad el cultivo de la tierra de segundo grado de fertilidad, principia inmediatamente la renta en la tierra de la primera calidad, y la magnitud de dicha renta dependerá de la diferencia en la calidad de estas dos porciones de tierra." (Ricardo, 1985, p. 53).

Luego, a medida que crezca el consumo de la población y una tercera tierra de menor fertilidad sea puesta en producción, la segunda comenzará a percibir renta, al mismo tiempo que se incrementará a renta de la primera, dado que la brecha de calidad entre la primera y última tierra se amplió. A su vez, el precio del bien en cuestión no estará determinado por la cantidad de trabajo empleado en la producción bajo las condiciones de la mejor tierra, sino que el precio deberá ascender al punto correspondiente a la cantidad de trabajo empleado en la tierra peor. Este precio no incluye renta de ningún tipo. Según Ricardo, "la renta no es y no puede ser, de ninguna manera, un elemento de su precio" (p. 59).

Como se mencionó anteriormente, la renta sólo aparecería bajo condiciones diferenciales. En definitiva, la teoría ricardiana parte de un supuesto que nos interesa remarcar para el debate que sigue. A saber, que en la peor tierra no se paga renta. Es decir, dado que la renta es el costo que hay que pagar por aprovechar ventajas naturales, la peor tierra no arrojaría renta; sólo lo haría cuando una tierra de peor calidad se ponga

en producción. Al llegar a esta conclusión, Ricardo pierde de vista el carácter privado e independiente con que se realiza el trabajo, donde la puesta en producción de tierras supone una propiedad y, por lo tanto, una posibilidad de apropiación de parte del producto por aquel que ejerce dicha propiedad. De esta manera, la renta queda reducida a un movimiento natural de ocupación de tierras de calidad descendente, sin mayor especificidad que un problema de escasez.

Por su parte, la teoría neoclásica no introdujo un mejor tratamiento del problema. En primera instancia, Marshall (1983) intentó conciliar la renta a la Ricardo con las premisas del marginalismo. La renta aparece aquí como resultado de que la tierra presenta una oferta inelástica (o muy poco elástica) al no ser reproducible y sólo poder ampliarse por la vía de incorporar nuevas tierras. La renta de la tierra tendría su origen en el excedente del consumidor. En este planteo de Ricardo, luego retomado por Marshall, encontramos una de las corrientes de análisis de la renta de la tierra que continúan hasta la actualidad, sin embargo existen otras lecturas. Worcester (1946) señala tres grandes corrientes en el estudio de la renta, excluyendo en forma llamativa los aportes de Karl Marx (1998). Aunque se trata de un trabajo viejo, seguiremos su distinción entre las diferentes posturas ya que resulta útil para una aproximación al debate que no ha tenido muchos cambios en la actualidad. Worcester sostiene que, por un lado, están los clásicos y, por otro lado, los neoclásicos, que observan la renta de la tierra como una retribución particular al factor tierra. La diferencia central radicaría en considerar los primeros (entre quienes incluye a Ricardo y Marshall, entre otros) que la renta surge como el producto residual, mientras que los segundos (Wickseed, Jevons y Davenport, entre otros) consideran que está determinada por la productividad marginal. Luego señala que están los paretianos, quienes consideran renta toda retribución superior a la necesaria para que el agente mantenga su empleo actual. Esta última posición es la asumida por autores como Joan Robinson, Boulding o Henderson, entre otros, que dieron lugar a la interpretación sobre la competencia imperfecta y la aparición de “rentas” en todos los ámbitos económicos.

Esta lectura pasó a ocupar el lugar preponderante en la bibliografía. Toda situación en la cual no se igualasen las utilidades marginales y por lo tanto existiese un excedente, es entendido como una renta en caso de ser permanente o una cuasi renta en caso de ser transitoria. De esta forma, el carácter específico de la renta de la tierra desaparece, y pasa a ser considerada como una renta de monopolio. Por lo tanto, como señala Bina (1989, p. 94), el estudio de la renta lleva a una contradicción con el equilibrio general y debe ser tratado como un caso de equilibrio parcial en abstracción de qué ocurre con los precios en el resto de la economía (considerándolos constantes o partiendo de una economía de un solo bien). En consecuencia, se llega a una dificultad cuyo resultado es la no inclusión de la renta (ni económica ni de la tierra) en los modelos de equilibrio general.

En el caso de la industria petrolera, al tratarse de una mercancía basada en un recurso natural no renovable, esta situación monopólica no implicó el abandono del estudio de la renta sino su transformación en una renta de escasez o una renta de oportunidad que se suma a la renta diferencial. Menor ha sido su utilización en términos neoclásicos para el estudio de la renta agrícola dada la existencia de una menor concentración en el capital agrario que en el capital industrial, lo cual lleva a la apariencia de inexistencia del monopolio sobre condiciones naturales. Cuando aparecen estudios, en su mayor parte están basados en la renta diferencial ricardiana, a la cual en todo caso se suma una renta de escasez o de oportunidad en las peores tierras a partir del concepto desarrollado por Hotelling (1931) para establecer el valor de la reservas.

El problema de las explicaciones analizadas es que, cómo señalamos, pierden de vista las especificidades del objeto a estudiar. El valor no aparece en forma directa en la relación de las mercancías sino transformado en precios, por lo tanto, al partir directamente de los precios sin dar cuenta de sus determinaciones, parece que toda ganancia por encima de los costos es de la misma naturaleza. Por esta razón, es necesario avanzar en la determinación de los precios a partir del valor.

b. La renta de la tierra en Marx. Su carácter específico

Marx nos advierte de tres errores principales que deben evitarse al tratar la renta de la tierra en el capitalismo. El primero y fundamental es "la confusión de las diversas formas de la renta correspondientes a las diversas fases de desarrollo del proceso social de producción" (Marx, 1981, p. 815). La renta, en tanto resultado de la propiedad del suelo por uno o varios individuos, aparece en diversas sociedades por distintas que sean. El carácter común puede ser causa de confusión y de que se pase por alto las especificidades de la renta bajo el capitalismo. De aquí, se desprende el segundo error común. Esto es, que dicha porción de plusvalor que constituye la renta y que es distinta de la ganancia, es decir, "que ese componente peculiar y específico del plusvalor, se explique por el mero hecho de explicar las condiciones generales de la existencia del plusvalor y la ganancia en general" (*ídem*, 816). Estas condiciones son la existencia de trabajadores que deban trabajar por encima del tiempo necesario para su subsistencia y la existencia de condiciones naturales que les permita ejecutar ese trabajo. Si bien, explicar estas condiciones nos sirve para entender el plusvalor en general, pero no explican la renta como componente autónomo del precio. Así como explicar las condiciones generales no resuelve el problema, tampoco sirve observar la renta como un atributo específico de la agricultura (utilizando el caso que trata Marx aunque extensible al resto de las actividades que arrojan renta). La renta en el capitalismo "se manifiesta como cosa particularmente característica el hecho de que su monto no esté determinado en modo alguno por el receptor, sino por el desarrollo del trabajo social, desenvolvimiento que no depende de lo que haga ese receptor y en el cual este no participa en absoluto" (ídem, p. 819).

En síntesis, Marx nos invita a tratar de explicar la renta analizando el desarrollo concreto y específico que realiza dentro del proceso de acumulación de capital en su conjunto. Estas consideraciones lo llevan a abandonar los supuestos arbitrarios de los que parte Ricardo. Una de estas arbitrariedades es la de suponer un orden necesariamente descendente en la utilización de la tierra. Es decir, que existe un orden natural por el cual siempre se avanzará de tierras de mejor a peor calidad. Una vez que, en determinado momento, la secuencia de incorporación de tierras esté concluida se nos presentara como que lógicamente siguió un orden descendente, pero no existe necesidad de que haya sido

así. Marx reconoce la factibilidad de movimientos de distinto orden dependiendo de cómo el mejoramiento de las técnicas agrícolas afecta en las distintas tierras (ídem, p. 844 y 845).

En el caso de la industria petrolera, el orden de incorporación de tierras en ningún momento siguió un camino natural descendente. Fue el desarrollo del capital y las mejoras técnicas en el plano de la exploración lo que determinó el orden en que fueron incorporándose los yacimientos, más allá de su rendimiento. Si tomamos el caso norteamericano, la secuencia de incorporación de yacimientos no puede ser explicada desde el orden natural que nos propone Ricardo. En Estados Unidos, se empezó produciendo petróleo en Pensilvania y recién cuatro décadas después fueron incorporados los ricos yacimientos de California y Texas. Al considerar el desarrollo internacional de la rama, tampoco vemos que se respete el orden natural de Ricardo. Los abundantes yacimientos de Medio Oriente comenzaron a desarrollarse tardíamente, casi un siglo después que aquellos en los Estados Unidos. Para analizar la puesta en producción de las distintas áreas, debe tomarse en consideración tanto cuestiones técnicas (producto del desarrollo de las fuerzas productivas) como la posibilidad de que los regímenes de propiedad existentes sobre las tierras actúen como un freno para el capital.

En la medida en que Marx parte de las condiciones concretas de acumulación de capital pudo dar cuenta de la renta no como un fenómeno natural, sino como una manifestación de la relación específica entre el trabajo y los medios de producción bajo el capitalismo. Teniendo siempre presente esta especificidad, Marx pudo profundizar sobre el problema de la renta dando cuenta del efecto que tiene el grado en que ha avanzado dicha relación en las diferentes tierras. De esta manera, Marx pudo distinguir conceptualmente aquella renta diferencial que brota de la explotación de condiciones naturales diferentes (Renta diferencial de tipo I) de aquella que surge de las diferencias de rendimiento del capital empleado (Renta diferencial II). Resumiendo, la Renta diferencial tipo I es aquella que surge allí donde dos tierras cuya inversión de capital sea igual, tengan rendimientos distintos por condiciones naturales especiales. Al mismo tiempo, la Renta diferencial tipo II será resultado de la diferencia que brote del rendimiento distinto que

tengan dos capitales distintos bajo condiciones naturales similares. Esta distinción le permite observar a Marx que aún en las tierras con peores condiciones naturales, puede entrar en juego la renta diferencial, dado que en cuanto la renta diferencial II entra en funcionamiento mediante sucesivas inversiones de capital, la tierra de peor calidad, que sirve de base de la renta diferencial I, también podrá generar renta apropiable (ídem, p. 940).

Según Marx, la renta es una manifestación del proceso global de acumulación de capital, en donde la tierra, como todo bajo el capitalismo, debe ser sometida al proceso de valorización. Esto nos marca una diferencia sustancial con respecto a la teoría ricardiana. Según Ricardo, la renta se origina allí donde surjan condiciones diferenciales. El agotamiento de las tierras de mayor fertilidad, dando lugar a la puesta en producción de tierras de fertilidad inmediatamente inferior, es la condición necesaria para el surgimiento de la renta. De esta forma, para Ricardo, es la escasez la que origina la renta. En consecuencia la tierra de peor calidad, al ser abundante como el aire y el agua, según sostiene, no recibe renta. En cambio, según Marx, la peor tierra debe dar lugar a la posibilidad de apropiación de renta, como condición para su puesta en producción. De allí que la renta deje ser una posibilidad resultante de condiciones diferenciales y se vuelva en una realidad permanente en la agricultura.

Ahora bien, ¿qué sucede con la peor de las tierras? ¿Podrá devengar renta aquella tierra de peores condiciones naturales y técnicas, base de las rentas diferenciales I y II? Para responder estas preguntas, lo que primero debemos preguntarnos es si puede incorporarse una tierra al mercado sin valorizarse. Según Marx, la renta no es un mero problema agronómico, sino que se fundamenta en la relación entre la tierra y capital. Es la relación entre ambos lo que origina la renta. A la vez que el desarrollo de esa relación, aun en la peor de las tierras, supone la renta.

Una posibilidad para que la renta tenga lugar en la peor de las tierras es que avance sobre parte de la ganancia media del arrendatario. En palabras de Marx, “la circunstancia de que el arrendatario podría valorizar su capital a la ganancia habitual si no abonase renta, no es en modo alguno razón para que el terrateniente preste gratuitamente su

tierra al arrendatario" (ídem, p. 954). Sin embargo, esta circunstancia tiene un límite en la medida en que le presenta una barrera a la acumulación de capital. Así como no puede desarrollarse la inversión de capital sin abonar renta, el terrateniente no podrá recibir renta si no se desarrolla la acumulación de capital en su tierra. Una posibilidad mediante la cual podría sortearse esta barrera es si el propio capitalista fuera terrateniente de la tierra a explotar. Al explotar él mismo su propiedad podrá obtener el precio de producción íntegro, permitiendo valorizar su capital a la tasa media de ganancia. Sin embargo, advierte Marx, para el caso agrario, que si bien estos casos se dan en la práctica, constituyen una excepción. El propio desarrollo de la explotación capitalista del suelo agrario tiende a separar el capital de la propiedad de la tierra. El caso petrolero puede presentar una diferencia particular en este punto, donde a lo largo de la historia de la industria petrolera, sobre todo del siglo XX, puede observarse una tendencia mucho más común que en la agricultura a que el mismo Estado opere como propietario y capitalista como producto de un proceso de nacionalizaciones y la formación de empresas estatales.

Luego de examinar otras posibilidades aun más improbables o meramente circunstanciales, que no terminan por resolver el problema de la renta en la última tierra, Marx termina concluyendo que la valorización normal del peor de los suelos presupondrá que el precio de mercado de la mercancía producida en dicha tierra ascienda a un punto tal en que sea suficiente para una ganancia media y arroje renta para el terrateniente. Es importante aclarar que la renta de la última tierra no surge como consecuencia del aumento de precio, sino que al revés. Es decir, que "la circunstancia de que el peor de los suelos debe arrojar renta para que resulte permisible su cultivo, sería la causa de la elevación de los precios de los cereales hasta el punto en que pueda cumplirse esta condición (ídem, p. 960)".

Aquí estamos ante un tipo de renta distinta de la renta diferencial. En el caso de la renta diferencial la propiedad privada de la tierra actúa transfiriendo una masa de plusvalor que bajo otras circunstancias se apropiaría el arrendatario. Dado que esta masa de plusvalor deriva de las diferencias de rendimiento de las tierras, existe y su apropiación es disputable sin la necesidad de intervención del terrateniente. Sin embargo, el caso del

último suelo es distinto. Aquí la renta tiene lugar a partir de la intervención del terrateniente. Es la propiedad del suelo la que genera renta en la peor de las tierras. En consecuencia, no estamos ante una renta diferencial, sino a una renta absoluta que surge del monopolio de la tierra. Teniendo siempre presente que cuando hablamos de renta, no nos referimos a una sustracción de la ganancia media o de los salarios, sino a un componente autónomo que pasa a formar parte del precio de la mercancía.

Ahora bien, Marx no se detiene en reconocer la existencia de la renta absoluta. Sino que analiza también sus límites. Lo hasta aquí planteado pareciera indicar que la renta absoluta dependiera sólo de la circunstancial fuerza política que acumulen los terratenientes para imponerla. Sin embargo, la cuestión no se detiene aquí.

La diferencia entre el valor individual de las mercancías y su precio de producción, es decir, la diferencia entre el valor incorporado en cada mercancía individual y precio que surge del costo socialmente necesario para producir tal mercancía sumado a la ganancia media de la rama, es lo que nos permite entender el problema de la renta. El precio de producción generalmente se encontrará por encima o por debajo del valor individual de la mercancía. El precio de la mercancía agraria podrá encontrarse por encima de su precio de producción, en orden de arrojar un ingreso por encima de la ganancia media que irá a parar a las manos del terrateniente bajo la forma de renta. Sin embargo, esto no significa que se esté vendiendo por encima de su valor.

Esta cuestión se define en el grado de composición orgánica. Esto es, en la proporción existente entre el capital constante (medios de producción) y el capital variable (salarios). Si en un capital dado, la composición orgánica resultara ser menor a la media de la sociedad, dado que su componente variable es proporcionalmente mayor, el valor de su producto se encontrará por encima de su precio de producción. Proporcionalmente generará mayor plusvalor a la media por poner en marcha mayor cantidad de trabajo vivo. Esto significa que en el proceso de formación de precios de producción tenderá a ceder parte del valor producido. Al mismo tiempo, la situación inversa se producirá con los capitales de composición orgánica superior a la media.

Dada la relativa baja composición orgánica del capital agrícola, Marx plantea que el agro genera una masa excedente de valor por encima del precio de producción y que la renta absoluta actúa sobre esa masa de valor excedente restringiendo la magnitud del mismo que se dirige a la igualación general de la tasa de ganancia. Por esta razón Marx nos explica:

"Mientras la renta no iguale al excedente del valor de los productos agrícolas por encima de su precio de producción, siempre entrará una parte de ese excedente en la nivelación general y en la distribución proporcional de todo el plusvalor entre los diversos capitales individuales. Apenas la renta iguale al excedente del valor por encima del precio de producción, toda esta parte del plusvalor excedente por encima de la ganancia media quedará sustraída a dicha nivelación. Pero no importa que esta renta absoluta iguale a todo el excedente del valor por encima del precio de producción o sólo sea igual a una parte del mismo; los productos agrícolas se venderían siempre a un precio monopolista, no porque ese precio se hallase situado por encima de su valor, sino porque sería igual a él o estaría situado por debajo del mismo, pero por encima de su precio de producción" (ídem, p. 869).

Al dar cuenta de la renta en tanto manifestación del movimiento específico de la acumulación de capital, Marx pudo distinguir incluso en aquella porción de renta que en apariencia pareciera estar determinada por la fuerza política de los terratenientes, se encuentra circunscripta dentro del proceso normal de nivelación de los precios. Lejos de ser una violación a la normal formación de precios, la renta absoluta se encuentra limitada por ésta.

En consecuencia, Marx logra reconocer el límite específico de la renta absoluta. A saber, la relación entre la composición orgánica del capital puesto en producción en la tierra y la composición orgánica media de la sociedad. Entonces, ¿qué pasaría si se diera la circunstancia de que la composición orgánica del capital agrícola fuera igual o más elevada que la media de la sociedad? Bajo esta situación hipotética, el capital agrícola se encontraría con que el precio de producción se encontraría por encima de su valor, por lo cual, en lugar de ceder plusvalor, durante el proceso de nivelación, se apropiaría de valor

excedente producido por capitales de menor composición orgánica. En el caso de la industria petrolera dada el alto grado de inversión de capital por obrero, es dable que su composición orgánica sea superior a la media social. Esto nos marca un problema puntual para estudiar la renta petrolera en las regiones más costosas, sin embargo, no hace al planteo general, que podemos resumir en los siguientes tres puntos: 1) el pago de renta constituye un componente normal del precio que surge no como una violación de la dinámica normal de la competencia, sino producto de la misma, 2) dicho pago, en tanto componente normal del precio, no afectará a la ganancia media normal que le corresponde a los capitales que allí operan, es decir, se coloca por encima de la ganancia media y 3) este pago no se corresponde con una cantidad de trabajo puesto en marcha en la producción que genera renta, sino que constituye un "valor social falso" (Marx, 1981, p. 849) que la sociedad debe reconocer.

Al respecto, nos interesa remarcar una cuestión. Marx se refiere a la renta como una masa de valor que puede ser interceptada por los sujetos terratenientes por la puesta en producción de lugares de trabajo con atributos productivos no reproducibles por el trabajo humano. Es decir, constituye un flujo positivo neto de valor cuya apropiación puede ser realizada por los terratenientes. Sin embargo, en esta tesis extendemos esta noción más allá de la masa apropiable por el terrateniente. Entendemos que existen mecanismos por los cuales la renta es apropiada ex ante por sujetos no terratenientes. Tal es el caso, como veremos, del efecto de la valuación de la moneda nacional respecto de su paridad como vehículo de apropiación de renta de la tierra. Consideramos pertinente esta aclaración dado que en adelante nos referiremos como renta de la tierra a ese "valor social falso" que es apropiado tanto por sujetos terratenientes como no terratenientes. La renta constituye una masa de riqueza por encima de la ganancia media de los capitales que de manera sostenida en el tiempo puede ser disputada por capitales no vinculados directamente al sector rentístico. Esta cuestión es fundamental para el desarrollo de la presente tesis. En este sentido, en el capítulo primero veremos como la renta de la tierra es disputada a nivel internacional, mientras que en los capítulos segundo y tercero analizaremos como ésta fue disputada al interior de Venezuela.

2. Renta de la tierra y términos de intercambio

En el marco de las discusiones en torno a papel jugado por los ingresos rentísticos, se nos presentan dos interrogantes. Por un lado, la cuestión de las posibilidades de crecimiento de los países cuya inserción internacional se centra en las materias primas con respecto al desempeño de los países centrales. Por otro lado, está el problema de analizar en qué medida la especialización en recursos naturales da lugar a mecanismos específicos que traben el desarrollo competitivo de actividades no vinculadas, de manera directa, al sector primario.

Con respecto al primer problema, el mismo fue abordado a partir de las teorías del deterioro de los términos de intercambio (TDTI). En su formulación clásica Prebisch y Singer, la TDTI constituye una de las conocidas intervenciones críticas acerca de las perspectivas que le caben a los países especializados en la exportación de materias primas. La TDTI, en el planteo de Prebisch (1950), se basa en la evidencia que el autor observa a partir de información de las Naciones Unidas, de que se registraba una tendencia secular al deterioro de los términos de intercambio desde finales de siglo XIX hasta el año en que escribe, para los países que, como Argentina, centraba sus exportaciones en alimentos. En pocas palabras, la razón que en última instancia daba lugar a dicho deterioro, a pesar de que la productividad manufacturera crece más rápido que la agraria, era el menor poder de negociación de los sindicatos de los países periféricos. En su explicación, esta menor fuerza sindical permitía que en las fases descendentes del ciclo económico se produjera una caída mayor de precios del sector manufacturero, lo cual, en un contexto de estructura oligopolizada de sus mercados habría permitido a los capitales de los países desarrollados mantener sus márgenes de ganancia durante la fase descendente, teniendo esto como correlato que los precios de los bienes producidos allí no bajen proporcionalmente al aumento de la productividad.

Autores como Singer continuaron con la línea explicativa en torno al movimiento de los términos de intercambio enfatizando en 1) la baja propensión de la inversión

extranjera directa en generar oportunidades de progreso técnico fuera de las actividades primarias y 2) el hecho de que el crecimiento económico genera transformaciones que tienden a una disminución del tamaño relativo del llamado sector primario (Singer, 1950).

La actual coyuntura de suba de los precios internacionales de las materias primas le dio nuevo protagonismo a las TDTI a partir de nuevas investigaciones provenientes de la CEPAL. Autores como Ocampo y Parra (2003) retomando el debate mostrando que no habría una tendencia secular a la caída de términos de intercambio, sino cambios estructurales que dan lugar a movimientos que a lo largo de todo el siglo XX muestran una caída escalonada.

Más allá de los debates en torno a las razones y a la forma en que se mueven los términos de intercambio, las TDTI apuntan a demostrar cómo la especialización en recursos naturales lejos de ser el camino a seguir por los países periféricos en el desarrollo de una convergencia global, va en paralelo con un retroceso relativo de los mismos. Queda entonces implícita en las TDTI la idea de que dada una especialización en recursos naturales, los países periféricos se ven perjudicados por el hecho de que el producto de su trabajo recibe una contraparte cada vez menor. Sin embargo, este razonamiento no da cuenta la venta de productos basados en la explotación de recursos naturales contiene, necesariamente, una porción de valor, bajo la forma de renta de la tierra, que la sociedad debe reconocer a pesar de no ser producto del trabajo. Es decir, la venta de materias primas en el mercado internacional, por parte de los llamados países periféricos, supone de por sí una transferencia de riqueza desde las burguesías de los países centrales.

3. La renta de la tierra y el problema del intercambio desigual

El problema planteado originalmente por las TDTI fue catalizador de diversas discusiones dentro del marxismo a partir del debate en torno a lo que se conoció como el problema del intercambio desigual. Este debate comenzó a tomar fuerza sobre todo a partir de la década de 1960 entre economistas marxistas, en su mayoría franceses, que buscaban advertir sobre el déficit teórico existente dentro del marxismo acerca de las

cuestiones relativas al comercio internacional. Donde el debate se centraba en desentrañar el contenido de la relación entre países ricos y pobres.

La noción de intercambio desigual buscaba poner énfasis en la idea de que el intercambio de equivalentes sociales, como regulador del intercambio de mercancías, implica una relación de intercambio desigual de valores individuales. En otras palabras, el intercambio de equivalentes sería la forma específica que adopta el intercambio desigual en el capitalismo, como consecuencia de que los productos no se intercambian por sus valores, sino por sus precios de producción. En este sentido, el intercambio desigual sería resultado de la lógica normal de la competencia y no a partir de una violación de la misma. En un sentido amplio, el intercambio desigual opera a partir del proceso de nivelación de tasas de ganancia entre capitales con composición orgánicas desiguales (manteniendo el supuesto de tasas de plusvalía iguales que es el que empleaba Marx en sus esquemas de transformación).

Aquí, el intercambio desigual era considerado como un problema cualitativamente distinto del problema del deterioro de los términos de intercambio. La diferencia entre un concepto y otro fue señalada con claridad por Palloix (1976) afirmando que "la tesis del deterioro de los términos de intercambio admite, implícitamente, la realización posible de una equivalencia (…), por el contrario, el concepto intercambio desigual implica sobre todo la no equivalencia de los valores producidos e intercambiado habida cuenta de la diferencia del nivel de las fuerzas productivas." Es decir, "mientras que el movimiento de los términos de intercambio nace por cuestiones coyunturales, el intercambio desigual está determinado por las características de las relaciones de producción internacionales" (p. 98).

El debate en torno al intercambio desigual involucró numerosas discusiones en torno al problema de la transformación de valores en precios de producción, la conformación de espacios nacionales e internacionales de valor y sobre todo motivado por las derivaciones políticas que extraían autores como Emmanuel en torno a una supuesta inherente falta de solidaridad internacional de los trabajadores que dicho autor

deducía a partir de su esquema de intercambio[1]. Sin entrar en mayor detalle sobre el debate en cuestión, nos interesa remarcar en un elemento que ha sido perdido de vista en tan importante debate: la renta de la tierra.

Resulta llamativo el hecho de que una corriente teórica que nacida dentro del marxismo para explicar los límites de las llamadas economías subdesarrolladas no haya dado cuenta de las especificidades de la renta de la tierra en el proceso de formación de precios, en términos del propio Marx, y su lugar protagónico en los países a estudiar. El tomar en consideración a la renta invierte el problema planteado por las teorías del intercambio desigual. En este sentido, existen las mencionadas transferencias de valor (inherentes al proceso de formación de precios), sin embargo, en la medida en que la renta supone un "valor social falso" que la sociedad debe reconocer en función de las condiciones desarrolladas anteriormente, es decir, en la medida en que las economías latinoamericanas basan buena parte de sus exportaciones en materias primas, el valor reconocido por sus exportaciones incluye una porción que no se corresponde con la cantidad de trabajo pasado y presente incorporado en las mercancías. Es decir, necesariamente supone una transferencia hacia dichos países.

El reconocimiento del carácter específico de la renta de la tierra tiene importantes Implicancias para pensar el problema del desarrollo de los países latinoamericanos. En este sentido, cabe señalar que la existencia o no de una transferencia de plusvalía en forma de renta hacia estos países y la cuantificación de su magnitud constituye un dato fundamental que nos obliga a repensar teorías de "dependencia", el "imperialismo" o el "intercambio desigual" en perjuicio de los países latinoamericanos, dado que la premisa básica de esas teorías es que se produciría una sangría desde los países dependientes hacia los imperialistas. Es decir, lejos de estar sometidos a continuo saqueo y a una sostenida transferencia de riqueza hacia los llamados países centrales, en los países que como Venezuela la renta diferencial ocupó un lugar central, al absorberla estos países

[1] Para una crítica a la posición de Emmanuel, ver Bettelheim (1976). Autores contemporáneos como Shaikh (2007) también han criticado el planteo de Emmanuel por haber puesto, según Shaikh, la exportación de capitales como punto de partida a partir del cual se desarrolla la desigualdad. Según Shaikh, esta interpretación implica aceptar la teoría ricardiana de los costos comparativos desde sus fundamentos.

pudieron alcanzar niveles de ingreso per cápita muy superiores a los que correspondía por el esfuerzo productivo puesto en marcha[2].

Sin embargo, los defensores de la idea que los países como Venezuela (o incluso Argentina) son "explotados y dependientes" poco se han preocupado por cuantificar los flujos de valor en este sentido para dar sustento a sus palabras. En este sentido, en el capítulo 2 de esta tesis nos proponemos aportar a esta cuestión tan central proveyendo una medición de los ingresos de renta petrolera y sus mecanismos de apropiación.

En síntesis, al tomar en consideración la renta, el problema planteado se invierte por completo. La pregunta a responder es ¿por qué a pesar de estos ingresos positivos, las economías sudamericanas presentan evidentes límites para garantizar un desarrollo industrial?

4. El problema de la "Enfermedad Holandesa" y la maldición de los recursos naturales

La cuestión de cómo los ingresos por exportación de recursos naturales podían afectar el desarrollo del sector industrial[3] ha sido tratado desde distintos enfoques. La problemática tomó notoriedad desde mediados de la década de 1970. En particular, cuando en 1977 *The Economist* publicara un análisis de los mecanismos por los cuales los ingresos gasíferos en Holanda afectaban al sector manufacturero de dicho país.

---

[2] El hecho de que la renta diferencial implique una transferencia de valor desde los países consumidores de las mercancías agrarias hacia los terratenientes fue puesto en cuestión por Rolando Astarita (2010) en un debate reciente con Juan Iñigo Carrera. En síntesis, Astarita plantea 1) que la naturaleza de la renta es similar a la de la ganancia extraordinaria y 2) que la ganancia extraordinaria no implica una apropiación del valor desde otras ramas, sino una mayor creación de valor por parte de la empresa con productividad mayor a la media como resultado de la potenciación del trabajo empleado. Astarita no sólo desconoce el carácter específico de la renta de la tierra, sino que entra en contradicción con la postura de Marx sobre el origen de las plusganacias analizado en el capítulo X del Tomo 3 de El Capital donde afirma que la plusganancia (es decir vender por encima del precio de producción general) surge de vender por encima del valor individual: "Los que producen en el extremo peor, deben vender luego sus mercancías por debajo del valor individual; los que se hallan situados en el extremo mejor, las venden por encima de él".

[3] A fines prácticos, identificamos al sector industrial como sector no rentístico. De todas formas, cabe señalar que los llamados sectores primarios también constituyen sectores industriales, en la medida en que están sujetos a ciclos de rotación de capital que ponen en marcha trabajo productivo. Es decir, se trata de sectores capaces de extraer plusvalor del trabajo vivo (Sartelli, 2007).

Este fenómeno que se dio a conocer como “Enfermedad holandesa” fue luego modelizado por Corden (1984) quien buscó formalizar, desde un enfoque neoclásico, el impacto que un abrupto incremento de los ingresos provenientes por exportación del sector primario tenían en el resto de los sectores de la economía del país. En pocas palabras, el planteo de Corden planteaba la forma en que un boom de precios de mercancías del sector primario conlleva a un llamado ajuste estructural, por el cual, se expande producción doméstica de bienes no transables y se contrae la de los transables. Autores como Torvick (2001) relativizaron esta última afirmación argumentando que la Enfermedad Holandesa puede terminar afectando, a su vez, al sector no transable. De todas maneras, su planteo va en el sentido general de mostrar los efectos adversos que resultan del incremento en los ingresos por materias primas.

La apreciación real de la moneda y la consiguiente pérdida de competitividad del sector transable constituye el núcleo de las explicaciones sobre la Enfermedad Holandesa que buscan describir una suerte de paradoja por la cual los booms de precios que generan bonanza en el corto plazo, terminan afectando al sector más dinámico de la economía. En esta visión, el impacto sobre el tipo de cambio real constituye la clave explicativa. Trabajos más recientes, sin desconocer el impacto del tipo de cambio real, enfatizaron en el problema de la volatilidad de los precios de las materias primas y su correlato en abruptos cambios en el tipo de cambio y el gasto estatal.

El problema en cuestión, siguió desarrollándose bajo lo que se denominó como “la maldición de los recursos” o “*resource curse”* (Auty, 1993, Krugman 1987, Sachs y Warner, 1995, entre otros). Uno de los puntos fuertes de esta postura es el planteo de que países grandes y ricos en recursos naturales como Brasil, China, India y México tuvieron peor desempeño que países chicos y sin recursos como Corea del Sur y Taiwan (Auty, 1993). Esta clase de trabajos se caracterizan por dos rasgos que consideramos salientes: 1) parten del supuesto de que la industria manufacturera tiene mayores potencialidades dinamizadoras para el resto de la economía y 2) por centrarse en analizar el grado de correlación existente entre la tasas de crecimiento económico y la participación que los recursos naturales tienen en la economía.

Un problema común de estos trabajos es que no ahondan en las particularidades que toma dicha relación en los diferentes países, ni en los mecanismos de transmisión por los cuales, efectivamente la abundancia de recursos naturales impactaron en la competitividad del sector industrial. Es decir, no queda demostrado, para los distintos casos nacionales, si la menor tasa de crecimiento es consecuencia del peso de los recursos naturales o si la mayor participación de estos últimos es evidencia de límites en el sector manufacturero que no necesariamente son consecuencia de un supuesto efecto negativo de la exportación de materias primas. Es decir, la existencia de una correlación estadística entre participación de recursos naturales y crecimiento lento tampoco constituye una prueba definitiva acerca de la relación de causalidad entre lo primero y lo segundo.

Al dar por supuesto lo que en realidad debiera ser objeto de comprobación, no es de extrañar que luego atribuya al país en cuestión una posibilidad abstracta de crecimiento que no tiene mayor fundamento que una correlación realizada dando por sentado lo que en realidad debiera ser sometido a prueba. En este sentido, encontramos trabajos que llegan a realizar afirmaciones tales como que si no hubiese petróleo en Venezuela, el PBI per cápita de dicho país podría haber crecido un 14% más durante los últimos veinte años, basándose en la intensidad que reviste la explotación de recursos naturales en los países del continente y sus tasas de crecimiento (Sachs y Warner, p. 49).

En cambio, de lo que se trata es de avanzar en el conocimiento de características específicas de la economía venezolana, para luego poder reconocer sus potencialidades. En este punto, partimos de una diferencia fundamental respecto de los postulados de la teoría de la Enfermedad Holandesa. Dicha teoría en su versión original plantea, en última instancia, a los límites del desarrollo industrial como una consecuencia no deseada de las ventajas existentes en el plano de la producción de materias primas. Los problemas competitivos de la industria, en la economía venezolana, serían el resultado paradójico de una mayor productividad en la industria petrolera. Donde, el movimiento del tipo de cambio actuaría como el principal vehículo[4] por el cual esta paradoja se despliega. Cabe

[4] Cabe señalar que Corden reconoce la posibilidad de otros efectos secundarios asociados a enfermedad holandesa que pueden afectar al llamado sector rezagado. A saber, el movimiento de mano de obra y la nivelación de salarios entre ramas.

recordar que esta relación contradictoria entre el impacto de los ingresos por exportaciones de recursos naturales en el tipo de cambio y el desarrollo de la industria es un planteo que excede a los propios marcos de la teoría de la enfermedad holandesa y que podemos observar en autores argentinos como Diamand (1972).

Desde una perspectiva ricardiana y casi una década antes de que se generalizara la teoría de la Enfermedad Holandesa, Diamand planteó como límite principal de la industria argentina la tendencia a la apreciación de la moneda nacional. Dado que el tipo de cambio, plantea Diamand, tendía a ajustarse a la productividad del sector agrario y dada la menor productividad relativa del sector industrial, este último quedaba imposibilitado de competir internacionalmente de manera exitosa. En conclusión, los límites de la producción industrial argentina serían el resultado no deseado de las ventajas en el agro.

En todos los casos, el eje de la discusión es el tipo de cambio. Hasta aquí, hay una serie de ideas fundamentales en estas interpretaciones que deben ser sometidas a discusión. Por un lado, está la idea de que todo aumento en el ingreso de dinero por la exportación de materias primas derivará en una sobrevaluación de la moneda local. Frente a esta noción podemos contraponer el caso de los Estados Unidos, que si bien es uno de los principales productores mundiales de materias primas agrarias (entre otras), difícilmente un aumento del precio dichos productos comprometa la valuación del dólar respecto de otras monedas de referencia, dado que el peso de dicha producción en el conjunto de la acumulación de capital norteamericana es minúsculo.

Esto significa que la propia tendencia a la sobrevaluación aparece allí donde ya el sector industrial es pequeño. Esta observación no es novedosa, sino que fue planteado como un elemento de precisión teórica por autores que adhieren a la propia teoría de la Enfermedad Holandesa (van der Ploeg y Poelhekke, 2009), en donde la cuestión se acota a los países donde los recursos naturales tienen una mayor participación en el PBI, dando lugar a efectos adversos provocados por la volatilidad de los ingresos. De todas maneras, esto nos advierte de una cuestión importante a la hora de evaluar el problema de la Enfermedad Holandesa o la maldición de los recursos. Ésta tiende a aparecer, donde el sector industrial ya es relativamente pequeño e ineficiente. En este sentido, el problema

de la sobrevaluación por exportación de materias primas pareciera ser un síntoma de una situación previa, antes que una enfermedad.

5. Renta de la tierra y tipo de cambio

En este punto se abre otra discusión, a saber, si aun en los países con mayor dependencia sobre la exportación de recursos naturales, los ingresos por exportación deberán redundar necesariamente en la suba de precios interna, la sobrevaluación de la moneda y la pérdida de competitividad de la industria. En este punto, consideramos pertinente retomar el planteo de Marx (1999, cap. 35) sobre los movimientos de dinero y el tipo de cambio, donde los mismos, aparecen potenciando la capacidad de capitalización y de productividad de los capitales, por la vía de reducciones en la tasa de interés, antes que generar un movimiento de precios adverso. Este planteo, fue luego desarrollado por Shaikh (2007, cap. 4), quien reproduce una crítica más general a la teoría cuantitativa del dinero reafirmando la idea de que los flujos monetarios entre países tienden a reafirmar las brechas de productividad existentes entre ambos. Es decir, los flujos monetarios permiten potenciar la capitalización de los países más eficientes respecto de los países menos eficientes. Si bien, la crítica original apunta específicamente a la teoría de Ricardo, en el marco de un comercio internacional basado en el oro, Shaikh reconoce que es extensible a cualquier teoría moderna que traduzca los déficits comerciales en movimientos descendentes del nivel de precios y los superávits en movimientos ascendentes (p. 219). Si bien Shaikh no ahondó en los problemas específicos de los países exportadores de recursos naturales, consideramos pertinente retomar sus críticas. En este punto, el único elemento diferenciador de la discusión de la Enfermedad Holandesa es que el país superavitario lo es en base a un grupo muy reducido de mercancías (en nuestro caso, el petróleo) que compensa el déficit del resto de los sectores. Sin embargo, esto no cambia el contenido de la discusión.

La relevancia de esta crítica radica en que, de esta manera, se invierte orden de la determinación del problema planteado. Desde la perspectiva propuesta, el problema ya

no sería que la industria está obturada por la productividad petrolera, sino que encuentra límites a su desarrollo a pesar de los potenciales beneficios que ofrecen los ingresos petroleros para impulsar la acumulación de capital al interior del país. De hecho si observamos la evolución de la tasa de interés en Venezuela (indicador en el que Marx y Shaikh ponen énfasis) nos encontramos con una situación claramente ventajosa para los industriales de dicho país en la medida en que dicho países vienen registrando tasas de interés reales negativas durante las últimas dos décadas[5].

En consonancia con este problema, debemos realizar una tercera observación. Aun, cuando la sobrevaluación ya es una realidad, no necesariamente constituye en sí misma una traba para el desarrollo industrial. Sino, por el contrario ésta puede resultar en si misma un mecanismo de potenciación de la industria local, complementario con otras formas de impulso de la industria. Shaikh, en su obra ya citada, sólo reconoce a la tasa de interés como mecanismo inmediato por el cual el superávit se traduce en inversión. Sin embargo, en los países portadores de renta de la tierra veremos que dicho superávit puede ser canalizado por otras vías que favorecen a la industria, tales como, las exenciones impositivas, los subsidios, la existencia de manera sostenida en el tiempo de tasas de interés reales negativas y la sobrevaluación.

Para entender esta cuestión es importante tener en cuenta que la sobrevaluación significa que la capacidad de la moneda local, en este caso el bolívar, de actuar como representante general del valor se encuentra inflada. Es decir, el poder del bolívar de intercambiarse por otras monedas se incrementa por encima del que le corresponde teniendo en cuenta su capacidad para representarse en otras mercancías y en la productividad del trabajo venezolano. Esto significa que la sobrevaluación implica una transferencia de riqueza que permite acceder al mercado mundial con un poder de compra extendido. ¿De dónde surge esta capacidad? De los ingresos extraordinarios que provienen de la exportación de materias primas. En el capítulo segundo, profundizaremos sobre la especificidad de estos ingresos rentísticos en tanto componente autónomo del precio de las mercancías. Por lo pronto, nos basta con considerar a los mismos como una

[5] En base a datos de CEPALSTAT.

porción de riqueza cuya apropiación por sectores industriales puede realizarse de manera sostenida en el tiempo sin comprometer la acumulación de capital en la producción primaria que los engendró.

Ahora bien, no toda transferencia de estos ingresos por sobrevaluación deberá redundar exclusivamente en un aumento de bienes de consumo importados que desplace a la industria local. En un país donde la industria ya es pequeña, es probable que en lo inmediato ésta tenga dificultades para abastecer el mercado interno que se amplió por la suba de ingresos extraordinarios. Es esperable, entonces que, en lo inmediato, esto signifique un aumento en las importaciones para el consumo final. Sin embargo, no hay que perder de vista que la sobrevaluación puede llegar a actuar también un impulsor de la capitalización de la industria local, al permitir acceder con mayor facilidad a la compra de máquinas y tecnología nueva en el exterior. En este sentido, que la capacidad de importación potenciada por la renta no derive en un incremento de importaciones de bienes de capital y en una renovación tecnológica de los capitales locales, habla más de las pocas potencialidades de la industria local, que de una supuesta enfermedad, en este caso provocada por culpa del petróleo.

Lo desarrollado hasta aquí no pretende dar una respuesta acabada al problema planteado. Así como no basta con plantear posibles contradicciones entre el ingreso por exportaciones de materias primas y el desarrollo industrial, tampoco basta con enumerar razones por las cuales dicha contradicción podría no realizarse. Es necesario avanzar en reconocer la forma específica que adoptó la relación entre renta petrolera y desarrollo industrial en Venezuela para poder avanzar sobre la pregunta inicial[6].

6. Estructura de la tesis

[6] Entendemos que además de la renta de la tierra, otros factores pueden actuar en un sentido similar como fuente de transferencia de valor impactando en la valuación del tipo de cambio. Tal es el caso del endeudamiento externo. En este trabajo, nos limitaremos al problema de la renta buscando aportar un cómputo de la misma y sus mecanismos de apropiación. Queda pendiente para una futura investigación complementar el presente trabajo con una medición que tome en consideración las transferencias provenientes por endeudamiento.

En función de la problemática planteada, hemos estructurado la presente tesis de la siguiente manera. El capítulo primero estará dedicado a desarrollar el problema de las disputas internacionales por la renta petrolera. En función de ello, analizaremos los cambios ocurridos en los regímenes internacionales de fijación de precios y daremos cuenta de la participación de Venezuela en la producción global, la competencia capitalista y las disputas por la renta.

Habiendo analizado las disputas internacionales por la renta, nos abocaremos a los cursos que ésta tuvo al interior de Venezuela. Como primer paso en este sentido, en el segundo capítulo estará dedicado al cómputo de la renta de la tierra y sus mecanismos de apropiación por sectores no petroleros. En este punto radica uno de los principales aportes que este trabajo pretende brindar, al poder encarar el llamado problema del rentismo desde un reconocimiento más preciso de la magnitud de dichos ingresos y los cursos mediante los cuales son transferidos, lo cual, nos servirá de base para analizar, en el capítulo tercero, los efectos de la apropiación de renta petrolera en la acumulación de capital al interior de Venezuela. Allí plantearemos que el curso seguido por el sector industrial venezolano puede entenderse a partir de tomar en consideración la crisis internacional de la década de 1970 y su correlato específico en una violenta nivelación de la tasa de beneficio venezolana respecto de sus contrapartes internacionales.

Sobre el final del trabajo, agregamos dos apéndices. En el primero se presentan comparaciones con el caso iraní y, en el segundo, se explicitan las fuentes de información, la metodología y criterios de procesamiento de las mismas.

Capítulo 1

De los “países consumidores” a los “países productores”. Transformaciones en el mercado mundial y apropiación de renta petrolera

En la introducción del presente trabajo, hemos desarrollado que la renta de la tierra petrolera constituye, en definitiva, una masa de riqueza por encima de la ganancia normal necesaria para reproducir el capital petrolero. En este sentido, dicha masa, cuya apropiación es posible por la puesta en producción de condiciones productivas no reproducibles por el trabajo humano, es factible de ser apropiada por otros sectores de manera sostenida en el tiempo. En este sentido, el presente capítulo estará dedicado a analizar la disputa internacional por la apropiación de la renta. Aquí repasaremos la historia de la industria petrolera venezolana en el marco general de la rama a nivel global poniendo énfasis en dos procesos entrelazados. Por un lado, la puesta en producción de yacimientos más costosos, elevándose de esta manera la masa de renta petrolera apropiable por los países productores durante las últimas décadas. Por otro lado, nos interesa remarcar cambios en los sistemas de fijación internacional de precios que permitieron que dicha renta en incremento fuera apropiada por los países exportadores en lugar de por los países consumidores. Este último punto constituye un elemento central que resultó de décadas de conflictos entre los gobiernos de los países productores y de los países consumidores por la apropiación de renta de la tierra. Como veremos, Venezuela tuvo un rol destacado en dichos conflictos.

1. Venezuela en el marco expansión petrolera de comienzos de siglo XX

A comienzos de la década de 1920, comenzaba a desarrollarse la producción de petróleo en Venezuela. En un contexto de expansión general de la rama, luego de la finalización de la Primera Guerra Mundial, las principales compañías petroleras, en busca de nuevas reservas por explotar, no tardarían en arribar a dicho país. Además del contexto expansivo general, se añadían circunstancias particulares que motivaban el traslado de

capitales hacia Venezuela. Hacia 1919, se hacían evidentes los límites del auge petrolero mexicano al descubrirse la presencia de agua salada en las zonas más productivas, lo que anunciaba el pronto agotamiento de sus yacimientos. Esto se tradujo en una abrupta suba de los costos de las compañías que las colocó en la situación de tener que importar crudo desde California y Venezuela para abastecer el mercado mexicano. La contracción de México colocó a las compañías que allí operaban, en particular a la Royal Dutch Shell, en la necesidad de tener que expandirse a nuevas regiones. La apuesta más fuerte serían Estados Unidos y, sobre todo, Venezuela (Brown Source, 1985).

La inserción de la industria petrolera en Venezuela transformaría de manera abrupta las bases económicas de dicho país, modificando el perfil de su comercio exterior. Hacia 1920, las exportaciones venezolanas todavía se apoyaban en el café y el cacao que de conjunto representaban más de un 50% del total exportado. Sin embargo, hacia 1930, la situación había cambiado en forma radical. Para ese entonces, el petróleo ya representaba un 82% de las exportaciones totales, alcanzando en poco tiempo una participación mayoritaria que sería irreversible.

Tabla 1.

Distribución porcentual de las exportaciones de Venezuela (1920-1940)			
Rubro/año	**1920**	**1930**	**1940**
Total	100,00%	100,00%	100,00%
Café	32,51%	8,73%	2,45%
Cacao	17,24%	1,81%	1,30
Petróleo	**12,81%**	**82,68%**	**88,76%**
Otras	37,44%	6,78%	7,49%

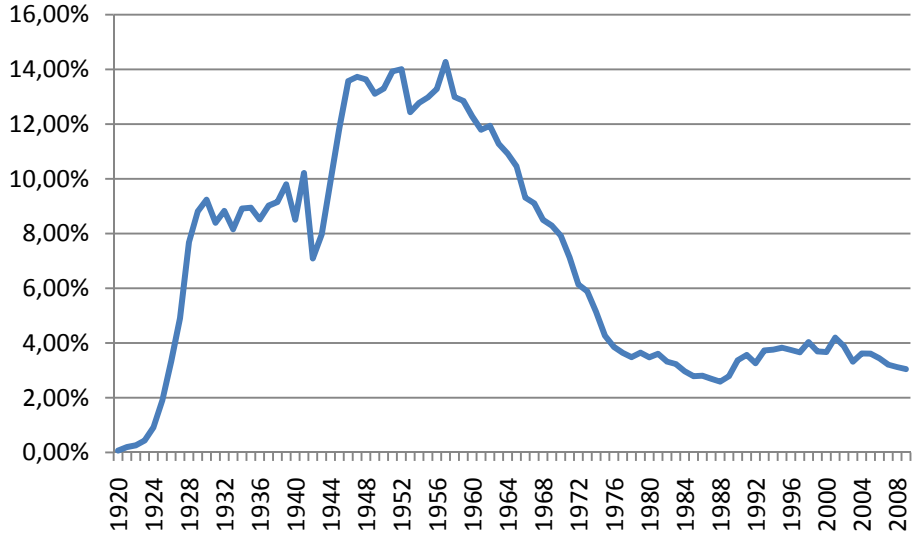
Fuente: Elaboración propia en base a Baptista (2006, pp. 218-221).

La producción petrolera venezolana no sólo incrementó con velocidad su participación interna, sino que también a nivel internacional. Como observamos en el

gráfico 1.1, la evolución de la participación petrolera venezolana en el total mundial presentó, durante sus primeras décadas, dos saltos importantes. En primer lugar, durante la década de 1920, a poco de comenzar a desarrollarse los yacimientos venezolanos. Este salto en la participación no sólo se explica por la productividad del petróleo venezolano, sino también por una serie de factores que habían afectado a dos de los principales productores mundiales hasta entonces: México y Rusia. En el caso mexicano, las razones de su contracción fueron expuestas anteriormente. Más importante fue la contracción de la producción de Rusia. Desde finales de siglo XIX, Rusia había logrado posicionarse como el segundo productor mundial de petróleo, después de Estados Unidos. Sin embargo, el estallido de la revolución en 1917 puso un alto a la expansión de la extracción de petróleo en dicho país, que recién se recuperaría con la creación de una empresa petrolera estatal hacia finales de la década de 1920.

El segundo salto importante se registró durante la Segunda Guerra Mundial. La guerra implicó, en lo inmediato, la interrupción de la producción de aquellas zonas que fueron escenario de conflicto. Principalmente a Indonesia que se encontraba entre los primeros tres productores mundiales de petróleo y era, a su vez, la base de operaciones principal de la Shell. Luego de ser invadida por Japón, la producción de dicho país se redujo a prácticamente cero y la empresa holandesa debió concentrar esfuerzos en aquellas regiones que se encontraban fuera del conflicto. Entre ellos, Venezuela.

Gráfico 1.1 - Participación de la producción petrolera de Venezuela en el total mundial (1920-2009)



Fuente: elaboración propia en base a datos de Zanden, Jean Luiten (2007), OPEC (2009) y British Petroleum (2010).

2. La expansión de la posguerra

El fin de la Segunda Guerra Mundial fue la antesala de una fase expansiva a nivel general. Así como la Primera Guerra Mundial abrió un período en el que la producción petrolera mundial prácticamente se cuadriplicaría con relación al momento anterior, la Segunda Guerra abrió el período de mayor expansión de la industria petrolera. Por primera vez, luego de la crisis del treinta, el petróleo crecería en forma sostenida sin interrupciones y a tasas cercanas al 10% anual hasta la década de 1970.

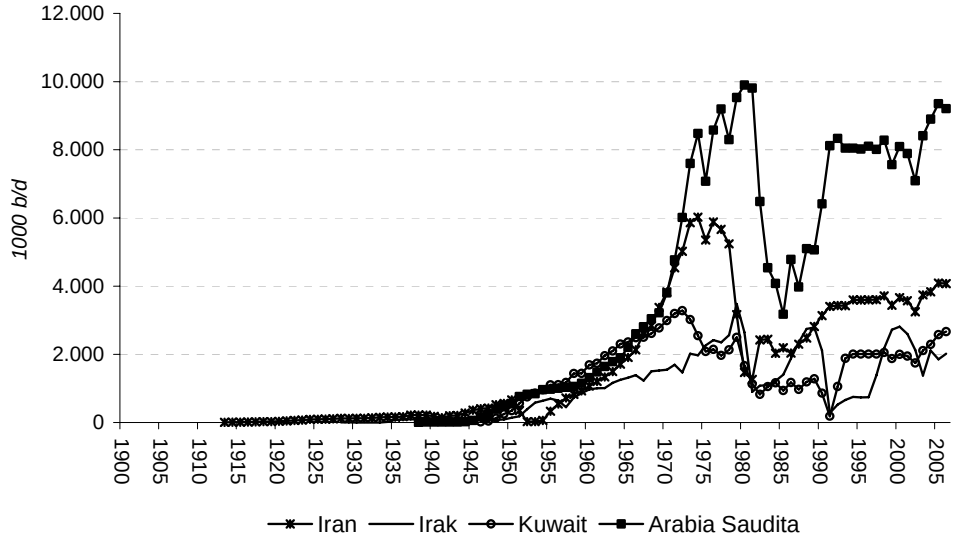
Esta fase expansiva no habría sido posible sin fuentes abundantes de petróleo barato. En este sentido, Estados Unidos comenzó a ser desplazado en tanto protagonista del desarrollo de la industria, por otras regiones más productivas. Es decir, si bien la producción norteamericana seguiría creciendo[7], nuevas regiones fueron las que impulsaron la expansión general de la industria. Como ya mencionamos, una de ellas fue

[7]Hasta 1973 que fue el año de producción record para el país. En base a datos de la EIA.

Venezuela, que por su ubicación lejana al conflicto, pudo intensificar su producción sin mayores riesgos, y para 1945 llegó a duplicar los niveles previos al inicio de la guerra[8]. Sin embargo, Venezuela no sería la única base de la expansión de la rama, ni tampoco la principal. La industria petrolera se desarrolló en diversos países que venían teniendo limitados niveles de producción o si quiera habían entrado al mercado mundial petrolero. Principalmente, los países de Medio Oriente.

Si bien se registraron concesiones petroleras en Medio Oriente desde comienzos de siglo XX, no fue sino hasta finales de la década de 1940 cuando la producción de petróleo se desarrollaría de manera importante (ver gráfico 1.2).

Gráfico 1.2 - Producción de petróleo en Irán, Irak, Kuwait y Arabia Saudita desde el comienzo de la explotación



Fuente: elaboración propia en base a OPEP: *Annual Statistical Bulletin*, 2006.

En la medida que una nueva fase expansiva se desarrollaba y las regiones que hasta hoy son las más productivas del mundo, veían incrementar su producción a tasas aceleradas, la predominancia de la producción norteamericana comenzaba a decaer. Si para finales de la década de 1920, ésta representaba el 74% de la producción mundial,

[8] En base a datos de OPEP (2009).

para 1950 este porcentaje se reduciría a un 48%. Para 1970 sólo representaba el 21% y en la actualidad no supera el 8%. A su vez, en 1947 la situación de Estados Unidos como un país exportador quedaba en el pasado, pasando a convertirse en un importador neto de crudo.

3. Cambios en el sistema de fijación de precios

Los pozos norteamericanos siguieron siendo la referencia en la fijación de precio de embarque. Sin embargo, la expansión de la producción en regiones más productivas fue erosionando aquellas disposiciones que, tomadas en plena situación de sobreproducción por la crisis mundial, regulaban la comercialización de los crudos.

En este sentido, en 1947 se estableció una modificación muy importante al acuerdo *Gluf Plus System* por la cual se cambiaba la existente cláusula referida al "flete fantasma". El flete fantasma era la garantía de que el crudo de Estados Unidos podía ser colocado en cualquier región del planeta, sin importar cuán mayores fueran sus costos. Esto era posible dado que se tomaba como referencia para determinar el precio el costo de producción en el Golfo de México sumado al costo del flete desde esa región hasta el punto de destino. Independientemente del origen del crudo, este tendría siempre el mismo precio. Ahora bien, a partir de 1947, si bien se mantendría el precio de embarque del Golfo de México[9], el costo de transporte que se le debía sumar para determinar el precio final, ya no tomaría exclusivamente dicha región como referencia. Desde este año se contemplaría un segundo puerto de referencia: el Golfo Pérsico. De esta forma, básicamente lo que se hacía era dividir el mundo en dos. El precio de embarque seguía siendo el mismo en todo el mundo, pero el precio final era distinto dependiendo de la cercanía relativa el Golfo de México o al Golfo Pérsico. Aquellas regiones más cercanas al Golfo de México se abastecerían del crudo proveniente de esa región (o de Venezuela) y viceversa. El punto neutro, es decir, el punto en el cual los petróleos de los dos Golfos tenían mismos costos de transporte y, por lo tanto, un mismo precio, era una isla en el

[9] El precio de embarque (o precio FOB) es aquel precio que el producto de exportación recibe al momento de ser embarcado. Es decir, previo al transporte.

mediterráneo (al sur de Italia) llamada Malta. En la práctica, el nuevo sistema significó que el crudo de Medio Oriente desplazó al norteamericano de todas las regiones al este del Canal de Suez.

A medida que las exportaciones norteamericanas retrocedían, el petróleo de Medio Oriente se abría paso por mercados más hacia el oeste, como el europeo. Este avance tuvo consecuencias negativas para otras industrias como la del carbón, que hasta entonces se mantenía subsidiada para poder competir con el fuel-oil. Para que este avance del petróleo sobre Europa fuese posible era necesario cambiar el esquema de fijación de precios. Hasta entonces, aun con sus modificaciones, seguía vigente el *Gluf Plus System* que tomaba como referencia el precio del golfo de México para la venta de crudo en cualquier región del planeta. A pesar de la modificación de 1947 que contemplaba al Golfo Pérsico como punto de referencia para calcular el transporte, no era suficiente para poder hacer llegar el crudo de Medio Oriente (y Venezuela) a Europa Occidental. En consecuencia, el esquema para calcular los precios fue modificado por uno que garantizaba desplazar el punto neutro del Mediterráneo a Londres.

Este nuevo esquema, que se llamó *London Equalization*, permitía modificar el precio FOB del crudo de Venezuela y Medio Oriente a un nivel distinto al del precio FOB del proveniente del Golfo de México. A partir de entonces, el precio de Medio Oriente equivaldría al precio FOB del Golfo de México más el costo de transporte hasta Londres menos el costo de transporte de Londres al Golfo Périsco (se manera similar se calcularía el precio FOB del crudo venezolano). El resto de las regiones, donde fuera que estuvieran ubicadas, debían comprar el crudo al precio de Londres. En definitiva, el nuevo sistema buscaba hacer llegar a Europa Occidental el crudo de Medio Oriente (principalmente) y que recayese el mayor costo de flete sobre el precio FOB.

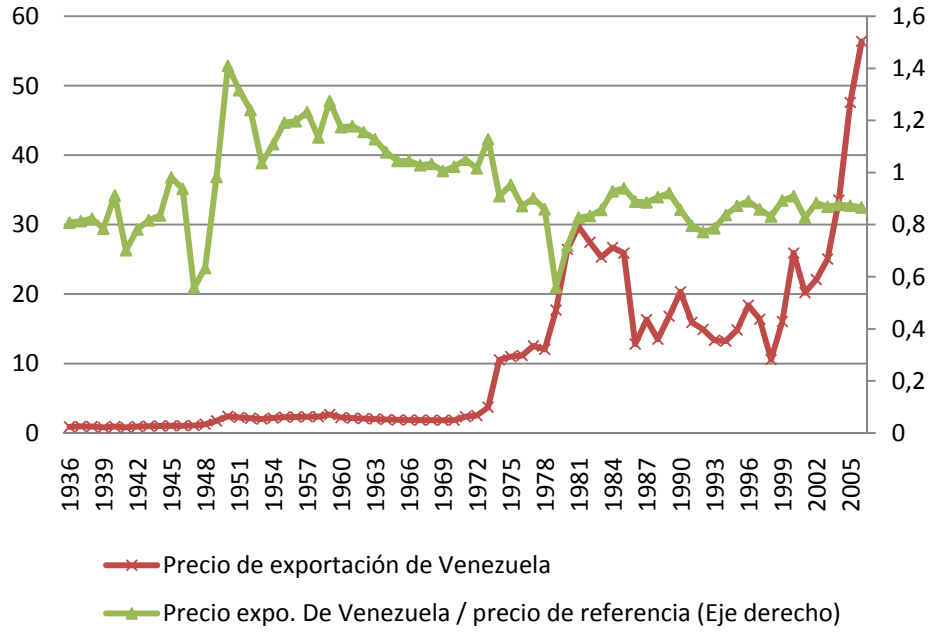
Ahora bien, a medida que el crudo norteamericano seguía retrocediendo y los Estados Unidos dependían cada vez más del petróleo importado, las compañías más grandes comenzaron a importar el crudo de Medio Oriente a las refinerías que tenían en los Estados Unidos. Pero esta importación no podía sostenerse mediante el esquema de *London Equalization*, dado que a la diferencia del costo en el transporte entre Londres y

Estados Unidos se agregaría al precio del barril importado y terminaría costando aún más que el propio crudo producido en Texas. En consecuencia, en la medida en que las importaciones norteamericanas se convirtieron en algo regular, se terminó modificando el punto de igualación para todos los crudos y se implementó un nuevo punto de referencia: *New York Equalization*. El hecho de que se tomara a la costa Este de los Estados Unidos como punto de igualación tenía una consecuencia lógica. Esto es, que reducía aun más el precio FOB para todas las exportaciones de petróleo de Medio Oriente.

En adelante, hasta iniciada la década de 1970, el precio nominal del crudo FOB de Ras Tanura (Golfo Pérsico) tendió a caer en forma escalonada. En términos reales (ajustados por la inflación), dicha caída sería bastante pronunciada, sobre todo desde 1960. Por esta razón, a pesar de que el crudo venezolano es de baja calidad (se trata de un petróleo pesado con alto contenido de elementos corrosivos como el azufre) podía valorizarse a precios de embarque mayores que la referencia internacional, que contempla crudos livianos de alta calidad. En el gráfico siguiente podemos observar la evolución del precio de exportación FOB del crudo venezolano (eje izquierdo) y el cociente entre el precio FOB de dicho crudo y el de referencia internacional que es un crudo más liviano (Arabian Light) que se embarca en el puerto de Ras Tanura. La mayor cercanía relativa de Venezuela respecto de su mercado de exportación (Estados Unidos) en el marco del sistema vigente de fijación de precios, le permitió contar con diferencial de precio favorable por localización.

Esta diferencia relativa provocada por el sistema implementado de igualación de precios internacionales no contrarrestaba el hecho de que el crudo venezolano también se encontrara sujeto a una tendencia descendente de sus precios de exportación que se mantendría hasta la crisis de la década de 1970. A su vez, luego de la crisis y el *boom* de precios de los 70s, el precio del crudo venezolano tendería a nivelarse en torno a su referencia (levemente por debajo debido a las condiciones de calidad mencionadas anteriormente). Para entender las razones de la posterior nivelación es necesario abordar, en primera instancia, los factores que derivaron en la crisis.

Gráfico 1.3 - Precio de exportación del barril de petróleo de Venezuela y referencia internacional (1936-2006)



Fuente: elaboración propia en base a datos de Baptista (2006) y British Petroleum (2009).

4. Competencia y disputas por la renta

La tendencia a la caída de los precios de exportación fue alimentando crecientes tensiones entre las compañías y los países productores, que veían de esta manera como gradualmente se socavaban sus posibilidades de expandir sus ingresos de renta. A esta cuestión, habría que sumarle otro factor: la creciente competencia entre compañías privadas. Hacia la finalización de la Segunda Guerra Mundial, la casi totalidad de la producción mundial era realizada por siete empresas, comúnmente conocidas como las Siete Hermanas. Estas eran, la Standard Oil de New Jersey (actualmente ESSO o EXXON, depende el país), la Royal Dutch Shell (actualmente Shell, luego de que se fusionaran la Royal Dutch y la Shell), la Anglo Iranian Oil Company (hoy denominada British Petroleum), la Standard Oil de New York (que hoy se conoce como Mobil y se fusionó EXXON), la

Standard Oil de California (Chevron), la Gulf Corporation (adquirida por Chevron) y Texaco (que también sería fusionada con Chevron). Estas empresas cuyo dominio era casi absoluto durante los años posteriores a la crisis del treinta comenzarían a perder poder desde la década de 1960.

Las Siete Hermanas no eran un bloque monolítico, sino que existían intereses diferentes e incluso competían entre ellas. Su dominio en conjunto sobre el mercado mundial, como consecuencia de su control sobre las regiones más productiva del planeta, no anulaba el hecho de que los intereses de las compañías estuvieran distribuidos en Medio Oriente, Venezuela e Indonesia de manera distinta. Por ejemplo, fuera de los Estados Unidos, la mayor parte de las reservas de Exxon se encontraban en Venezuela, de la cual gran parte podía ser desarrollada sin necesidad de acordar con el resto de las compañías, y en menor medida en Medio Oriente (Parra, 2004, p. 70). Una distribución similar tenía Shell, aunque su producción en Venezuela era aun superior a la que realizaba e Estados Unidos[10]. En cambio, British Petroleum no tenía producción en Venezuela, Indonesia o Arabia Saudita y le preocupaba más el desarrollo de otros países como Irán o Kuwait donde sí disponía reservas. Estas diferencias de intereses y los conflictos de prioridades que podrían resultar entre las compañías es advertido por Parra (2004) quien señala que condujo a situaciones de competencia que conllevaron a reducciones de precios (p. 71).

Estas posibles fricciones entre las compañías del cartel no eran los únicos elementos de competencia que se verificaban en la industria petrolera. Si bien las Siete Hermanas eran las compañías más grandes, lejos estaban de ser las únicas, sino que debieron competir en el mercado de derivados con una gran cantidad de empresas de menor tamaño, sobre todo en el principal mercado (los Estados Unidos). El avance de la competencia tomó también una forma más evidente en los contratos de ventas a refinerías en diversos países como Brasil, Argentina, Uruguay, India y Japón (entre otras), por los cuales, las compañías más grandes se encontrarían compitiendo, erosionando aun más el precio del crudo (Parra, 2004, p. 73).

[10]En base a datos de van Zanden, Jean Luiten (2007): pp. 48 y 49.

Además de la creciente competencia entre ellas, la expansión petrolera mundial daría lugar a nuevas empresas. Luego de finalizada la Segunda Guerra Mundial, hacia 1950, las "siete grandes" en conjunto representaban el 98,3% del mercado mundial excluyendo a Estados Unidos y los países socialistas. Luego en 1957, la participación de éstas seguía siendo dominante pero había descendido al 89%. Hacia 1969, antes de que comenzara a revertirse la tendencia descendente del precio del crudo, era del 76,1% (Griffin y Teece, 1982, p. 4 y 5)[11].

Ahora bien, si las siete grandes eran las únicas en producir en los ricos yacimientos de Medio Oriente, por qué retrocedieron. La causa de este retroceso se sintetiza en estimaciones del trabajo de Griffin y Teece, antes citado. Hacia 1950, el precio nominal de un barril de crudo en Medio oriente rondaba u$s 1,80. De estos, u$s 0,60 eran apropiados por el país productor. El u$s 1,20 restantes reflejaban los costos y la ganancia de la compañía. De acuerdo a los autores, a un costo promedio de producción por barril de entre u$s 0,10 y u$s 0,20 las ganancias eran, en proporción, muy altas. Dadas estas condiciones, nuevas compañías no tardaron competir por explorar y producir en áreas no controladas por las concesiones. La consecuencia de la creciente competencia sería el retroceso registrado por las Siete Hermanas y, como veremos más adelante, un incremento en de la renta apropiada por los países productores. En el caso venezolano, durante la década de 1960, empresas como Sun, Phillips y Sinclair se incorporaron llegando a representar el 15% de la producción total de Venezuela. En Libia, las llamadas empresas independientes, tuvieron un impacto mayor llegando a representar el 47% de la producción del país[12].

Además, un factor de competencia importante, quizás el más importante, durante estos años fue la expansión de la industria petrolífera soviética y el crecimiento de sus exportaciones. La guerra mundial había contraído la producción soviética en más de un 30% (pasando de 227 millones de barriles producidos en 1940 a 159 millones en 1946) y sus exportaciones, que para el inicio del conflicto eran casi inexistentes dado que el 98% de su producción se consumía internamente, se redujeron aun más. Sin embargo, hacia la

[11]Sobre la base de estimaciones de Morris Adelman.
[12] En base a datos de Parra, Francisco (2004, p. 73).

década de 1950 y, sobre todo, durante los años ´60, la URSS se expandiría tanto en sus niveles de producción como en el porcentaje de crudo destinado para la exportación. Hacia 1964, la URSS superaba los 1600 millones de barriles al año (representando un 15% de la producción) de la cual exportaba más del 25%[13].

Durante las décadas de 1950 y 1960, las siete grandes vieron como sus ingresos extraordinarios se les escapaban lentamente de las manos por efecto de la creciente competencia que significaba la expansión de las llamadas compañías independientes y el avance de la producción soviética. Luego, junto con el crecimiento de la competencia, crecería un factor que sería protagonista en la crisis de los años ´70. Esto es, el poder de los gobiernos de los países productores para apropiarse de la renta petrolera.

5. Del fifty-fifty a la nacionalización.

Como suele suceder con las actividades que se apoyan en el monopolio absoluto de condiciones naturales específicas, la competencia entre capitales por acceder a dichos recursos otorga al propietario la posibilidad de incrementar el monto de su renta y, en definitiva, de quitarle al capital la posibilidad de apropiarse para si de dichos ingresos extraordinarios. Esta tendencia general no necesariamente ocurre de manera automática. Incluso, pueden pasar varios años en los cuales los propietarios de las tierras no vean aumentar el monto de su renta, aunque la actividad realizada en su propiedad sea más rentable. Sin embargo, la competencia entre los capitales por dichas tierras se termina imponiendo y permite una mejor valorización de la tierra para el propietario. Un movimiento de este tipo puede observarse en los países de la OPEP desde los primeros años de la expansión de la actividad petrolera en la región.

Luego de la interrupción que significó la Guerra, ya en 1946 aparecieron señales de competencia por el acceso a las reservas. En ese año, la Unión Soviética negoció con el gobierno de Irán la concesión de tierras en el norte del país a ser explotadas por una

[13]En base a datos de Goldman, Marshall (2008), p. 6 y van Zanden, Jean Luiten (2007, p. 49).

empresa mixta formada en un 51% por el Estado soviético y en un 49% por el Estado iraní. Sin embargo, al año siguiente este acuerdo era revocado por el parlamento.

Ese mismo año, el gobierno iraní decidía impulsar una investigación para revisar las condiciones bajo las cuales operaba la Anglo Iranian Oil Company (British Petroleum). A partir de esta investigación, el gobierno iraní cotejó las condiciones existentes en Venezuela e Irán y dio cuenta de que si en su país hubiesen existido las mismas leyes que en Venezuela en 1947 habría podido recaudar una suma tres veces superior a lo efectivamente recaudado. La principal diferencia residía en el hecho de que mientras en Venezuela el impuesto a la actividad petrolífera se calculaba antes del pago de impuestos de la compañía en su país de origen, en Irán se calculaban después. Es decir, el margen sobre el cual el gobierno iraní podía aplicar su impuesto era el resto que quedaba luego de que ser gravado por el gobierno británico. Lo cual, permitía que fuese el gobierno británico el que apropiase el grueso de la renta petrolera iraní. De esta forme, en 1933 el gobierno inglés recibía por impuestos a la Anglo Iranian un 11% más de lo que recibía el gobierno iraní. En 1947 esa diferencia se había ampliado y el gobierno inglés recibía un 2.000% más que el iraní (Mommer, 1998, p. 123).

Entre 1948 y 1949, Irán decidía revertir la situación y modificaba las condiciones para la explotación de las reservas. En principio se elaboraba una propuesta que se inspiraba en el esquema venezolano y consistía de una serie de impuestos que debían dar como resultado para el gobierno una apropiación del 50% de la ganancia bruta (es decir, antes de los impuestos del gobierno inglés). Este esquema se lo conoció como *fifty-fifty* y se extendería hacia otros países de Medio Oriente. Sin embargo, esta propuesta nunca llegó a aprobarse. Antes de que comenzara a negociarse este esquema el gobierno de Mosadeq resolvía la nacionalización. En la medida en que rompía con el monopolio inglés, advierte Mommer, la nacionalización fue bien vista por los capitales norteamericanos, quienes la veían como una oportunidad para llegar a un arreglo en la región (Mommer, 1998). En consecuencia, hacia 1953, lo que antes era un monopolio absoluto de la Anglo Iranian (British Petroleum) quedaba repartido de la siguiente manera: un 40% para la British Petroleum, un consorcio de compañías norteamericanas controlaría otro 40%

(Standard Oil de New Jersey, Standard Oil de California, Texaco, Gulf y Standard Oil de New York, entre otras), Shell se quedaría con un 14% y la Compagnie Française des Pétroles el 6% restante (Howarth y Joost, 2007, p. 175). Luego, se estableció una repartición de la ganancia de 50:50 para todas.

La repartición del 50:50 no era del todo mal vista por las compañías. En realidad perjudicaba más a la recaudación de los gobiernos norteamericanos e inglés que a las propias empresas. Esto sin contar que, para entonces, un arrendamiento del 50% era similar a la tasa que se pagaba en los Estados Unidos por los yacimientos de más baja productividad (Mommer, 1998, p. 134). En definitiva, el fifty-fifty se encargaba de generalizar una tasa de renta sin tener en cuenta la diferencia de productividad. En este sentido, las compañías no tardaron en aceptarlo. En consecuencia, el esquema se extendería rápidamente hacia otros países como Arabia Saudita (1950) y Kuwait (1951).

Luego, así como las Siete Hermanas fueron impotentes para congelar la competencia en el mercado de crudo y de derivados, también lo fueron para evitar la competencia en el arrendamiento de tierras. En 1957, la italiana Ente Nationale de Idrocarburi (ENI) le ofertaba al Sha de Irán una repartición de 25:75 (25% para la empresa y 75% para el gobierno iraní) a cambio de una concesión petrolera en el país. A pesar de la oposición de las hermanas, el contrato se terminaría firmando y nuevas compañías "independientes" ingresarían a la región. En Arabia Saudita sucedería algo similar cuando un grupo japonés obtuvo una concesión basada en una repartición de 46:54. Al mismo tiempo que la competencia hacía caer el precio del crudo, empujaba hacia arriba el precio del arrendamiento.

La extensión del *fifty-fifty* tuvo otra consecuencia no programada: alineó a todos los países de Medio Oriente y a Venezuela en lo referido al problema de la renta. Este alineamiento comenzó a ponerse en mayor evidencia en 1959, luego de que se firmara el Pacto de Caballeros en El Cairo por el cual los países formarían una comisión de consulta para discutir problemas comunes como la renta, establecimiento de contratos con nuevos países, precios, etc. Este pacto terminó quedando como un antecedente inmediato de una

instancia de colaboración mayor. La formación, en 1960, de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

La crisis y recesión de 1958 había colocado a la industria petrolera ante un nuevo peligro de sobreproducción. La actividad económica mundial se había reducido y los precios las materias primas se derrumbaban. A su vez, la inflación y la desvalorización del dólar se encargarían de depreciar aun más los valores de dichas mercancías.

En el caso del crudo, la cuestión de los precios tuvo una trama un tanto más compleja. La caída en el precio de venta final del crudo no tuvo el mismo impacto en todos los países. En el caso de Medio Oriente, la crisis, en un principio, pareció no afectar a los países de la región. Dado que la recaudación de renta del petróleo, por medio del *fifty-fifty* tomaba como referencia, no el precio que se ofrecía finalmente en los contratos de venta que efectuaban las compañías, sino un precio de embarque fijado de antemano. Este sistema, que fue descripto anteriormente, tomaba como referencia el precio fijado de antemano en los Estados Unidos (ponderando el transporte y diversas cuestiones que fueron antes explicadas). El conflicto sobrevino cuando en 1960 las compañías decidieron reducir el precio de Medio Oriente sin que se hubiera presentado todavía un movimiento descendente similar en los Estados Unidos.

La situación venezolana resultaba aun más complicada. Por un lado, en afán de proteger a su industria local, el gobierno de los Estados Unidos había resuelto fijar restricciones a las importaciones de petróleo que amenazaban cerrar uno de los principales mercados venezolanos. Por otro lado, otro problema para Venezuela resultaba del hecho que el esquema del *fifty-fifty* tenía una diferencia importante con relación al de los países árabes. Venezuela había avanzado más en el control de los costos e ingresos generados por el capital petrolero y tomaba como referencia para el impuesto, el precio real de venta en el mercado. Este mayor avance del Estado en el control de la renta que ingresaba al país tenía como contracara que la caída del precio de venta final del crudo en los próximos contratos de venta se presentaba como una seria amenaza para la recaudación de renta en Venezuela (Mommer, 1998).

A su vez, la crisis tuvo un efecto negativo aun más importante que la caída de los precios nominales, la caída de los precios reales. Mientras en 1958, en dólares de hoy, el barril cotizaba u$s15, la tendencia descendente de los precios reales del crudo, ahora impulsada por la crisis, provocaría que hacia 1970, dicho precio se encontrara en u$s 9,65. En la medida en que la crisis condujo a una caída en el poder de compra del dólar, la recaudación de renta de los países exportadores se vio doblemente afectada.

Al momento de su formación la OPEP estaba compuesta por Irán, Irak, Kuwait, Venezuela y Arabia Saudita. Luego, entre 1960 y mediados de la década de 1970, se fueron incorporando más países (Qatar, Indonesia, Libia, Emiratos Árabes Unidos, Argelia y Nigeria). Cabe señalar que la incorporación posterior de dichos países se explica por el hecho de que el objetivo de la OPEP era, en definitiva, establecer controles a la producción para evitar el exceso. Lo cual, no resultaba atractivo para países como Argelia o Nigeria que recién comenzaban a incrementar sus exportaciones de crudo.

El propósito de avanzar en el control de la producción tuvo su correlato en la creación empresas nacionales mixtas: Irán (1954), Venezuela (1960), Kuwait (1960), Arabia Saudita (1962), Argelia (1963), Irak (1965) y Libia (1969). De todas formas, durante estos años, las acciones de la OPEP se concentraron más bien en el aspecto fiscal y de coordinación entre países productores para controlar la producción de crudo (Chevalier, 1974). Al respecto, Mommer (1998) remarca como avance fundamental de la organización, durante la década, el haber vehiculizado el conocimiento de cuestiones de orden práctico y teórico referidos de la producción petrolera entre los gobiernos de los países miembros (p. 180). En definitiva, el autor muestra cómo a partir de la OPEP los gobiernos de Medio Oriente dejarían de ser desconocedores del potencial productivo de sus países, lo cual era aprovechado, hasta entonces, por el capital arrendatario en su propio beneficio.

La modificación introducida por la OPEP, que más nos interesa remarcar, es el diseño de precios de referencia fiscal introducido por medio de la Resolución XVI.90 de 1968. La nueva medida establecía que el precio de referencia, sobre el cual se calcularían los impuestos, sería fijado por el gobierno (en coordinación con los otros países miembros

de la organización) dando cuenta de las diferencias de gravedad, calidad y localización geográfica. Esta medida no puede menos que llamarnos la atención. Más allá del cambio real que haya significado en lo inmediato par la recaudación de renta, esta resolución presentaba en forma explícita cuál era el objetivo fundamental y el significado histórico de la OPEP. Esto es, la expresión del intento de avance de los Estados de los países rentísticos sobre la renta de la tierra petrolera, controlando cuanto se produce y bajo qué condiciones.

6. Las "crisis del petróleo"

En 1971, la tendencia a la caída de precios del crudo que duró más de 20 años, mostraba signos de revertirse. Luego, en 1974 se triplicaba en forma abrupta pasando de los u$s15,42 a los u$s48,92 para luego dar un nuevo salto a en 1979 cuando alcanzaría los u$s90,68 (todo en dólares de 2007). Estos años, conocidos como la "crisis del petróleo", condensaron una serie de transformaciones en la industria que fueron madurando durante décadas.

La nueva tendencia ascendente estuvo anticipada por el acuerdo de Tehrán en 1971. Para entonces, las Siete Hermanas no sólo perdían participación en el mercado mundial por el avance de la competencia, sino que también, la posibilidad de regular los precios de referencia en Medio Oriente. Este encuentro presentó dos novedades. Por un lado, 22 compañías se reunían frente al comité de negociación de la OPEP a discutir la cuestión de los precios. De esta forma, por primera vez, las compañías daban reconocimiento oficial a la OPEP, con la cual hasta entonces se negaban a negociar. Por otro lado, se ponía fin a la carrera descendente de los precios y se acordaba una suba progresiva del precio de referencia fiscal, que pasaría de u$s 1,80, al momento de firmar el acuerdo, a los u$s 2,75 (dólares corrientes) en 1975. Al mismo tiempo, la OPEP declaraba un embargo total a toda compañía que no aceptase incrementar las regalías al 55%. Luego, al año siguiente se firmaba un nuevo acuerdo que disponía aumentar un 8,49% el precio a fin de compensar la desvalorización del dólar.

La batalla por el control de la industria se intensificaba y entre 1971 y 1973 la facultad de poder decidir niveles de producción, inversión, etc. terminaría de pasar de manos de las "hermanas" a los gobiernos miembros de la OPEP. Esto derivó en el incremento de la participación estatal o, directamente, la nacionalización.

Hubo tres importantes nacionalizaciones entre 1971 y 1973. La primera de ellas fue en Argelia en 1971. A ésta le siguió Irak en 1972. Ambas se sucedieron luego de *ultimatums* a las compañías en los que se exigía modificaciones impositivas o incrementos en la producción. En el caso de Libia, el disparador de la nacionalización fue similar, pero a diferencia de las anteriores tuvo dos momentos. El primero fue en 1971 cuando se decretó la nacionalización de las operaciones de la British Petroleum. A pesar del rechazo de ésta última a aceptar la indemnización y la amenaza de emprender represalias contra Libia, la medida se mantuvo. El segundo momento fue en 1973 cuando a lo largo de ese año, el gobierno libio nacionalizó el 51% del resto de las operaciones del país. En el caso venezolano, el control estatal también tuvo dos momentos. El primero se produjo en 1971, cuando el gobierno decretó que para 1974 debía transferirse la propiedad de todas las concesiones no explotadas al Estado. Luego, en 1975, se acordaba nacionalizar toda la industria petrolera, dando origen a Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA). A su vez, ese mismo año Kuwait nacionalizaba su industria e Irán anunciaba que Kuwait que la concesión (a vencer en 1979) del consorcio formado en 1954 luego de la renacionalización, no sería renovada.

Lo que hasta 1972 se mostraba como una tendencia, en 1973 estallaría. El conflicto por el control y definición del precio del petróleo tuvo su punto más dramático en los sucesos ocurridos durante 1973. En enero de ese año, el presidente de los Estados Unidos, Richard Nixon, suspendía las restricciones a las importaciones de crudo. En su lugar proponía la intensificación de actividades en Alaska y la construcción de un oleoducto en esa región. Al mismo tiempo que se incentivaba la exploración off-shore. Estas medidas fueron un anticipo de lo que estaba por venir. Las restricciones a las importaciones de petróleo habían sido un mecanismo para proteger a la industria petrolera estadounidense en tiempos de caída de precios. Hacia 1972, esta tendencia se había revertido y era claro

que se esperaban mayores subas. El hecho de proyectar costosas actividades en Alaska y costas afuera en una muestra de ello.

En marzo del `73, la OPEP se reunía para discutir un nuevo incremento en el precio que contrarrestase la desvalorización del dólar. Pocos días después el precio subía un 5,7% y en junio, el precio *posted* del Golfo Pérsico era incrementado un 11,9% más. Estos incrementos graduales serían sucedidos, pocos meses después, por un verdadero salto en el precio del petróleo. Hacia fines de año, varios estados de Medio Oriente (entre ellos Arabia Saudita) resolvían realizar un embargo a las exportaciones de crudo a Estados Unidos como represalia por haber apoyado a Israel en la Guerra de Yom Kippur iniciada en octubre de ese año. Luego, el embargo sería extendido contra Holanda, Portugal y Sudáfrica.

Si bien el embargo implicó dificultades para los países afectados (largas filas de autos en estaciones de servicio se volvieron una imagen común en los Estados Unidos), no impidió que accedieran al petróleo. Como señala Maugeri (2006), el embargo fue más bien un mito que una realidad. Los países embargados pudieron abastecerse de petróleo comprando el crudo que los no embargados podían revenderle (p. 114). En la práctica, el principal efecto de la medida fue provocar una caída en la producción y exportación de crudo en orden de elevar el precio del barril que pasaría de los u$s 2.90 que estaba fijado en octubre de 1973 a los u$s11,58 en 1974 (en dólares de 2007, la suba fue de u$s 15 a u$s 49).

Entre 1975 y 1978 el precio del barril se mantuvo estable. En esos años sólo se registraron pequeñas subas nominales (de 11 a 14 a dólares) que apenas compensaban la inflación del dólar (en dólares de hoy el precio bajó de u$s49 a u$s45, para luego volver a u$s48). Si bien el precio no había descendido, la crisis de los precios de 1973-74 y la OPEP adoptaba una posición más defensiva tratando de que revertir el efecto de la desvalorización del dólar en sus exportaciones. A pesar de los planes de la OPEP, en 1979 y 1980 los precios volverían a estallar, llegando a los u$s 36,83 (u$s 93,08, en dólares de hoy). El motivo de estas dos subas estuvo más allá de la programación del organismo. En realidad, fueron el resultado lógico de dos importantes interrupciones en la producción de

crudo, las cuales empujaron hacia arriba el precio *spot* (precio de las mercado para operaciones que no están inscriptas en contratos de largo plazo) y, como resultado, los precios fijados en el Golfo Pérsico. Las causas de estas interrupciones fueron la Revolución Iraní de 1979 y la guerra entre Irán e Irak en 1980. Como consecuencia de estos dos acontecimientos la producción de Irán e Irak cayeron entre 1978 y 1981 en un 75% y un 65% respectivamente. Este segundo despegue del precio suele reconocido como la segunda crisis del petróleo. Iniciada la década de 1980, con la crisis mundial y la recesión en marcha, los precios del crudo tenderían a caer nuevamente a niveles similares a los de los años ´60. Sin embargo, la situación era distinta. Veamos entonces cuales fueron las causas de la "revolución de los precios" de los años ´70 y su impacto en la industria.

7. La crisis de los años `70 y la maduración de un mercado mundial petrolero

Muchos interrogantes se desprenden de los acontecimientos relatados. En primera instancia, ¿por qué en 1971 se revierte la tendencia descendente de los precios? Según el relato de los hechos pareciera ser por obra de la OPEP. Si esto es así, entonces cabe preguntarse ¿qué es lo que permitió a la OPEP empujar los precios hacia arriba? ¿De donde obtuvo la fuerza? O bien, yendo al caso concreto del embargo del ´73, ¿por qué los países productores pudieron usar el petróleo como un arma en un acontecimiento político como la guerra de Yom Kippur y no durante la Guerra de los Seis Días de 1967 (que tuvo una dimensión mayor) o como respuesta a la agresión contra Egipto de 1957 (conocida de manera eufemística como Crisis del Suez)? El primer paso para poder responder estos interrogantes es partir de lo más básico: el petróleo en tanto mercancía. Es decir, analizar los alcances y límites de la producción de petróleo durante estos años y cuáles las condiciones para la acumulación de capital en la rama.

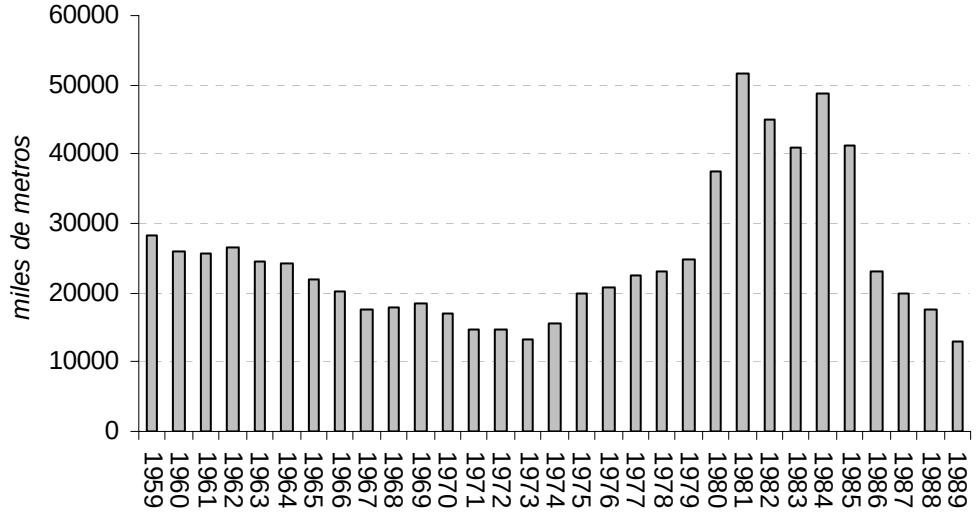
Desde el inicio de la producción industrial de petróleo el rasgo dominante no fue la escasez, sino el exceso de petróleo. En 150 años de historia petrolera, el rasgo dominante fue la sobre producción y los bajos precios. Durante más de 100 años el precio del crudo no superó los u$s 20 de hoy. A su vez, todo movimiento repentino de suba de precio y de

aparente escasez fue siempre sucedido por una posterior caída y una situación de exceso de producción. Si observamos la evolución del precio del crudo desde 1859 hasta la actualidad, vemos una clara correspondencia entre sus ciclos y la marcha de la acumulación de capital. A lo largo de su historia, la industria petrolera no pudo escapar al cuadro de sobreproducción general que resultó de las grandes crisis capitalistas. La crisis de 1870 coincidió con una importante caída del precio del barril. Durante los años siguientes, la sobreproducción fue el rasgo dominante de la industria, entonces localizada casi en su totalidad en los Estados Unidos. Luego, la tendencia ascendente de los precios registrada durante la década de 1920 debió chocar contra la crisis de 1930. La caída de precios y situación de sobreproducción se mostró con claridad y las compañías debieron tomar medidas para afrontarla. En este sentido, buscaron contener los precios y congelar la competencia por nuevos yacimientos (acuerdos de Red Line y de Achanacarry). A su vez, como la sobreproducción mundial amenazaba con dejar afuera los costosos yacimientos desarrollados en Estados Unidos, intentaron fijar un sistema que los resguardara (Sistema Gulf-Plus). Luego de la Segunda Guerra Mundial, a medida que la economía capitalista mundial lograba salir de la crisis e iniciar una fase de crecimiento, la sobreproducción de la década de 1930 quedaba atrás y las medidas aplicadas durante esos años comenzaban a erosionarse. Las mismas compañías que acordaron no realizar actividades en Medio Oriente por cuenta propia, eran las primeras en violar dicho acuerdo. La competencia entre compañías crecía al mismo tiempo que lo hacía la competencia por concesiones. Luego, todo el sistema de precios elaborado para mantener a los productores norteamericanos a salvo de la sobreproducción fue gradualmente eliminado. En su lugar fueron estableciéndose modificaciones que atendían a la necesidad de desarrollar la producción en Medio Oriente. Aunque en menor medida, la recesión de 1958 volvería a colocar a la industria en una situación de exceso de producción. El acelerado crecimiento de las exportaciones de Medio Oriente, sumado al desarrollo incipiente de países de África como Argelia, se presentaba como una seria amenaza para los productores norteamericanos. Muestra de esta situación fue la implementación de cuotas de importación en los Estados Unidos, para proteger a la industria petrolera local. Luego, la

abundancia de crudo cada vez más barato sería el sello distintivo del crecimiento económico de la década de 1960.

Si bien, la abundancia de las décadas de 1950 y 1960 se explican fácilmente por la incorporación tardía de Medio Oriente, más difícil de responder es responder cómo es que se llega a la situación de sobreproducción. Es decir, a una situación en la cual es necesario dejar de desarrollar yacimientos. La industria petrolera se basa en la puesta en producción de yacimientos de calidades distintas. Si bien, el orden en que éstos sean puestos en producción no necesariamente es descendente, si ocurre que en determinado estadío evolutivo de la industria, en el que se conocen determinada cantidad de yacimientos explotables y probables, un momento de tendencia a la suba de los precios permita que sean explotadas aquellas regiones conocidas como probables portadoras de reservas, aunque su costo sea mayor al de los pozos existentes. Un ejemplo de ello es la producción *off-shore* en el Mar del Norte que recién comenzó a expandirse a mediados de los años `70. O bien, el aumento de la actividad de exploración y desarrollo en los Estados Unidos registrada a partir de 1973 (gráfico 1.4).

Gráfico 1.4 – Metros perforados en pozos de exploración y desarrollo en los Estados Unidos (1959 – 1981)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Energy Information Administration

La gráfica anterior muestra la relación existente entre el movimiento de precio internacional y la actividad petrolera en la región más costosa del mundo. Durante los años ´60, cuando el rasgo dominante era la abundancia de crudo a bajo precio, la actividad de exploración y desarrollo de yacimientos fue en caída. Luego, una vez iniciada la tendencia ascendente del precio del crudo, se reactivó la perforación. Esa fase ascendente tiene un límite. En los años ´70, el ascenso del precio del crudo chocó contra la crisis mundial, la recesión de los años ´80 y su correlato en un aplacamiento de la demanda de petróleo. Nótese la caída de la actividad petrolera durante la década de 1980. La cual es un claro indicador de que debieron dejar de desarrollarse zonas más costosas. En un estudio sobre el desarrollo del mercado mundial petrolero Cyrus Bina (2006) reconoció esta relación y analizó las causas de estos mayores costos. Allí observó como desde los años ´60 comenzó a registrarse una considerable fragmentación en los nuevos arrendamientos asociados a la exploración y a la explotación, una declinación en la tasa de descubrimiento y la necesidad significativos incrementos inversiones en el plano de la recuperación secundaria y terciaria.

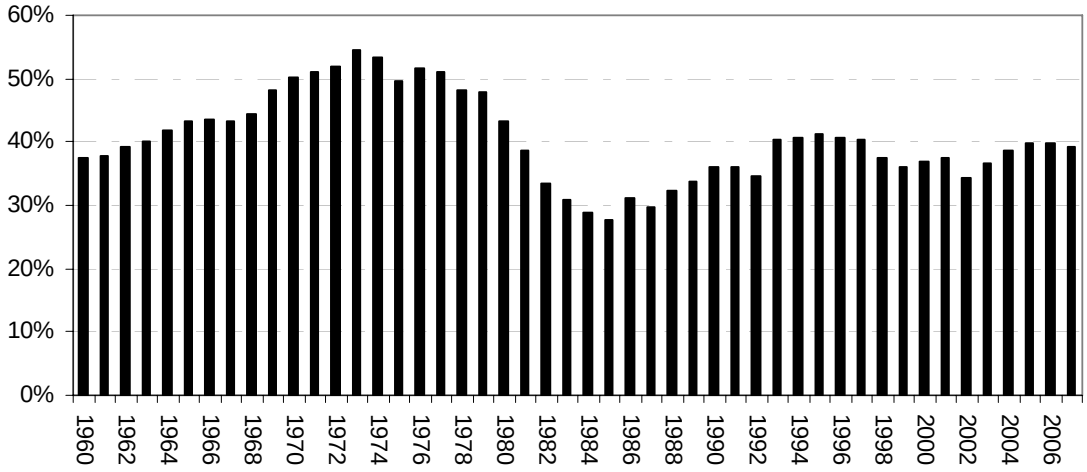
Cabe señalar que la expansión de nuevas áreas coincidiría con un estancamiento en la participación de los países de la OPEP en el mercado mundial. Sobre todo, es preciso dar cuenta que más allá de la apariencia de que Medio Oriente era una reserva inagotable de petróleo, ésta tiene límites que comenzaron a evidenciarse a finales de la década de 1960.

Tanto la existencia de reservas, así como la magnitud de éstas no es sólo un problema físico, sino también una cuestión de personificaciones de clase. Para el capitalista arrendatario, su principal interés será producir y vender la mayor cantidad de petróleo durante el plazo que dure su arrendamiento, a fin de recuperar su inversión lo antes posible. En cambio, el dueño de la tierra tendrá una perspectiva distinta del problema. A diferencia de actividades como la producción agraria o la pesca, donde pueden establecerse métodos para mantener las cualidades productivas del lugar arrendado, el terrateniente petrolero (y el minero en general) se enfrenta a su tierra como

una fuente de limitada cantidad de recursos no renovables que se agota gradualmente con cada barril extraído por el arrendatario. En consecuencia, su preocupación no será extraer la mayor cantidad en el menor tiempo posible, sino la mejor valorización posible de cada barril, en orden de incrementar los ingresos que él podrá interceptar en forma de renta.

Desde los inicios de la década de 1960 comenzó a registrarse un movimiento que nos permite comprender mejor el creciente conflicto entre los estados productores y las "Siete Hermanas". Por un lado, el precio del crudo tendía a la bajar (por las razones antes explicadas) al mismo tiempo que las exportaciones de los países más productivos crecían año a año y reemplazaban a los lugares más costosos. Es así que si observamos el peso de los países de la OPEP en el mercado mundial, daremos cuenta de un rápido crecimiento durante los años ´60. Esta rápida expansión sobre zonas más costosas pudo darse gracias a un notable incremento en el volumen de exportaciones que, sólo entre 1960 y 1970 se incrementarían en un 600%. El ritmo acelerado de las exportaciones tuvo una consecuencia negativa en la relación entre éstas y reservas. Al nivel de exportaciones de 1960, las reservas servían para cubrir 88 años más. En cambio, hacia 1970, con un precio menor, cubrían 68 años y en 1973, antes de que estallara el precio, dicha cifra se había reducido a 47 años (ver gráfico 1.5).

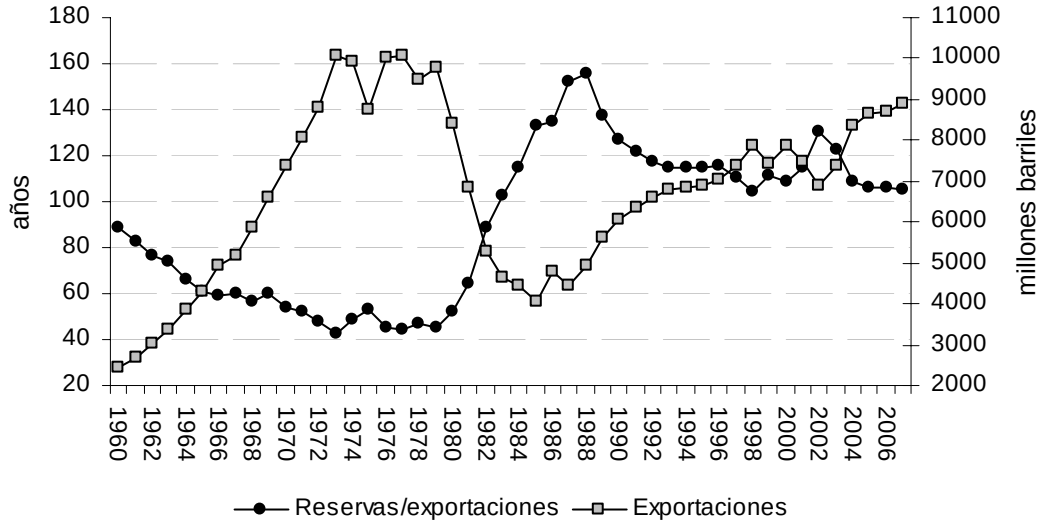
Gráfico 1.5 – Participación de la producción de los países de la OPEP sobre el total mundial (1960-2007)



Fuente: elaboración propia en base a OPEP: *Annual Statistical Bulletin*, 2007 y British Petroleum: *Statistical Review of World Energy*, 2007.

Fue necesaria la "crisis del petróleo" para que esta situación comenzara a revertirse y los países de la OPEP cedieran participación a áreas más costosas. Al mismo tiempo, comenzaría a recuperarse la relación exportaciones y reservas.

Gráfico 1.6 - Relación entre reservas petroleras de OPEP y exportaciones de los países de la organización (1960-2006)



Fuente: elaboración propia en base a OPEP: *Annual Statistical Bulletin*, 2007.

La crisis de los años `70 afectó al conjunto de la economía mundial. Uno de las transformaciones más notorias que trajo consigo la crisis fue la profundización de mecanismos de competencia mundial en la industria petrolera. Principalmente, en lo referido a la formación de los precios. Hasta finales de los años ´70 la fijación de precios regulados por contratos de venta plazo era la forma dominante (precios *posted*). En paralelo, existía un mercado centrado en Rotterdam en donde los productores podían vender crudo por fuera de la forma tradicional de contratos de largo plazo, al mismo tiempo que las refinarías contaban con un lugar de abastecimiento de emergencia ante una imprevista falta de crudo. Este mercado sería comúnmente conocido como mercado *spot*. A comienzos de la década, el mercado spot sólo representaba entre el 1 y el 2% del intercambio comercial de crudo. Luego, el estallido de los precios del ´73 condujo a ciertas compañías a prevenirse de contratos de largo plazo, lo cual incentivo las operaciones diarias en el mercado *spot*. De todas formas, hacia 1978 este mercado apenas había alcanzado el 3 o 4% del conjunto de las transacciones. Luego de la guerra entre Irán e Irak que motivó la "segunda crisis del petróleo", el mercado spot volvería a crecer llegando a representar un 10% de las transacciones totales. Dado que el precio del mercado spot tendía a ser mal elevado que el *posted* (por ser hasta entonces un mercado de emergencia), los países productores comenzar a redirigir sus transacciones a dicho mercado, y para los años ´80 la OPEP comenzaría a utilizar el precio spot como referencia oficial para sus cálculos (Maugeri, 2006). El crecimiento del mercado *spot* es un importante indicador de la expansión de la competencia en la industria petrolera. Así como, durante la década de 1960 la creciente competencia entre capitales tuvo su correlato en el abandono del sistema *Gulf-Plus*, su desarrollo y maduración condujo a la generalización de una forma de fijación de los precios global, que persiste hasta la actualidad y donde la competencia capitalista se muestra de manera aun más explícita.

8. Venezuela en el mercado petrolero actual

El mercado petrolero de los últimos diez años se ha caracterizado por volver mostrar una tendencia ascendente en el precio del barril, llegando a niveles incluso superiores al anterior boom de la década de 1970. Sin embargo, en la actualidad el peso de Venezuela y la OPEP es sustancialmente menor. El gráfico 1.7 nos permite observar como el peso de la OPEP en el mercado petrolero mundial, a pesar de nuclear ésta nuevos países, no ha logrado recuperar los niveles alcanzados hacia la década de los años 70. Esto significa que la demanda global de petróleo debe apoyarse cada vez más en regiones más costosas. Lo cual, no sólo da mayor lugar a la producción offshore, a yacimientos maduros con mecanismos de recuperación cada vez más complejos y a biocombustibles, sino también a la explotación de crudos más pesados. Es decir, crudos más densos, más difíciles de extraer y cuyos rendimientos, en productos livianos como la nafta, en el proceso de refinación es menor. Este último punto es de particular importancia para el caso venezolano, dado que sus yacimientos siempre caracterizan no sólo por contener petróleo pesado[14], sino por contar con abundantes yacimientos de esta clase de petróleo pendientes de desarrollar. El crecimiento de la demanda global de petróleo y la consiguiente puesta en producción de tierras cada vez más costosas (dado el carácter no renovable del petróleo) ha permitido convertir en reservas (es decir yacimientos comercialmente explotables) grandes repositorios ubicados en la Franja del Orinoco. Los cuales, contienen el petróleo extrapesado con mejores expectativas de recuperación respecto del resto de las regiones (Pierre, 2006). En la actualidad, luego del derrumbe de precios provocado por la crisis que estalló a finales de 2008, los precios del barril se encuentran en niveles muy superiores a los de décadas pasadas, lo cual pareciera responder a las condiciones descriptas de la industria petrolera, que parecieran darle a Venezuela un renovado potencial petrolero.

En el presente capítulo hemos recorrido la trayectoria de Venezuela en el marco de la competencia global de la industria petrolera. Allí pudimos observar que los esquemas de fijación de precios en la industria petrolera fueron el resultado de disputas internacionales en torno a la apropiación de renta petrolera. En esta dimensión,

[14] En base a datos de Dubois (2006).

observamos a lo largo de la historia petrolera mundial Venezuela no sólo uno de los principales productores mundiales, sino también llevó la iniciativa de una serie de medidas que apuntaban una mayor percepción interna de la renta. Si bien, el peso de Venezuela como productor fue decayendo y, en consecuencia, su lugar en la OPEP fue siempre menor que el de países como Arabia Saudita, vemos que muchas de las medidas que derivaron en la propia creación del organismo fueron por iniciativa venezolana. Habiendo dado cuenta estos elementos históricos, pasaremos a estimar cómo estas transformaciones en el mercado mundial determinaron los niveles de renta petrolera en Venezuela y sus cursos de apropiación.

Capítulo 2

La renta de la tierra y sus mecanismos de apropiación

En el capítulo previo, vimos cómo la evolución de la renta de la tierra petrolera y la disputa por su apropiación no sigue un curso único, sino que es resultado de la disputa entre terratenientes y capitalistas. Pero que en el caso específico del petróleo adquiere una forma particular dado el peso de los terratenientes estatales y el peso creciente de la intervención de los mismos estados también como capitalistas. La suba de la renta lejos de tratarse de un elemento externo es resultado de la compleja interacción donde la competencia en sus formas económicas y políticas juegan un rol fundamental. Dichas disputas analizadas a nivel internacional se reproducen al interior de cada espacio nacional. La renta vuelve a ser una vez más disputada a través de diferentes mecanismos que es preciso estudiar para entender cómo afecta al desarrollo industrial.

1. La cuestión del rentismo en Venezuela

Las discusiones generales sobre la relación entre recursos naturales y crecimiento adquirieron gran importancia en Venezuela. A diferencia de otros países del continente, el peso de las exportaciones de materias primas no sólo es fundamental en Venezuela, sino que también evidente a lo largo de su historia reciente.

El debate se ha centrado en el llamado “rentismo” y en la posibilidad de utilizar los ingresos petroleros para invertirlos en otras ramas. Idea que desde temprano fue asumida como objetivo común por la dirigencia venezolana en lo que se conoce como “sembrar el petróleo” (Uslar Pietri, 1936). Autores como Asdrúbal Baptista y Bernard Mommer (1987) advierten que dicha explicación pierde de vista que el petróleo, por sus mejores condiciones de producción en Venezuela, implica un ingreso por encima de la ganancia normal. Plantean entonces el estudio de la renta de la tierra y de los mecanismos de distribución de la misma al interior del país. Retoman, por lo tanto, esta categoría, como vimos en la Introducción dejada de lado por la teoría económica neoclásica al considerar a

la tierra un factor que obtiene una retribución al igual que el capital y el trabajo, y a la escuela schumpeteriana o neoinstitucionalista, que considera renta (o cuasi renta) toda ganancia por encima de la media, sin atribuirle ninguna especificidad a la renta de la tierra (Debrott, 2000 y Mommer y Baptista, 1987). La existencia de una renta también pone en cuestión las explicaciones estructuralistas o dependendistas, ya que al tratarse de un ingreso extraordinario, su producción implica un flujo de capital positivo hacia los países "dependientes" y no como se supone en general una sangría hacia los países "centrales".

El problema fundamental de estos debates es que salvo Mommer y Baptista (Baptista y Mommer 1986, 1987, 1989; Mommer 1990; Baptista 2006) nadie profundiza en el carácter de la renta y por lo tanto en su magnitud. Ellos son los únicos que realizan una aproximación a dicho cálculo a partir de retomar el análisis de la especificidad de la renta de la tierra de los autores clásicos (en particular Ricardo y la renta diferencial). En ambos casos, sin embargo, se limitan a la masa de renta que queda dentro del sector petrolero, pero no se trabaja de manera sistemática el curso de apropiación de la renta por otros sectores. Es decir, si bien los trabajos citados reconocen la existencia de tales mecanismos, no avanzan en un registro cuantitativo de los mismos. En el presente capítulo buscaremos saldar esta tarea pendiente estimando la totalidad de renta petrolera percibida por Venezuela discriminando los cursos principales por los cuales esta fue transferida al sector no petrolero.

2. Sobre la medición de la renta petrolera

Todo trabajo de investigación debe partir de una definición cualitativa explícita del objeto a analizar. A fines del cómputo a realizar, podemos sintetizar la renta de la tierra como un ingreso superior al que se obtendría a una tasa de ganancia promedio, necesaria para la reproducción del capital en condiciones medias, cuya posibilidad es consecuencia de la puesta en producción de condiciones no reproducibles por el trabajo humano.

En este sentido, encontramos renta de la tierra en diversas actividades como la producción agraria, la minería, la pesca y la industria petrolera, entre otras. Estos ingresos

superiores se incorporan a los precios de las mercancías producidas en dichas tierras. Este plus, que aparece en el precio de las mercancías producidas en condiciones no reproducibles, bajo la forma de renta, puede ser computado a partir de la diferencia con respecto a una rentabilidad de referencia. En este sentido, un primer punto de discusión es identificar no sólo que consideramos como rentabilidad de referencia, sino fundamentalmente cómo consideramos la rentabilidad.

La expresión paradigmática de los cálculos así realizados son los basadas en las definiciones del Banco Mundial, en un manual cuya finalidad es medir el ahorro neto ajustado a partir de descontar la renta consumida de las reservas de bienes naturales no renovables (Bolt, Matete et al. 2002). Bolt et al definen a la renta como la diferencia entre los costos y el precio internacional del petróleo:

$$R=Q(P-C)$$

donde *R* es la renta en términos de los autores, *Q* es la cantidad producida, *P* el precio internacional y *C* los costos unitarios promedio. La definición de costos es tomada de la *Energy Information Administration* de los EEUU (EIA), quienes, para los cálculos de las ganancias netas, descuentan los costos de exploración, los de producción y los de desarrollo (EIA 2008). En su página web, el Banco Mundial señala que a los costos les son agregados "un retorno 'normal' al capital".[15] Sin embargo, ni en el manual citado, ni en la planilla con los datos allí disponible se indican las bases sobre las cuales se calcula dicho retorno, de qué magnitud es y si ya está incorporado o no a los costos ahí publicados.

Esta cuestión, tampoco es aclarada en los trabajos que se basan en estas fuentes. En su tesis doctoral, Aoun (2006), utiliza los datos publicados por el Banco Mundial para los países de la OPEC y los principales países petroleros, omitiendo el problema señalado. Por lo tanto, aunque en teoría en estos estudios se intenta separar la renta de la ganancia

[15]"Las rentas se derivan de tomar la diferencia entre los precios mundiales y el costo promedio de extracción (incluyendo un retorno "normal" sobre el capital") en sitio web World Bank Environment and Economics Indicators http://go.worldbank.org/VLJHBLZP71, [visto el 27 de junio de 2010]. Traducción propia del original.

normal, en ningún lado esto está explicitado. Entendemos que se presupone que está incorporado en los costos a través de un margen.

Humberto Campodónico (2008), en un trabajo para la CEPAL, establece también que su medición consistirá en la diferencia entre los costos de producción y los precios internacionales para cada país. Con esta metodología, calcula la "renta" petrolera en Argentina, Brasil, Ecuador, México y Venezuela y la renta minera para Perú y Chile. En relación a los costos, señala que existen tres metodologías. Por costos petroleros toma también lo establecido por la EIA que incluyen exploración, extracción, producción, depreciación de capital fijo y costos administrativos, dejando fuera los costos financieros (p. 11). Esta metodología es también utilizada por la UNCTAD (2005). Donde de esta ganancia, discrimina una renta del Estado compuesta por los ingresos de las empresas petroleras estatales, los impuestos (en caso de existir), una renta de los consumidores, cuando el precio de venta es inferior en el mercado interno que en el externo, y una porción de renta de las empresas privadas como resultado de la deducción del impuesto a la renta, regalías, impuesto a las exportaciones, impuesto a las remesas de dividendos y participaciones especiales (p. 12). En ninguno de estos estudios, se buscan distinguir los ingresos rentísticos de aquellos que corresponden con la normal valorización del capital petrolero.

Existen otros estudios que explicitan la distinción entre ganancia normal y renta, sin embargo, lo hacen a partir de incorporar un margen arbitrario como expresión de la ganancia normal para calcular la renta petrolera (Mansilla, 2006). Para el cálculo de la renta petrolera en Argentina, Mansilla aplica un markup arbitrario (que en ningún lado justifica) del 20%, el cual considera la "ganancia normal" (p. 15) y de esta forma pretende llegar al precio de producción[16]. Luego compara el precio de producción con el precio de mercado y considera la diferencia como la renta total. Hasta aquí realiza la misma operación que los estudios anteriores. A su vez, realiza un intento por separar la renta diferencial y la renta de monopolio, al calcular la diferencia con respecto al precio de producción de la zona marginal. La cual es calculada como los costos del barril en las áreas

[16] Entendiendo por precio de producción al precio regulador que comprende al precio de costo más la ganancia media.

marginales calculadas por la EIA y deduciendo un margen 20% (Mansilla, 2006, p. 16, nota 12). Obtenido el precio de producción del área marginal, calcula la diferencia con el argentino para calcular la renta diferencial y el residuo lo considera renta absoluta de monopolio.

En definitiva, los intentos de medición señalados presentan tres problemas fundamentales: 1) la manera en que formulan la cuestión de la rentabilidad en general y 2) la distinción de la renta de la tierra como componente autónomo y distinto de la ganancia media y 3) sólo consideran la porción de renta que es apropiada dentro del sector omitiendo la parte de la misma que es apropiada por otros.

El primer problema remite a la relación mediante la cual se pretende aproximar al registró de la rentabilidad: los márgenes. A nuestro entender, el empleo de márgenes (ganancia como porcentaje del costo de la mercancía) aunque está generalizado como medida de rentabilidad, no logra representar a la rentabilidad en función del ciclo de valorización del capital. Es decir, no logra representar a la ganancia como capacidad potencial del capital por acumularse a escala ampliada.

El capital, en tanto relación social basada en la producción privada e independiente, se caracteriza porque la producción social se realiza en forma autónoma, sin una regulación consciente, a través de la compra y venta de mercancías. Lo específico del intercambio por el cual las mercancías pueden ser igualadas es el trabajo social necesario para su producción. De este carácter específico común a todas las mercancías, emerge una diferencia que está dada por el valor de uso de las mismas. Mientras el conjunto de las mercancías sólo pueden transferir su valor, la fuerza de trabajo es la mercancía capaz de agregar valor más allá del necesario para su reproducción, es decir, un plusvalor. Dicha capacidad, aunque existe en potencia en toda persona poseedora de la fuerza de trabajo, sólo se concreta en el proceso de producción, y se realiza en la circulación. Recién cuando las mercancías producidas sean vendidas se comprobará si el dinero que compró las mercancías pudo ser o no valorizado, es decir si se cumplió el siguiente ciclo:

D - $M\begin{matrix} FT \\ MP \end{matrix}$ ----PP----M'-D'

Donde D= dinero, M= mercancías, FT = Fuerza de trabajo, MP = medios de producción, PP= Proceso de producción, M'= M+ΔM y D'=D+ΔD

Este circuito no es tenido en cuenta en las mediciones basadas en márgenes sobre ventas o sobre costos. Mientras el primero presenta a la ganancia como un porcentaje de los ingresos totales, el segundo lo hace como un porcentaje que se agrega a los costos. En la práctica, quienes emplean la noción de *markup* suelen identificarlo con la diferencia existente entre los precios mayoristas y minoritas, como porcentaje de los primeros. Examinemos cada una de estas formas.

El cálculo de márgenes de ganancia se puede expresar, en términos del ciclo de valorización del capital, de la siguiente manera:

$$mp = \frac{KTA' - ktc}{KTA'}$$

Donde:

mp = Margen sobre el precio.

KTA´= Capital total que surge luego de finalizado el proceso de valorización.

ktc = Capital total consumido

Esta clase de cómputo no nos permite avanzar en el reconocimiento del proceso que lleva a la valorización de capital. Por un lado, la ganancia aparece como si hubiese surgido de la nada. El cómputo no incluye ninguna referencia que permita entender la relación entre la ganancia y el capital que fue adelantado y consumido. De esta forma, no se introduce la relación que permite la aparición del capital en su momento de valorización. En términos de Iñigo Carrera (1996, p. 31): "…en el margen sobre el precio, la verdadera relación involucrada en la rotación de capital, que es la relación entre el capital como

premisa y resultado del ciclo, mediante el capital consumido, es degradada a una abstracta relación del capital valorizado consigo mismo”[17].

Una aparente superación del problema podría radicar en abordar la rentabilidad del capital por medio del cálculo de un margen sobre los costos o markup (*mc*). Es decir, poniendo en relación el capital que emerge del proceso de valorización con el capital consumido (ktc). A saber,

$$mc = \frac{KTA' - ktc}{ktc}$$

A pesar de su amplia utilización, esta forma de acercarse al problema de la rentabilidad del capital también falla en mostrar la relación entre las etapas por las que debe atravesar el proceso de valorización de capital (adelantado, consumido y valorizado). En concreto, es una forma de cómputo que se abstrae del capital adelantado que fue necesario para iniciar el proceso de valorización. Autores como José Valenzuela Feijóo también han criticado esta clase de cómputo que: “El margen [en referencia al *markup*] aunque muy utilizado no suele un buen indicador de la rentabilidad del capital. Su insuficiencia radica en que la inversión o gasto que realiza el capitalista, como regla no coincide con sus costos de producción” (Valenzuela Feijóo 2009, p. 34).

Podemos afirmar que el cálculo de márgenes sobre costos sólo es válido, si y sólo si, el capital constante consumido equivale siempre al adelantado. Es decir, en un caso más que excepcional, teniendo en cuenta las diferencias en las velocidades de rotación del capital fijo y circulante que se registra en la generalidad de las ramas (Iñigo Carrera, 1996, p. 32).

Debemos por lo tanto utilizar una medida que dé cuenta de aquello que los márgenes dejan de lado. Es decir, una medida que relacione el capital adelantado y la ganancia. Pero para avanzar hacia un indicador de esa relación, primero debemos analizar en forma somera las determinaciones del capital adelantado y la ganancia. Tarea que realizamos sintetizando los planteos de Marx (1998).

[17]Traducción propia.

El segundo problema remite a la identificación de aquella referencia que nos permita distinguir la porción de plusvalor factible de ser apropiado bajo la forma de renta de la tierra, de aquella que corresponde con la ganancia normal del capital. Como vimos anteriormente, los trabajos sobre el tema suelen oscilar desde el no reconocimiento de una tasa de ganancia de referencia "normal", es decir, desconocer a la renta como componente autónomo diferente de la ganancia media del capital, hasta el reconocimiento de dicha distinción, pero de manera arbitraria. Por ejemplo, suponiendo que la ganancia normal corresponde a un 20% que es fijado a lo largo de toda la serie.

Entonces, cómo distinguir una porción de la otra. En este punto Marx, en sus *Teorías de la plusvalía*, reconoce el carácter de la relación entre la rentabilidad de los capitales que operan en el sector rentístico y el sector industrial que nos permite avanzar en la resolución del problema. En este sentido, en el marco de una discusión en torno a las determinaciones de la renta absoluta[18] y remitiéndose al caso de la agricultura, plantea:

"… no se puede explicar la renta del suelo si la ganancia industrial no regula la ganancia agrícola. La tasa media de ganancia en la industria se establece como resultado de la nivelación de las ganancias en los distintos capitales, y de la consiguiente transformación de los valores en precios de costo. Estos precios de costo –el valor de los anticipos del capital más la ganancia media- son el requisito previo recibido por la agricultura de la industria, ya que la nivelación de las ganancias no puede producirse en la agricultura debido a la propiedad del suelo. Entonces, si el valor del producto agrícola es mayor de lo que sería su precio de costo determinado por la ganancia industrial media, el

[18]Como vimos anteriormente, Marx reconoce dos fuentes normales que componen la renta de la tierra: la renta diferencial y la renta absoluta. Dado que en este trabajo no vamos a avanzar en el reconocimiento empírico de ambas fuentes de renta, hemos decidido omitir el desarrollo teórico de Marx respecto de estos componentes. En pocas palabras, podemos resumir a las mismas de la siguiente manera. La renta diferencial, surgiría de la puesta en producción de condiciones diferenciales, debido a calidades distintas del suelo trabajado o de la tecnología empleada. Mientras tanto, la renta absoluta constituye un canon fijo por hectárea que se fijaría en la peor de las tierras puestas en producción y que se agrega al precio de mercado de la mercancía. La renta absoluta, tiene como límite las diferencias de composición orgánica que la peor tierra puesta en producción tenga respecto de la composición orgánica media del capital social. Sólo puede existir como una porción del valor que aquellos sectores apoyados en la explotación de un recurso no reproducible por el trabajo humano que operan con una composición orgánica menor a la media social, debieran ceder al proceso general de nivelación de tasas de ganancias, pero que es interceptado por el terrateniente bajo la forma de renta (Marx, 1981).

excedente de este valor por encima del precio de costo constituye la renta absoluta. Pero para que este excedente del valor sobre el precio de costo pueda medirse, el precio de costo debe ser de factor primario; por lo tanto, la industria tiene que imponerlo a la agricultura como una ley" (Marx, 1975, p. 83.).

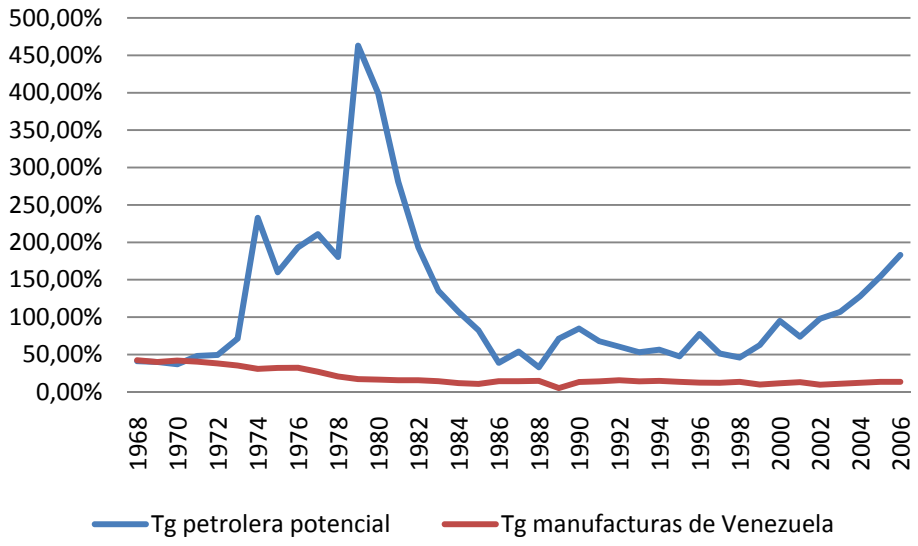
Siguiendo a Marx, entendemos aquí a la tasa de ganancia industrial como el elemento determinante de la tasa de ganancia del capital que opera en el sector rentístico. No obstante, no debe confundirse determinación con evolución. Es decir, que la tasa de ganancia industrial determine la tasa de ganancia del sector rentístico, no significa que la tasa de ganancia del sector rentístico no participe a su vez en la nivelación general de la tasa de ganancia (Klimovsky, 1985). Esto significa, que la evolución concreta de la tasa de ganancia normal del sector rentístico oscilará en torno a la tasa de ganancia de referencia. De todas formas, a fines del cómputo de la renta petrolera, deberemos partir por reconocer la evolución concreta de la tasa de ganancia del sector industrial como base para una diferenciación de las ganancias normales del plusvalor que potencialmente pueda ser interceptado como renta de la tierra.

Por último, respecto del tercer problema planteado remite al hecho de que los cálculos de renta de la tierra, ya sea que partan de ganancias reportadas por las empresas o por la vía de cuentas nacionales, en todos los casos están tomando en consideración la masa de renta que es percibida dentro del sector petrolero. De esta manera, se termina subestimando la masa de ingresos rentísticos al no tomar en consideración toda una serie de mecanismos por los cuales dicha renta es apropiada ex ante por otros sectores. El principal mecanismo en este sentido es la sobrevaluación de la moneda, pero también existen otros como la venta de combustibles en el mercado interno por debajo de su precio internacional.

Para avanzar en un cálculo de la renta que tome en consideración la masa de renta que ingresa al país, independientemente del sujeto que la apropie, decidimos partir por valorizar el conjunto de las ventas petroleras venezolanas a su precio internacional y, a partir de allí, poder discriminar las porciones de renta que fueron transferidas hacia otros

sectores. El gráfico 2.1 expone la evolución de la tasa de ganancia potencial del sector petrolero y la tasa de ganancia del sector manufacturero venezolano. La diferencia entre ambas tasas de ganancias multiplicadas por el capital adelantado de la industria petrolera nos permite aproximarnos a una evolución total de la renta petrolera venezolana que exponemos en el gráfico 3.2.

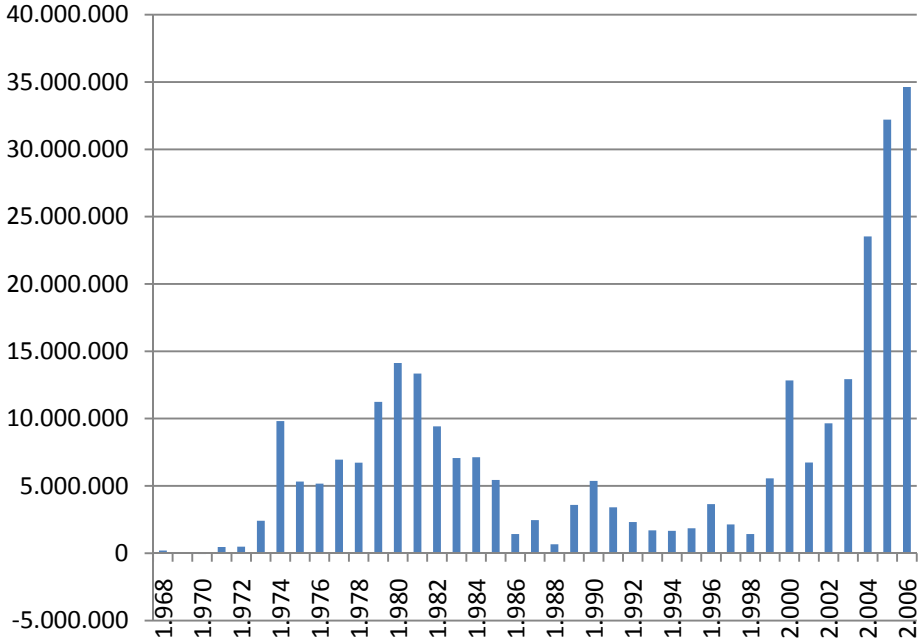
Gráfico 2.1 – Tasa de ganancia petrolera y tasa de ganancia industrial (1968-2006)



Fuente: elaboración propia en base a fuentes diversas. Ver apéndice.

Gráfico 2.2 - Renta total de la tierra petrolera en Venezuela (1968-2006)

Millones de bs de 1997



Por razones de disponibilidad de información, hemos podido registrar la evolución de la renta venezolana desde 1968 hasta 2006. Durante el período registrado, se destaca los bajos niveles de renta en los años inmediatos anteriores previos al auge de precios de la década de 1970, las subas posteriores, la caída provocada por la reducción de precios de la década de 1980 y la suba desde 2000 que ya para 2006 había alcanzado niveles muy superiores a los del boom de la década de 1970.

Habiendo registrado la evolución general de la renta de la tierra petrolera en Venezuela, es necesario avanzar en reconocer los cursos de apropiación de la misma. Por la naturaleza del cómputo, el gráfico 2.2 alcanza a mostrar la masa total de riqueza que ingresa a Venezuela bajo la forma de la renta de la tierra.

El hecho de constituir una masa de riqueza por encima de la que necesita el capital para reproducirse a la escala media, permiten que la renta siga cursos de apropiación por sectores no ligados directamente a la producción rentística, de manera sostenida en el tiempo. Estas transferencias constituyen el pilar de la acumulación de capital en

Venezuela. En este sentido, es necesario registrar la magnitud total de las mismas, así como también, los diferentes mecanismos por los cuales ésta es apropiada. A continuación identificaremos cuatro mecanismos básicos: 1) el efecto de la sobrevaluación de la moneda en las exportaciones petroleras y en las importaciones de bienes de capital de la industria petrolera, 2) la participación fiscal (vía regalías e impuestos a la renta), 3) la diferencia entre el precio internacional de los combustibles y el de los combustibles vendidos en el mercado interno venezolano y, por último, 4) el gasto social de PDVSA. Por último, existe una porción de la renta que si bien fue computada, no ha podido estimarse su curso de apropiación.

a. Valuación del bolívar respecto de la paridad

La mediación cambiaria juega un rol importante en la transferencia de renta de la tierra hacia sujetos no terratenientes. La sobrevaluación del tipo de cambio comercial respecto de su paridad implica, en primera instancia, que una porción de los ingresos por la venta del petróleo en el mercado internacional sea retenida en el mercado cambiario, siendo ésta apropiada directamente por los capitales no petroleros que se encuentran en la posibilidad de importar bienes de capital, bienes de consumo intermedio a un costo reducido.

Diversos estudios determinaron el efecto de la sobrevaluación de la moneda nacional y la masa de renta de la tierra transferida mediante este mecanismo. Tal es el caso de Grinberg (2008) para el caso brasileño e Iñigo Carrera (2007) para el caso argentino. Respecto del caso venezolano, autores como Mommer (1987) y Baptista (1997) presentaron estimaciones propias de la valuación del bolívar respecto de su paridad. Sin embargo, no avanzaron en registrar la masa de renta transferida por este mecanismo.

Para calcular dicha porción de renta fue necesario partir de estimar la valuación del bolívar respecto de su paridad, entendiendo que la relación cambiaria entre dos monedas se encuentra en paridad cuando el tipo de cambio vigente refleja al interior del país, la

capacidad de la moneda de representar valor en el mercado mundial (Iñigo Carrera, 2007, p. 31).

A fines de su cálculo, se analizó la evolución relativa del índice de precios al consumidor de Venezuela y la productividad de la industria manufactura en términos relativos a la evolución de dichos índices en Estados Unidos.

$$TCP_i = TCC_b \cdot \frac{\frac{IPCV_i}{IPCV_b}}{\frac{IPCUSA_i}{IPCUSA_b}} \frac{\frac{IPTUSA_i}{IPTUSA_b}}{\frac{IPTV_i}{IPTV_b}}$$

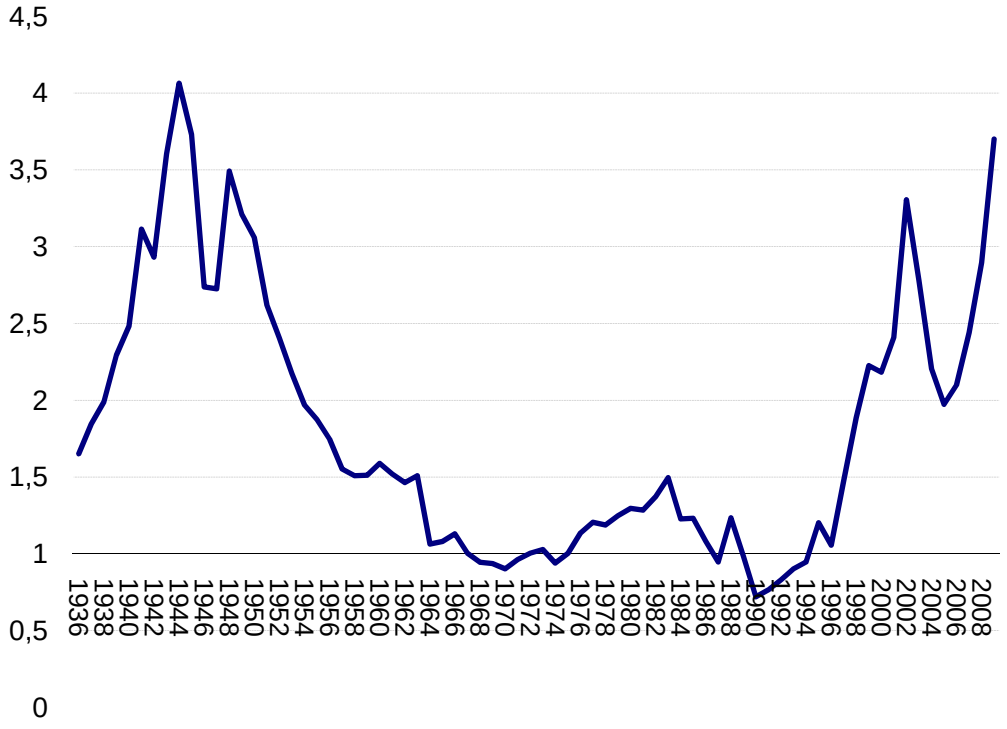
Donde TCP es el tipo de cambio de paridad pal año corriente, donde el subíndice b indica que corresponde al año base y el subíndice i al año corriente, TCC es el tipo de cambio comercial, IPC el índice de precios al consumidor (V de Venezuela y USA de los EEUU), e IPT es el índice de productividad del trabajo de la industria manufacturera (PBI manufacturera/ cantidad de trabajadores).

La principal dificultad de esta clase de estimación consiste en establecer el año que se tomará como base (Ferrucci, 1991). Es decir, elegir aquel año en el cual el tipo de cambio comercial se haya correspondido con el tipo de cambio de paridad. Para identificar un año o grupo de años en los cuales el TCC exprese una paridad de poder de compra hay diferentes métodos. Partiendo de que la moneda en un país que exporta mercancías portadoras de renta de la tierra tiende a sobrevaluarse y en pocas ocasiones a subvaluarse, suponemos que los momentos de paridad corresponden a aquellos años en los cuales la paridad se encuentra en un nivel bajo y en cierta medida estable que además coincida con años en los que cae la renta petrolera. A partir de esto primero se analiza la serie con un año base arbitraria sólo para ver su evolución, y luego se identifica el periodo que concuerda con estas características. El resultado que obtuvimos para Venezuela fue que entre los años 1964 y 1975 existe un nivel bajo de tipo de cambio y estable que pareciera corresponder con un período de paridad, por lo que tomamos el promedio del TCC de esos años como la base de nuestra medición. Esta estimación del año base

coincide con otros intentos por establecer años de paridad de poder adquisitivo. Por ejemplo Mommer (1990, p 62), fija 1968 como año de paridad, mientras que Baptista (1997, p. 97) fija como año 1929, que se encuentra en un nivel similar a la base obtenida por nuestra metodología.

El resultado obtenido de la estimación, se observa en la gráfica 2.3, donde se registra en primer lugar una marcada sobrevaluación durante las décadas de 1940 y 1950, una nivelación en torno a la paridad desde mediados de la década de 1960 a mediados de la década de 1970. La fuerte suba de renta petrolera ocurrida desde 1974 hasta 1983 coincidiría con una sobrevaluación del bolívar aunque a niveles inferiores de los registrados durante las décadas antes mencionadas. Por último, durante los últimos quince años se registró una violenta suba de la sobrevaluación que persiste hasta la actualidad.

Gráfico 2.3 - Valuación de la exportaciones petroleras venezolanas respecto de la paridad (1936-2009)



Fuente: elaboración propia en base a fuentes diversas. Ver apéndice.

Una vez establecida la paridad, obtenemos mediante la diferencia con el TCC de cada año, el porcentaje de sobrevaluación. Luego, multiplicamos el valor de las exportaciones petroleras por dicho porcentaje y obtenemos la masa de riqueza que se pierde por la mediación cambiaria.

$$R_{expo} = EP.(1 - \frac{TCC_i}{TCP_i})$$

Donde R_{expo}= renta cedida en las exportaciones, *EP* = exportaciones petroleras y TCC = tipo de cambio comercial.

Los mismos criterios se toman para estimar la masa de renta petrolera que es apropiada dentro del propio sector por efecto la sobrevaluación en la importación de bienes de capital.

b. Participación fiscal

Este rubro incluye la masa de recursos que la industria petrolera debe aportar al Estado nacional. El pago de distintas formas de impuestos no es un atributo exclusivo de la industria petrolera, sino que en mayor o menor medida afecta al conjunto de los capitales que operan en el país. En este sentido, es necesario distinguir aquella porción de la participación fiscal en los ingresos petroleros que se corresponde con impuestos normales de aquella que corresponde con los ingresos rentísticos. En base a las cifras que publica el órgano de estadísticas petroleras de Venezuela (PODE –Petróleo y otros datos estadísticos), se tomo como medida de la participación fiscal en la renta, la sumatoria de las regalías y el ISLR (Impuestos sobre la Renta), que constituyen el 95% de la recaudación por impuestos de la industria petrolera.

c. Diferencia entre precio interno e internacional de los combustibles.

La diferencia entre el precio interno y externo de los combustibles constituye una vía evidente de la apropiación de renta petrolera por sujetos no terratenientes. Para muestra, basta un ejemplo. En la actualidad, aun en un marco de fuerte sobrevaluación del bolívar, el precio del litro de gasolina en Venezuela se encuentra en torno a los dos centavos de dólar[19].

d. Gasto social de PDVSA.

Una de las particularidades que tiene la economía venezolana, además del sustancial peso de los ingresos rentísticos por el petróleo, reside en que la propiedad tanto del suelo como del capital petrolero está en manos del Estado. En consecuencia, el registro de la mediación del estado en la transferencia de renta no se limita al gasto estatal financiado por recaudación fiscal proveniente del sector, sino que debe contemplar la propia acción de la empresa estatal que financia en forma directa tareas propias que le correspondería al Estado, como la construcción de viviendas, cooperativas, planes de empleo, etc. En este sentido, el llamado gasto social de PDVSA constituye el cuarto curso de apropiación registrado.

e. Curso indeterminado

La diferencia entre la masa de renta total expuesta en el capítulo y la sumatoria de los mecanismos aquí desarrollados, arroja un residuo que comprende una masa de renta cuyo curso de apropiación no pudo ser identificado. Esta masa de renta con curso indeterminado representa una parte minoritaria para el período posterior a 1980, dado que desde ese año en adelante contamos con información necesaria para estimar los diferentes cursos mencionados. Para el período anterior a 1980, no se conoce el curso seguido por la totalidad de la renta. Entendemos que esta masa de renta con curso

[19] Si bien, la producción de derivados de petróleo incluye una gran variedad de subproductos, por razones de disponibilidad de información, debió tomarse como referencia del diferencial de precios existente, aquella existente entre la gasolina regular en Venezuela y los Estados Unidos.

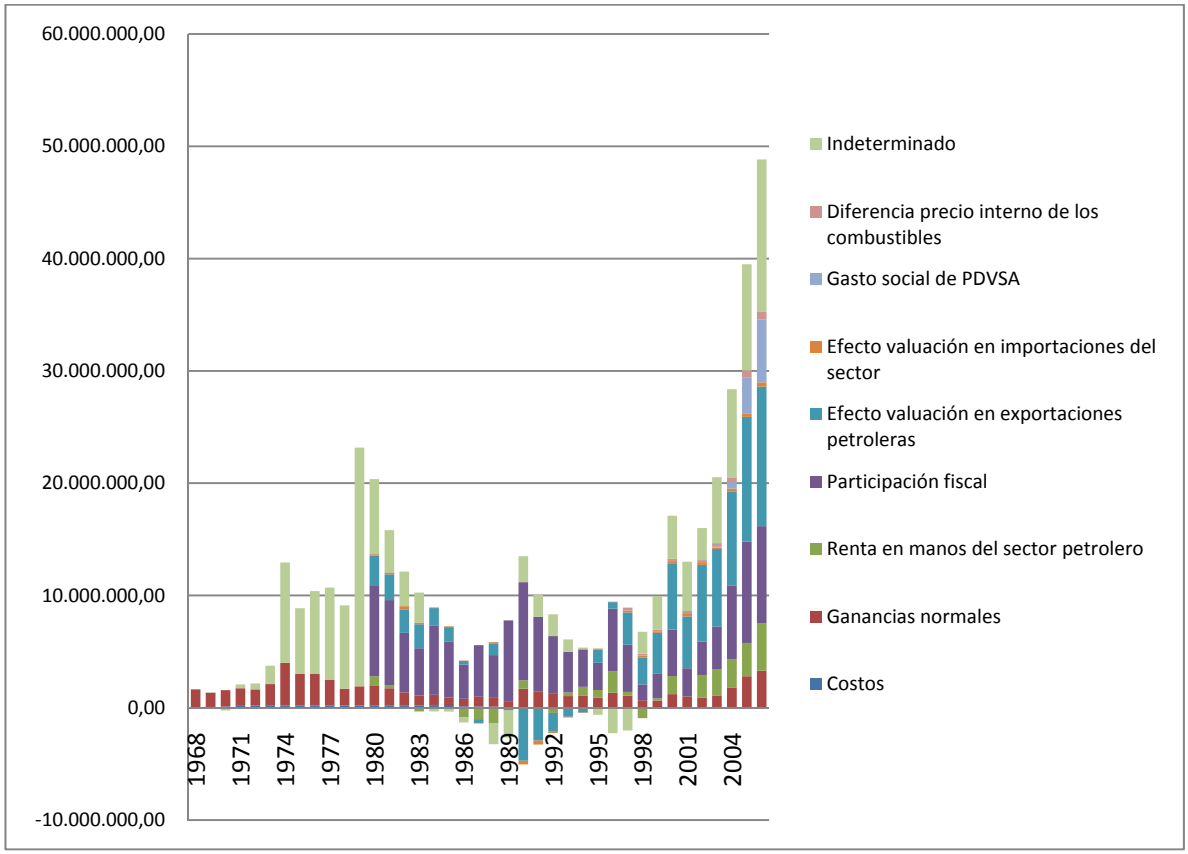
indeterminado puede estar comprendida en parte de las fugas de capitales y las transferencias que realiza PDVSA a las refinerías que fue adquiriendo en el exterior. La cuestión de la internacionalización de PDVSA es un punto pendiente de analizar que deberá ser abordado en trabajos posteriores.

Conclusiones

El gráfico siguiente, condensa la evolución total de la renta petrolera venezolana según curso de apropiación.

Gráfico 2.4 - Renta de la tierra petrolera en Venezuela según cursos de apropiación (1968-2006)

Millones de bolívares de 1997



Fuente: elaboración propia en base a fuentes diversas. Ver anexo.

De allí se desprenden una serie de cuestiones a destacar:

- En términos generales, la participación fiscal del Estado por la vía de impuestos y regalías constituye la vía principal por la cual se canalizó la renta, por lo menos durante las décadas de 1980 y 1990.
- Sin embargo, se observa una clara diferencia en el peso que este rubro tuvo en los últimos años, respecto del anterior *boom* de la renta de 1974-1981.
- En la actualidad, buena parte de la intervención del Estado como vehículo de la renta de la tierra es realizada de manera directa por PDVSA. De todas formas, aun tomando en consideración esta aparente descentralización de la acción estatal, no se revierte el peso mayoritario que tiene la sobrevaluación del bolívar como mecanismo de apropiación.
- A pesar de la notable diferencia entre los precios internos y externos de los combustibles, cabe señalar que la masa de renta transferida por esta vía es relativamente muy pequeña, dada la magnitud reducida del mercado interno venezolano.
- Tampoco pareciera tener una participación significativa el efecto de la sobrevaluación en la importación de bienes de capital de parte de la propia industria petrolera.
- El registro de la masa de renta con curso indeterminado nos permite identificar un característica específica que toma la apropiación de la renta petrolera, sobre todo, desde 1980. Durante dichos años, el residuo de la renta total y los cursos de apropiación da un resultado negativo, lo cual significa que la apropiación de renta durante dichos años se realizó a expensas de la propia ganancia media de la industria petrolera. De hecho, durante los años que van de 1987 a 1989 y de 1992 a 1994, los balances financieros de PDVSA arrojan resultados negativos[20]. Como veremos en el siguiente capítulo, estos resultados irán de la mano de una descapitalización de PDVSA.

[20] En base a información registrada por PODE.

Luego de haber considerado los determinantes históricos de la renta en el capítulo anterior, el propósito del presente capítulo fue clarificar los criterios adoptados para una estimación de la totalidad de los ingresos rentísticos en materia petrolera percibidos por la economía venezolana durante el período analizado. El principal aporte del presente cómputo reside en haber calculado, además de la renta total, la participación de los diferentes mecanismos primarios de apropiación de renta de la tierra. Estos mecanismos, aunque mencionados en distintos estudios ya citados, nunca habían sido trabajados de manera sistemática en función de un cómputo general. Habiendo realizado dicha estimación, procederemos a evaluar su relación con el desempeño general de la industria venezolana.

Capítulo 3

Efectos de la renta de la tierra en el desarrollo de la industria manufacturera venezolana

En los capítulos anteriores vimos que la renta constituye una masa de riqueza en disputa y que dicha disputa se da tanto en el marco internacional y nacional. Vimos, a su vez, distintas formas de apropiación por las cuales puede tomar curso la renta de la tierra al interior de Venezuela. En este capítulo analizaremos qué efectos tuvo dicha apropiación en la acumulación de capital en Venezuela.

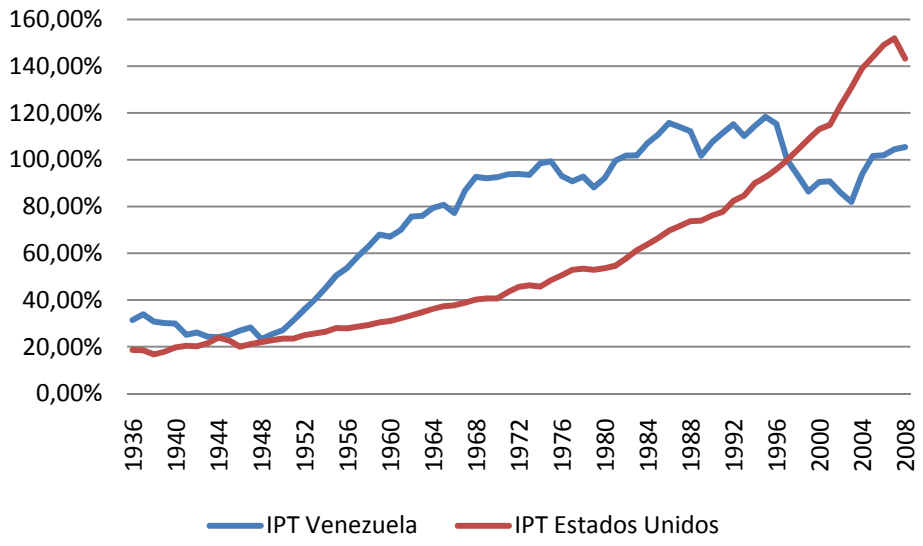
La historia económica venezolana muestra, desde mediados de siglo XX, sobre todo durante la década de 1960 y 1970, un fuerte crecimiento industrial asociado a la sustitución de importaciones. Sin embargo, luego de la abrupta suba y caída de los precios del petróleo de finales de la década de 1970 y comienzos de los años 1980, se produce un colapso de la economía no petrolera venezolana, del cual, todavía no se ha recuperado completamente. A continuación, analizaremos la relación entre el mencionado colapso y la evolución de la renta petrolera.

En la actualidad, la producción por obrero de la industria manufacturera venezolana se encuentra en el mismo nivel que en 1980 y sólo un 14% por encima que en 1970[21]. El pobre desempeño de la industria manufacturera venezolana se torna más evidente cuando la sometemos a comparación con otros países. Por ejemplo, la industria manufacturera estadounidense vio incrementar su productividad en un 267% desde 1980 y un 352% respecto de 1970[22]. A su vez, tomando a la Argentina, a fin de considerar una referencia latinoamericana, vemos que su evolución no se distancia significativamente de la estadounidense, registrado incrementos en los niveles de producción por obrero del 246% y 342% respectivamente durante los períodos señalados.[23]

[21] En base a datos de Baptista (2006) y BCV.
[22] En base a datos de BLS.
[23] En base a Iñigo Carreta (2007) e INDEC.

Sobre estas comparaciones cabe señalar dos cuestiones fundamentales. Por un lado, el pobre rendimiento de la industria manufacturera venezolana durante las últimas décadas no es resultado de un proceso gradual, sino de la conjunción de períodos de fuertes fluctuaciones, antecedidos por un período que se extiende desde finales de la década de 1950 hasta comienzos de la década de 1970 en el cual se registró un sostenido incremento de la productividad a tasas incluso mayores que en los Estados Unidos (Ver gráfico 3.1), seguido luego de un colapso a partir de comienzos de la década de 1980.

Gráfico 3.1 - Índice de productividad del trabajo en la industria manufacturera de Venezuela y Estados Unidos (1980 – 2006)



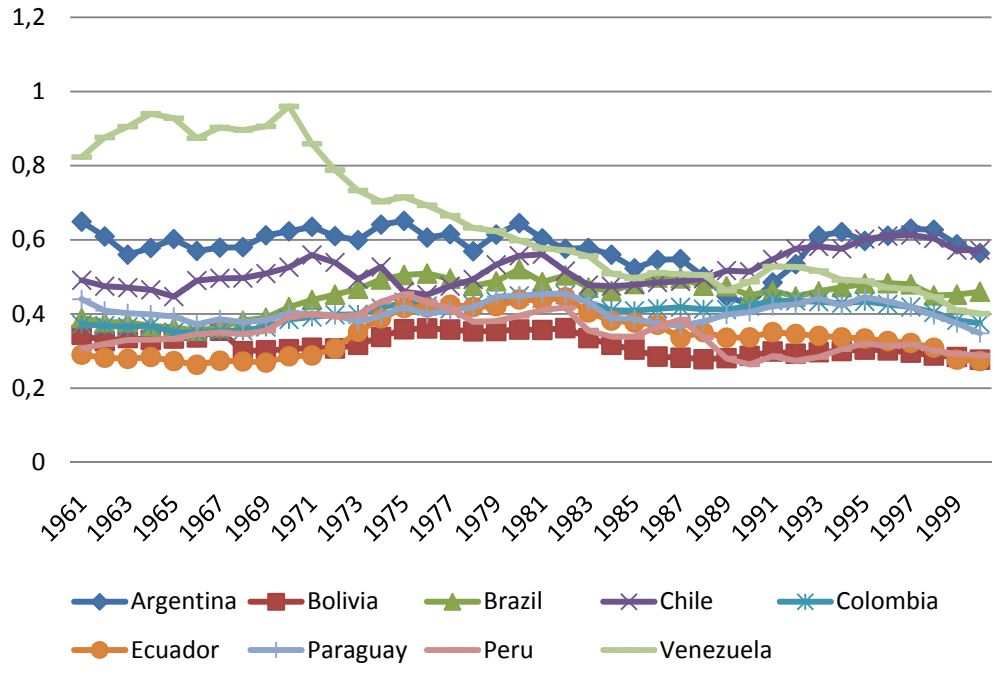
Fuente: elaboración propia en base a Baptista (2006), BLS y BCV.

Por otro lado, cabe señalar que la evolución relativamente similar de producción por obrero en Argentina y EEUU, de ninguna manera significa que los niveles de productividad argentinos hayan alcanzado los niveles de la manufacturera norteamericana.

En el plano de la comparación de niveles, si tomamos la magnitud de ingresos generados en la industria por obrero (ajustados por paridad de poder de compra) relativa a Estados Unidos, observamos una cuestión merecedora de atención. Por un lado, la Argentina, si bien logró mantener una evolución de productividad relativamente similar a

la norteamericana, no logró acortar la histórica brecha que la separa de está, manteniendo sus niveles de productividad en torno al 60% del de la industria norteamericana. Por otro lado, con respecto al caso venezolano, se observa que los niveles de ingreso por obrero hacia finales de la década de 1960 (momento en que finaliza la expansión acelerada de la productividad registrada en el gráfico anterior) alcanzaban valores cercanos a los de la industria de los Estados Unidos. De hecho, hacia 1969 los ingresos generados por obrero de la industria venezolana alcanzarán un 90% del de los Estados Unidos. Luego, desde 1970 en adelante, la persistente caída de dicho indicador no ha hecho más que, hasta el 2000 (último dato disponible), colocar a Venezuela en un nivel cercano al resto de los países latinoamericanos.

Gráfico 3.2 - Ingreso generados por trabajador relativo a Estados Unidos (1961 - 2000)



Fuente: elaboración propia en base a UNIDO: World productivity database.

Los llamativos niveles de ingreso por trabajador registrados en el gráfico 3.2 son expresión de particularidades que tuvo el desarrollo industrial venezolano previos a la

década de 1970. Luego, el deterioro posterior de los indicadores de productividad coincidió con la violenta suba y caída de los precios del petróleo registrados entre 1974 y 1983. Antes de adentrarnos en la relación entre la evolución de la renta y el devenir del desarrollo manufacturero es importante partir por identificar las características específicas que fue adquiriendo la industria venezolana durante las décadas previas.

1. Características del desarrollo industrial venezolano previo al boom petrolero de 1974-83

La industria manufacturera venezolana tuvo un importante impulso inicial durante la década de 1940 debido, en buena medida, a restricciones a las importaciones que implicó la Segunda Guerra Mundial. Durante esos años, el desarrollo de la industria manufacturera estuvo asociado principalmente a industrias ligadas a la producción alimenticia. Autores como Araujo (1963) enfatizaron en remarcar esta década como un período particular del desarrollo industrial venezolano, en la medida en que se trataba de una industria que con limitaciones, se expandía de manera integrada. De todas formas, reconocía a la existencia de circunstancias excepcionales, derivadas de la contracción del comercio internacional por la guerra, como condición para el desarrollo manufacturero de estas características.

Con el fin de la Segunda Guerra Mundial y la recomposición de los flujos de comercio, se acabaría esta primera fase del desarrollo industrial y, a partir de 1950, la industria venezolana ingresaría en un período de crecimiento sostenido a tasas crecientes que pasarían del 6% promedio, durante la década de 1940, al 13,7% anual durante la década de 1950[24], aunque con características distintas. Esta acelerada expansión incorporaría una serie de particularidades que nos permiten esclarecer las razones detrás de los llamativos niveles de ingreso por obrero antes descriptos.

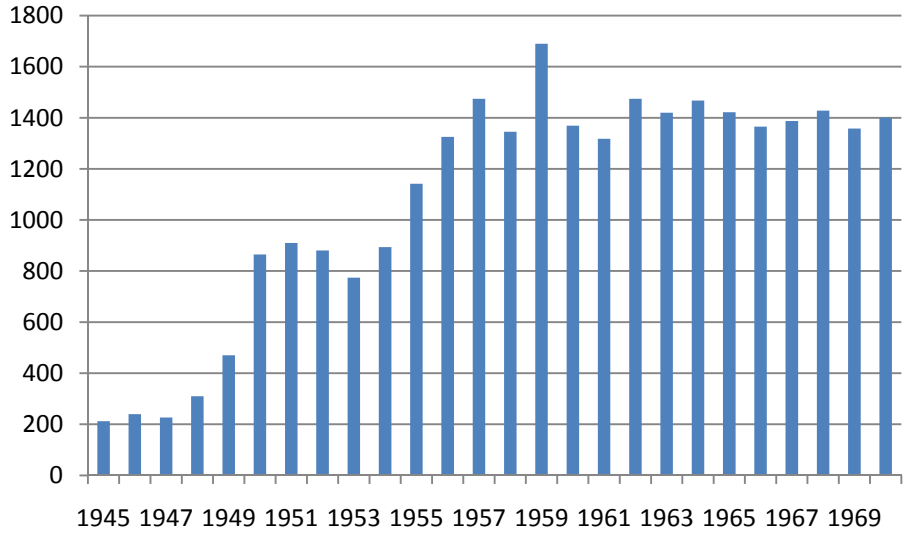
La recomposición del comercio internacional y la expansión general de la acumulación de capital nivel global tendrían su correlato en un incremento sustancial de

[24] En base a datos de Baptista (2006).

los ingresos provenientes por exportaciones petroleras. La falta de información necesaria no nos permite extender hacia estos años una tasa de ganancia manufacturera venezolana que nos sirva de referencia para identificar la masa de ingresos rentísticos factibles de ser transferidos al resto de la economía. Sin embargo, sí podemos aproximarnos al problema a partir de la masa total indiscriminada de ganancias petroleras de Venezuela durante estos años. En gráfico 4.3, podemos observar con claridad el significativo aumento de la masa de ganancias petroleras de la industria venezolana registrado desde el comienzo de la posguerra.

Gráfico 3.3 - Masa de ganancias totales de la industria petrolera venezolana (1945-1970)

Millones de u$s



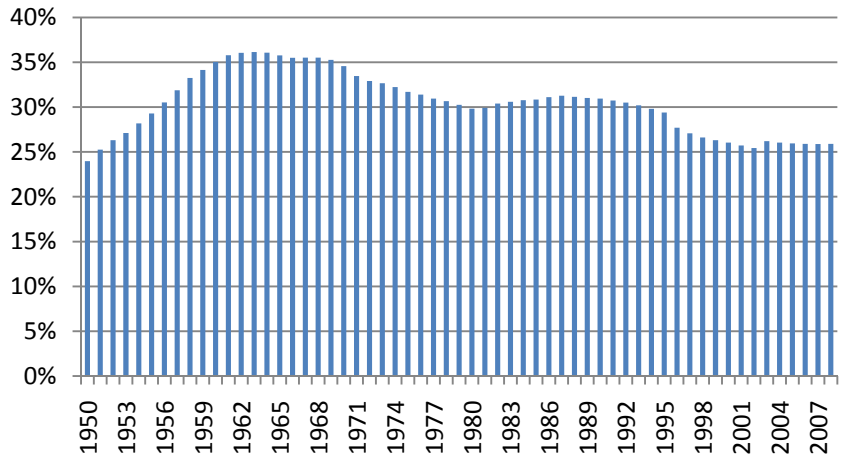
Fuente: elaboración propia en base a fuentes diversas. Ver apéndice.

Si bien, para estos años, por falta de información estadística no podemos determinar con precisión el curso de los ingresos rentísticos, diversos autores coinciden en reconocer a grandes rasgos dos elementos salientes del período, que podemos identificar con cursos apropiación de renta petrolera. En este sentido, el inicio, a partir de 1950, de una etapa con mucho capital y poco empleo (Araujo, 1964) y con mayor

participación del Estado en la inversión de capital fijo (Córdova, 1963) serían rasgos distintivos de la industrialización venezolana de las décadas de 1950 y 1960.

Por un lado, el período que se extiende desde 1945 a 1960 estaría marcado por una mayor participación de las inversiones financiadas por el Estado. El resultado de dicha creciente inversión tuvo su correlato en una mayor participación del stock de capital fijo de propiedad pública sobre el total del stock de capital reproductivo no petrolero[25], lo cual puede observarse en el gráfico 4.4.

Gráfico 3.4 - Participación del stock de capital público como porcentaje del stock de capital no petrolero no residencial (1950-2008)



Fuente: elaboración propia en base a datos del BCV.

Por otro lado, otro rasgo distintivo del proceso de industrialización que se abriría en este período es el hecho de realizarse en el marco de una importante sobrevaluación del bolívar. En la tabla 3.1 podemos observar como lejos de constituir una traba, la sostenida sobrevaluación del tipo de cambio fue solidaria con el crecimiento de la industria manufacturera, por lo menos durante las décadas de 1950 y 1960. De hecho, la desaceleración de ésta pareciera tener su correlato en una desaceleración de la actividad industrial. Luego, de la década de 1980 esta relación no pareciera darse de manera tan

[25] Entendemos por stock de capital reproductivo aquel que excluye a la inversión en estructuras residenciales.

directa, sobre todo cuando tomamos en consideración lo ocurrido durante el período 1993-2003, el cual estuvo atravesado por una profunda crisis que tuvo su momento más profundo durante el paro petrolero de 2001.

Tabla 3.1 – Sobrevaluación del bolívar y tasa de crecimiento promedio de la industria manufacturera en Venezuela (1945-2008)

Período	Nivel de sobrevaluación del bolívar respecto de la paridad	Tasa de crecimiento promedio de la industria manufacturera
1945-1960	110%	9,00%
1960-1970	19%	3,00%
1970-1974	1%	1,00%
1976-1983	28%	0,00%
1984-1992	0%	3,59%
1993-2003	85%	-1,95%
2004-2008	132%	9,94%

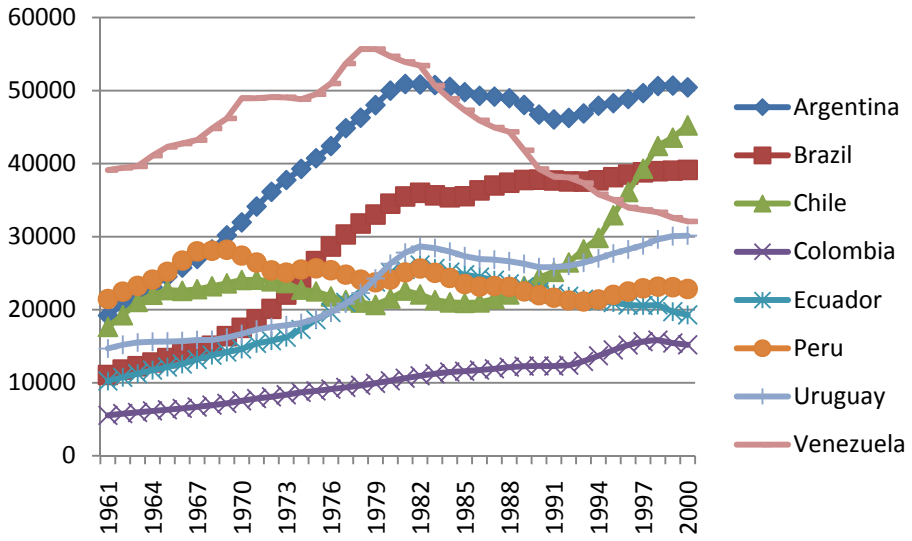
Fuente: elaboración propia en base a fuentes diversas. Ver apéndice.

La relación entre sobrevaluación de la moneda y crecimiento industrial fue reconocida por diversos autores. En este sentido, Guerra (2004, p. 27) plantea que la industria establecida por la sustitución de importaciones durante estos años necesitaba de una moneda sobrevaluada que abaratara bienes de capital y materias primas indispensables para su despegue y consolidación. Desde la posguerra en adelante, el proceso de industrialización en Venezuela comenzó a desvincularse de la producción alimenticia, para avanzar hacia una industria con mayor composición de capital.

En efecto, a partir de cifras de la UNIDO, podemos observar que la magnitud de capital por obrero de la industria venezolana, durante la década de 1960, fue significativamente superior a la del resto de los países sudamericanos. Si bien, iniciada la década de 1970 dicha brecha se fue acortando, sobre todo respecto de Argentina y Brasil, hasta 1981 Venezuela permanecería como el país sudamericano con mayor proporción de capital por obrero de la región (ver gráfico 3.5). Es de destacar, a su vez, que en

consonancia con la evolución de los indicadores de productividad antes descriptos, la relación capital por obrero venezolano tendería a disminuir desde la década de 1980; hasta colocarse en un nivel más cercano al promedio de la región.

Gráfico 3.5 - Capital por obrero. Países escogidos de América del Sur (1961 – 2000)



Fuente: elaboración propia en base a datos de UNIDO.

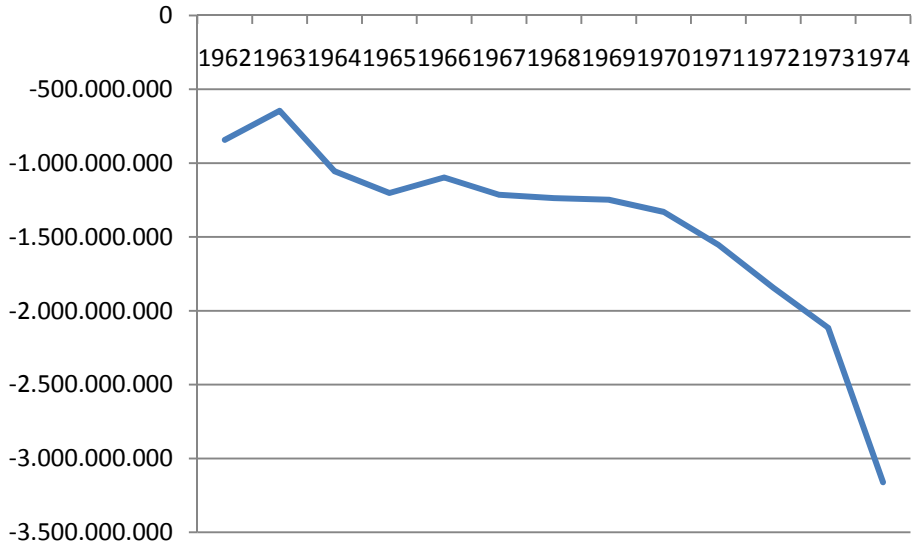
Lo hasta aquí dicho no debe arribar a la conclusión de que Venezuela se encontraba, durante esos años, entre el reducido grupo de países que alojan a los capitales industriales que rigen el desarrollo de las fuerzas productivas a nivel mundial[26]. Lejos de ser una excepción dentro del continente, la industria venezolana reproducía, siguiendo particularidades nacionales, la misma dinámica sustitutiva mercadointernista propia de la región. La industria venezolana no se planteó nunca la conquista del mercado internacional.

Durante las décadas de 1950 y 1960, las industrias más ligadas a la producción agraria (alimentos, bebidas, tabacos, etc.) fueron perdiendo peso frente a la expansión de

[26] Entendemos por capitales rectores o reguladores a aquellos que emplean los mejores métodos disponibles. En la práctica, dichos capitales constituyen los reguladores del precio de producción y, por lo tanto, de mercado en las ramas en las que operan. Sobre la noción de capital rector, ver Shaikh (2007, pp. 106 y 107)

industrias como la de productos metálicos, maquinarias, equipos de transporte e industrias ligadas a la construcción (Araujo, 1964). Este aparente avance en la industrialización, no significó un cambio en la orientación mercadointernista de la industria venezolana. Como puede verificarse en la gráfica 3.6, la industria venezolana requería de un monto de importaciones sustancialmente mayor a las exportaciones que generaba y su perfil deficitario en el plano comercial, tendía a incrementarse a medida que ésta se expandía, sin mostrar signos de una contratendencia capaz de revertir esta condición.

Gráfico 3.6 – Saldo comercial de la industria no petrolera venezolana (1962-1974)

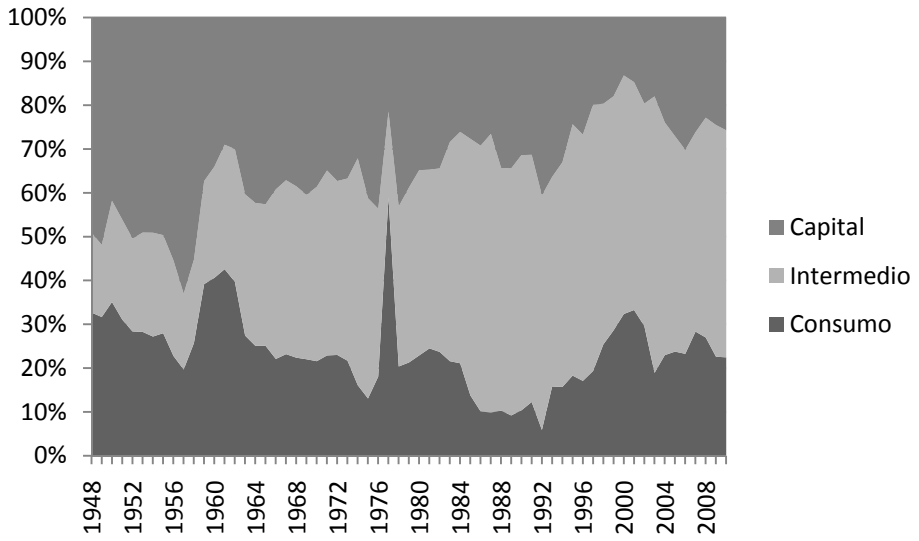


Fuente: elaboración propia en base a datos de UNCOMTRADE

Dicho perfil deficitario resultaba del hecho de tratarse de una industria que si bien se expandía en el sentido de incrementar sus volúmenes de producción y operando con crecientes niveles de capital por obrero, se encontraba acotada al tramo final de fabricación (Araujo, 1964). Lo cual, actuaba sustituyendo importaciones de bienes de consumo, pero ampliando notoriamente las importaciones de bienes intermedios y bienes de capital. En este sentido, en el gráfico 3.7 podemos observar como la participación de

importaciones de bienes de consumo tendieron a decrecer desde comienzos de la década de 1950, salvo por una breve interrupción en 1958-59.

Gráfico 3.7 - Composición de las importaciones venezolanas según tipo de bien (1948-2010)



Fuente: elaboración propia en base a datos de OXLAD y BCV

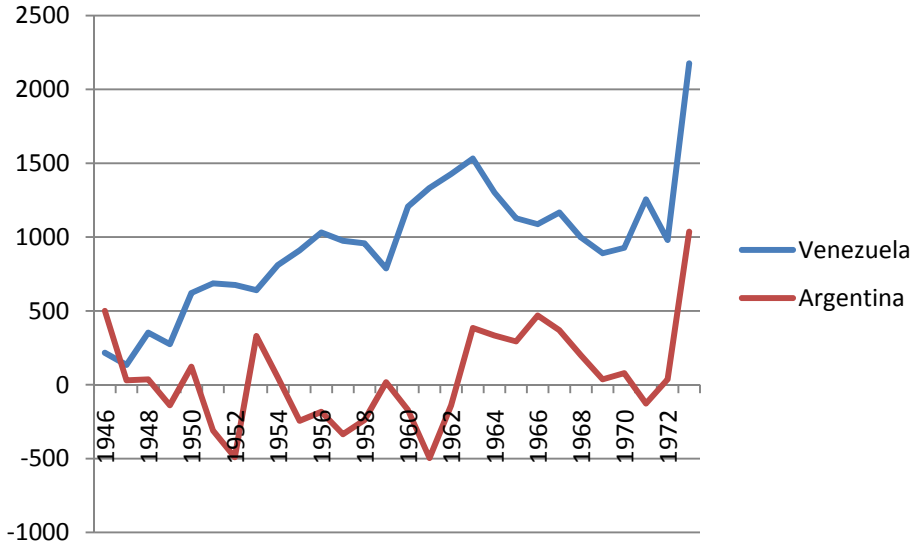
En este sentido, la industria venezolana pareció encontrarse sujeta a una dinámica no muy distinta a la que se desarrolló en el resto de sus contrapartes en el continente y que podemos reconocer en el caso argentino. Es decir, expansión de la industria deficitaria y no competitiva sostenida en base a transferencias provenientes del sector primario. Dentro de esta dinámica, el proceso venezolano pareció contar con una particularidad. A saber, la posibilidad de sortear con mayor éxito dificultades asociadas a la restricción de divisas y la inestabilidad cambiaria.

Esta particularidad fue advertida por autores como Furtado (1957) quien hacia finales de la década de 1950 afirmaba que a diferencia de lo que ocurre en la generalidad de los países exportadores de productos primarios, Venezuela estaba a salvo de las fluctuaciones en sus relaciones de intercambio dado que su industria petrolera se encontraba en una posición muy favorable para mantener sus posiciones en el mercado

(p. 172). Si bien Venezuela atravesó, durante el período, años en los cuáles mermaron los ingresos petroleros (como por ejemplo, luego de la breve contracción del mercado petrolero por la crisis norteamericana de 1958), no registró violentas fluctuaciones de su saldo comercial. De hecho, como puede observarse en el gráfico 3.8, a diferencia de países como la Argentina, Venezuela habría podido atravesar contracciones de su sector externo con menor dificultad, a pesar del perfil netamente importador de su sector manufacturero. Es decir, la industria venezolana no se habría encontrado sujeta a ciclos de *stop and go* violentos como los sucedidos en países como la Argentina.

Gráfico 3.8 - Saldo comercial en Argentina y Venezuela (1946-1973)

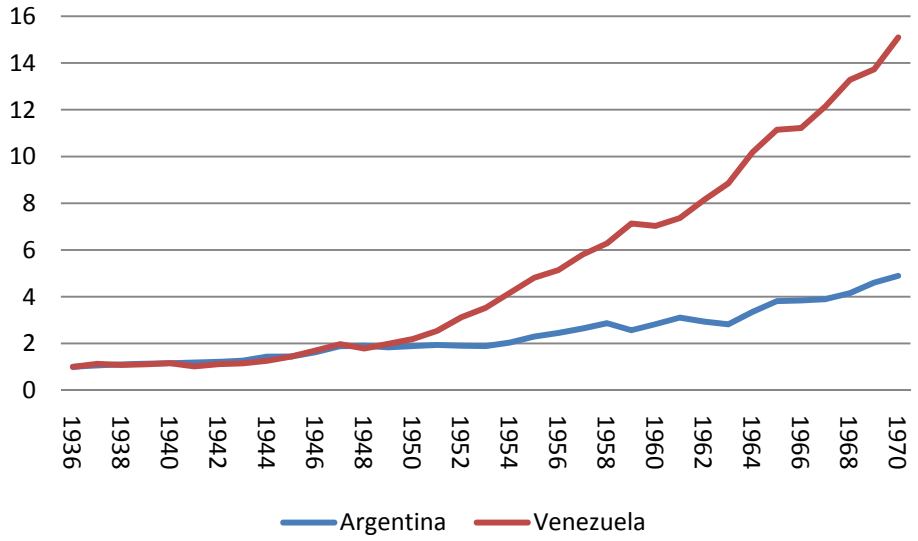
Millones de u$s



Fuente: elaboración propia en base a datos de Ferreres (2005) y BCV.

Gráfico 3.9 - Evolución del producto bruto manufacturero en Venezuela y Argentina (1936 – 1970)

1936=1



Fuente: elaboración propia en base a datos de Baptista (2006) y Ferreres (2005)

Las consecuencias de esta particularidad de la economía venezolana, pueden apreciarse en el gráfico 3.9. La evolución comparada del producto manufacturero argentino y venezolano nos muestran que Venezuela pudo desarrollar un proceso de crecimiento manufacturero mucho más sostenido y acelerado que el ocurrido en nuestro país. Lo cual, nos permite entender con mayor claridad las razones detrás de la particular relación de ingresos por obrero y capital por obrero de la industria venezolana en relación, no sólo a la Argentina, sino a sus contrapartes de la región.

En definitiva, Venezuela pudo cumplir la fantasía de todo país que apostó a la sustitución de importaciones. Es decir, pudo mantener, de manera sostenida en el tiempo, un proceso de industrialización que logró avanzar en una mayor complejización avanzando sobre ramas de mayor composición orgánica del capital. Sin embargo, como veremos, aún así, no pudo evitar el colapso.

2. La renta de la tierra y el colapso de la industria venezolana

Desde comienzos de la década de 1980 hasta la actualidad, la economía venezolana se caracterizó por un colapso de su economía no petrolera. Del desenfrenado crecimiento que registró en décadas anteriores, pasó a una contracción absoluta que, en buena medida, persiste hasta la actualidad. Lo cual, se refleja no sólo en el estancamiento de a productividad industria, sino también, en la inversión y, fundamentalmente, en la contracción general de la tasa de ganancia.

En este punto, el problema de la renta de la tierra petrolera cobra especial relevancia. La asociación entre el colapso post 1980 y la abrupta suba de la renta resultante del boom de los precios del barril luego del embargo internacional de 1974, pareciera ser inevitable. Sin embargo, el contenido de dicha relación no es tan evidente.

La explicación clásica de la Enfermedad Holandesa pone énfasis en la desestructuración provocada por el efecto de los ingresos de exportación primario en la apreciación de la moneda nacional y su impacto negativo en la competitividad del sector transable. Si bien, la explicación clásica de la Enfermedad Holandesa, del *resource curse* y del rentismo retoman fenómenos que efectivamente suceden en la práctica (fundamentalmente, en lo referido a la contracción del sector manufacturero), creemos que falla al dar cuenta de la causalidad del problema. En definitiva, la pregunta a responder es ¿son los problemas de la economía venezolana de las últimas décadas causados por la renta de la tierra y sus mecanismos de apropiación? Es decir, ¿es el colapso venezolano la consecuencia lógica del rentismo?

Un primer problema con aquellas explicaciones que atribuyen a la renta petrolera la causa del colapso venezolano se presenta cuando se toma en consideración el hecho de que durante las décadas previas al colapso, el crecimiento industrial venezolano fue, de hecho, impulsado por la renta. Este problema fue advertido autores como Haussmann (2001) quien discute la idea de que el colapso se debe a que es una economía apoyada en recursos naturales, dado que esta idea no da cuenta de que los 60 años anteriores se creció en base al petróleo (p. 4). Es decir, las explicaciones que atribuyen a la renta la causa del colapso no pueden abstraerse de la contradicción que significa el hecho de que

su causa sea lo mismo que anteriormente generó un efecto contrario. Un problema similar ocurre si focalizamos el problema no ya en la renta sino en los mecanismos de apropiación. En particular, donde se encuentra el núcleo de la discusión, la sobrevaluación del bolívar. Como vimos anteriormente, la sobrevaluación del bolívar, lejos de correlacionarse negativamente con el desarrollo industrial, presenta una clara relación positiva entre nivel de sobrevaluación y crecimiento. De hecho, los signos de desaceleración de la industria fueron apareciendo en el momento en el cual la sobrevaluación comenzó a ceder (ver tabla 4.1). A su vez, si bien el *boom* de la renta del período 1974-83 impulsaría nuevamente la sobrevaluación, lo haría en forma limitada respecto de los valores registrados en décadas anteriores (ver tabla 4.4) estando lejos de constituirse como el principal curso de apropiación de renta de la tierra.

2.a Efectos sobre la acumulación de capital

Como hemos registrado en el gráfico 3.4, la renta petrolera en ascenso, durante la segunda mitad de la década de 1970, tendría como principal curso de apropiación la mediación estatal mediante el cobro de regalías e impuestos a la renta para financiar el gasto estatal. En particular, nos interesa destacar la mayor presencia del Estado en el financiamiento de la inversión de empresas públicas y privadas.

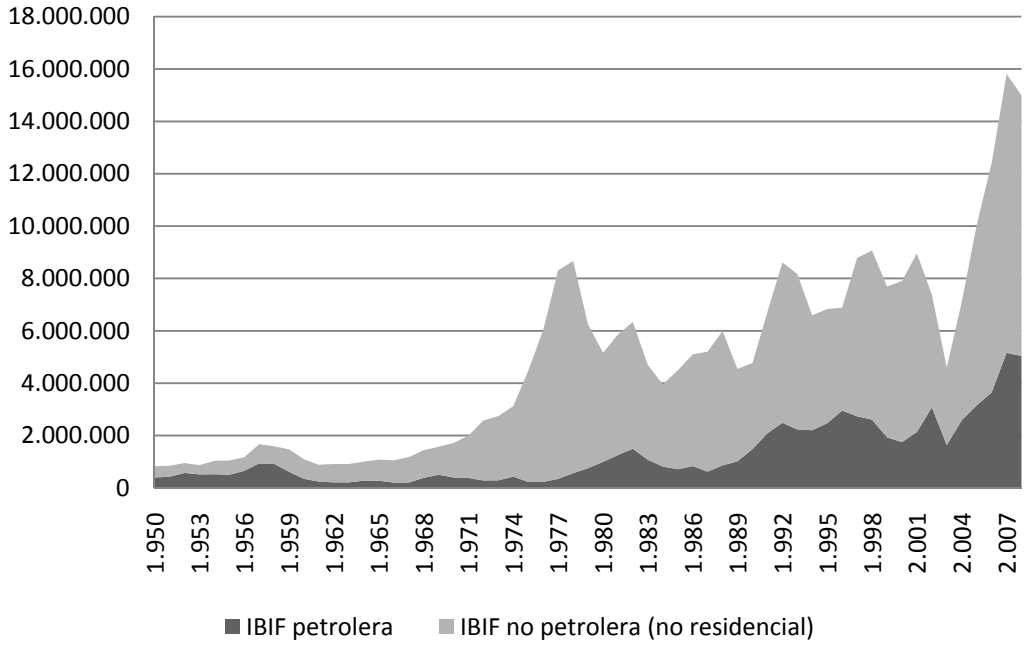
Dentro de dicha ampliación general, se destacarían en el plano de las estructuras no residenciales, obras de infraestructura de energía eléctrica (55,7%), telefonía (11,4%) y el Metro de Caracas (6,9%) entre otras. En lo referido a la inversión industrial, la financiación pública se concentraría fuertemente en la siderurgia (58%) y en segundo lugar la industria del aluminio (21%) y la petroquímica (11,5%), seguida por una amplia lista de industrias con participación minoritaria (Bello y Suprani, 1980).

De conjunto, sería notorio, durante los años 1974-1983, el incremento de las inversiones en capital fijo. En este sentido, en el gráfico 3.10, podemos observar la magnitud del aumento de las inversiones en capital reproductivo que alcanzarían, en

1979, un pico máximo que casi quintuplicaría los niveles existentes en los años inmediatos previos al embargo de 1974.

Gráfico 3.10 - Inversión bruta interna fija (no residencial) en Venezuela (1950-2008)

Miles de bs. F. de 1997



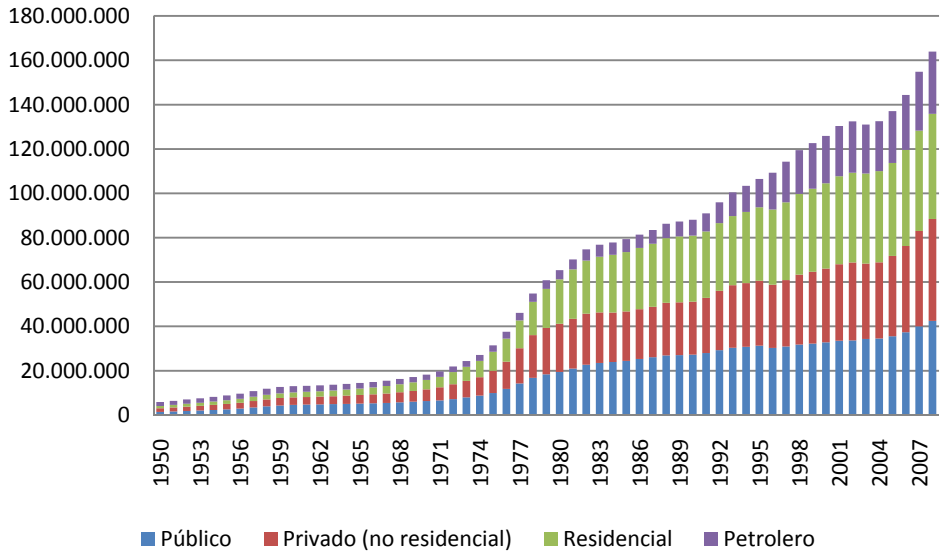
Fuente: elaboración propia en base a datos del BCV.

En consecuencia, durante los años contemporáneos al boom se observa en Venezuela una importante ampliación y renovación del capital fijo. En este sentido, la antigüedad promedio del stock de capital en maquinaria y equipos de transporte se reducirá en aproximadamente un 30%[27] y habría una importante ampliación y renovación de la infraestructura tanto residencial como no residencial del país.

[27] En base a estimaciones realizadas por el BCV.

Gráfico 3.11 - Stock de capital de capital fijo en Venezuela (1950 – 2008)

Miles de bs. F. de 1997



Fuente: elaboración propia en base a fuentes diversas. Ver apéndice

En la tabla 3.2 podemos apreciar el efecto que tuvo la fiebre petrolera de los años 70s en el stock de capital fijo venezolano. Tomando como referencia 1983, cuando los precios ya se encontraban en clara contracción, se registra que el stock de capital fijo total triplica los valores existentes en 1973, un año antes del embargo que serviría de desencadenante del proceso. Dentro de dicho incremento general, el stock petrolero fue el que menor incremento registró (aunque no por ello es despreciable dado que duplicó los niveles de sólo diez años atrás) y se destaca el incremento en el stock de viviendas residenciales. Respecto del sector manufacturero, que constituye el eje del problema, nos encontramos con un incremento no menos significativo. El mismo, hacia 1983 casi triplicaba los niveles de 1973.

Tabla 3.2 – Venezuela. Stock de capital fijo en 1983 respecto del de 1973

Período de referencia	Público	Privado			Petrolero	Manufacturero	Total
		Total	Residencial	No residencial			
1983/1973	2,96	3,47	3,96	3,06	2,09	2,95	33,16

Fuente: elaboración propia en base a fuentes diversas. Ver apéndice

Los indicadores de acumulación de capital fijo antes desarrollados resultan fundamentales para aproximarse a una visión de conjunto de la expansión de la acumulación de capital en Venezuela en el contexto de incremento de la renta petrolera. En particular, nos interesa destacar la absorción del sector manufacturero. Dichos indicadores nos permiten aproximarnos a la absorción productiva que tuvo la renta durante dichos años.

2.b Efecto sobre los costos laborales

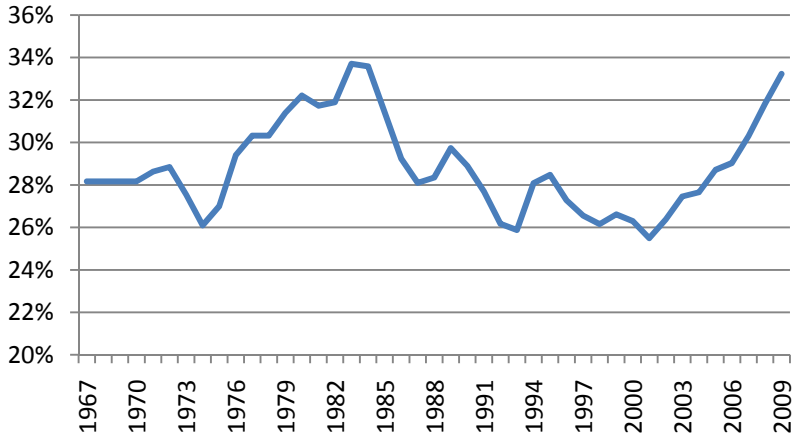
Un aspecto importante del debate sobre la relación entre renta y desarrollo industrial lo constituye su posible efecto en los costos laborales. Autores como Baptista (2006) enfatizan en apuntar en la separación de la evolución de la renta y los costos laborales respecto de la productividad industrial una especificidad propia de los países rentísticos como Venezuela. En particular, esta brecha se acrecentaría durante los años del *boom*. En efecto, la suba de la renta tuvo un impacto notorio en el mercado laboral venezolano que podemos resumir en dos puntos principales:

1) La mayor participación del empleo público. El gráfico 3.12 nos permite observar la relación existente entre el empleo público como porcentaje del empleo total y la evolución de la renta petrolera en Venezuela. Allí se registra con claridad como la capacidad del sector público de absorber empleo sigue una evolución muy similar a la de los precios del petróleo[28]. Es decir, registró un aumento sustancial a partir de 1974. Dicho aumento alcanzó su pico máximo en

[28] Cabe señalar que la presente estimación sólo incluye empleados de la administración pública, excluyendo a los empleados de la estatal PDVSA.

1983, para luego desplomarse e iniciar una nueva tendencia ascendente a partir de la década de 2000, cuando se inició una nueva fase de ascenso de los precios del crudo.

Gráfico 3.12 - Empleo público como porcentaje del empleo total (1967 – 2009)



Fuente: elaboración propia en base a datos de

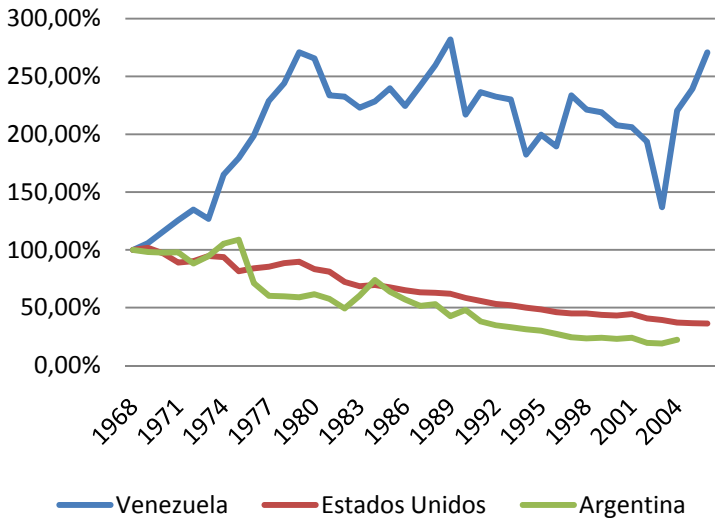
2) El incremento de la renta coincidió una violenta suba de los costos laborales unitarios en Venezuela. La evolución comparada del costo laboral unitario constituye una muestra interesante para evaluar el problema de la competitividad en la medida en que permite visualizar la cuestión de los costos laborales en términos relativos al producto (Guerrero, 1995), lo cual no es posible mediante una simple comparación de niveles absolutos de costo laboral. En el gráfico 3.13 se registra con claridad como el súbito aumento de la renta de la tierra confluyó con una apreciable suba del costo laboral unitario en Venezuela, en contraste con lo ocurrido en países como Estados Unidos, o incluso la Argentina[29], donde la tendencia seguida por los costos laborales unitarios fue sostenidamente

[29] Es de destacar, para el caso argentino, la evolución más irregular que en los Estados Unidos, registrando una violenta caída en los costos laborales unitarios durante la última dictadura militar y luego una persistente reducción, por debajo de los niveles de Estados Unidos, posterior a 1984.

descendente. Luego, si bien durante las décadas de 1980 y 1990 se registró una tendencia descendente que se interrumpe con el nuevo auge de la renta en 2000.

Gráfico 3.13 - Evolución del costo laboral unitario en Venezuela, EEUU y Argentina (1968-2006)

1968=100



Fuente: elaboración propia en base a datos de Baptista (2006), BCV, BLS y Ferreres (2005)

En efecto, desde mediados de la década de 1970, se produjo una fuerte suba de los costos laborales unitarios, lo cual, no es otra cosa que la contracara de una disociación creciente entre costos laborales y productividad, donde el primer componente tendió a subir más que el segundo.

En este punto del análisis, todo pareciera indicar que el problema venezolano se resume en que la clase obrera de dicho país no se resigna a ceder conquistas alcanzadas durante el período de alza de los precios de crudo. Sin embargo, en este punto, es importante tener en cuenta que Venezuela, como se mencionó al comienzo del capítulo, presenta la particularidad de haber registrado, durante las últimas décadas, una caída absoluta de la productividad. Lo cual, nos permite entender por qué se produjo una suba

de los costos laborales unitarios en un contexto de caída del salario real[30]. En este sentido, trabajos como el de Vivancos (1994) nos permiten echar luz sobre el problema mostrándonos como luego del boom de la renta, lejos de registrarse una súbita mejora de las condiciones de vida de la clase obrera venezolana, se observa una suba inicial del salario real que alcanza su pico en 1978, seguido por una persistente caída del mismo hasta niveles inferiores al boom inicial. A su vez, se observan otra serie de indicadores que hablan de un profundo deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores venezolanos. Tales como, el aumento de la pobreza, de la tasa de deserción educativa, de las muertes evitables y del gasto social per cápita entre otros.

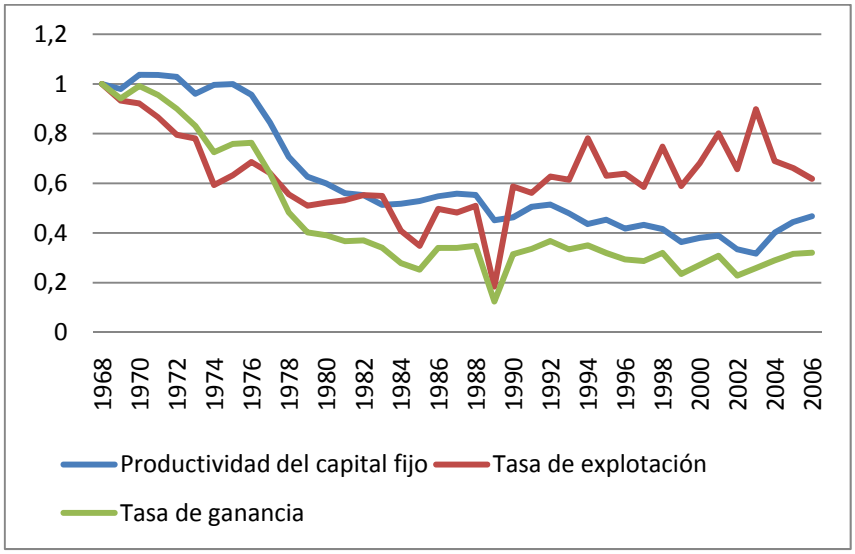
2.c La rentabilidad del sector no petrolero

El conjunto de problemas antes mencionados pueden resumirse como determinantes de un único indicador fundamental. A saber, la evolución de la tasa de ganancia. En este sentido, el gráfico 3.13 nos permite llegar a una visión más acabada del problema. Allí podemos ver como hasta finales de la década de 1980, la tasa de ganancia evoluciona de manera relativamente similar a la productividad del capital fijo y a la tasa de explotación. Luego, en consonancia con lo descripto anteriormente sobre el empeoramiento de las condiciones de vida de la clase obrera, se inicia una tendencia ascendente de la relación ganancias sobre salarios, pero que no logra contrarrestar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Es decir, se torna evidente como la tasa de ganancia tiene un mayor grado de correlación con la productividad del capital fijo instalado en el sector que con la tasa de explotación.

[30] A su vez, se registra un estancamiento del salario medido en dólares. En base a datos del BCV.

Gráfico 3.14 - Evolución de la tasa de ganancia, la productividad del capital fijo y la tasa de explotación de la industria manufacturera venezolana (1968-2006)[31]

1968=1



Fuente: elaboración propia en base a fuentes diversas. Ver apéndice

Habiendo identificado el problema en la baja productividad del capital fijo instalado en Venezuela, queda planteado el interrogante acerca de las causas de dicha caída. Autores como López (2001) enfatizan en la idea de una sobreinversión realizada durante los años del boom que luego debió enfrentarse a un mercado interno reducido incapaz de absorber la capacidad productiva expandida. El resultado final sería la subutilización de la capacidad instalada y, podemos derivar, la caída de los rendimientos de la industria manufacturera que registramos anteriormente. Luego, las restricciones del mercado doméstico no se vieron compensadas por una estrategia exportadora, dada la sobrevaluación del bolívar (p. 78).

[31]La medida de tasa de explotación aquí presentada pretende ser una aproximación basada en el cociente entre la masa de ganancia y la masa de remuneraciones. Cabe aclarar que la tasa de explotación en términos de Marx expresa la relación entre la masa de plusvalor extraído y la masa de capital variable. Dado que las cuentas nacionales no registran valores individuales, sino valores transformados, no hay forma de llegar a un registro cuantitativo preciso de la tasa de explotación como fuera expresada por Marx. De todas formas, esta medida constituye una aproximación que nos resulta útil a los fines propuestos. A saber, para analizar en qué medida la evolución de la tasa de ganancia se debe al peso de lo salarial. Sobre el problema de la transformación de valores en precios, ver Marx (1981, Cap. 9).

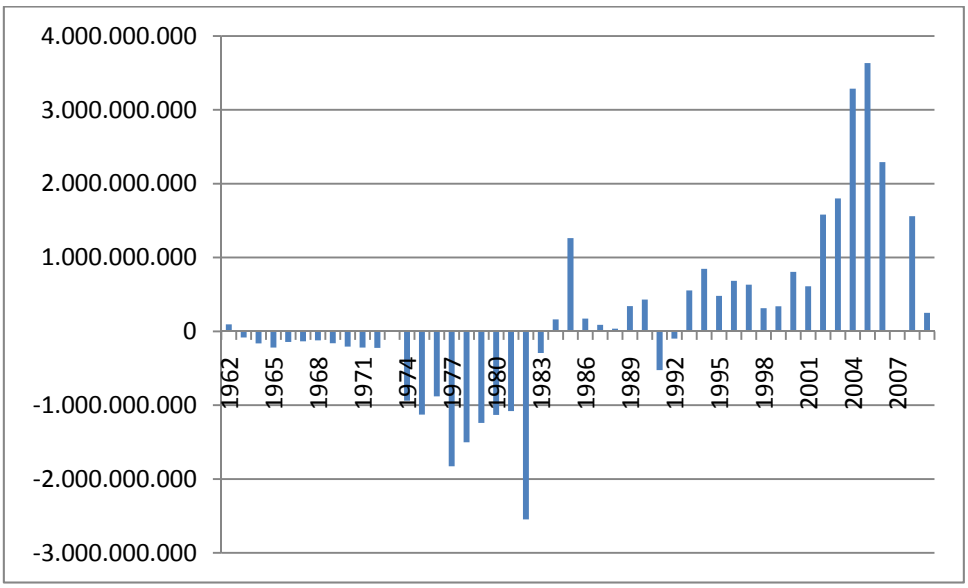
Si bien López retoma fenómenos que efectivamente se observan en el proceso venezolano durante el período en cuestión (aumento abrupto de la inversión y caída de la productividad, entre otros), deja, a nuestro entender, una serie de cabos sueltos. El primer problema reside en colocar a una supuesta sobrevaluación del bolívar como traba para desarrollar una posibilidad exportadora. Cuando, el cierre del boom petrolero conllevaría a una abrupta devaluación del bolívar que se colocaría por debajo de su paridad hasta mediados de la década de 1990 y que recién comenzaría a mostrar signos de sobrevaluación al final de dicha década. Cabe señalar, que esta subvaluación del bolívar no sólo es advertida por nosotros, sino que también por otros autores como Haussman (1990) que describen como el cierre del boom petrolero trajo aparejado un sostenido "ataque" al bolívar.

En este punto nos interesa señalar una cuestión que, si bien excede al planteo de López, es pertinente para el debate en general. A partir de 1984, las exportaciones del sector de manufacturas de hierro y acero comenzaron a incrementarse. Nos interesa remarcar el incremento exportado de este sector dado que se trata del único sector manufacturero que, en la actualidad, es exportador neto. El aumento de las exportaciones de este sector, que registramos en el gráfico siguiente, podría interpretarse como una respuesta natural a la devaluación del bolívar y ser, por lo tanto, la verificación de los efectos negativos que la renta y sus mecanismos de apropiación tienen sobre el desarrollo industrial. Sin embargo, esta posible interpretación deja de lado un elemento importante. Al observar con mayor detalle (a tres dígitos) la composición de las exportaciones de hierro y acero, observamos como la serie de transformaciones ocurridas en estructura productiva en general de la economía venezolana tuvieron, también, su manifestación específica en la composición de las exportaciones de este sector en particular. Allí se puede observar como previo al boom, la casi totalidad de exportaciones del sector se componía de lingotes y otras formas primarias a aceros manufacturados. Sin embargo, luego de las inversiones realizadas durante el período en cuestión, la composición cambió de manera importante adquiriendo una participación mayoritaria las exportaciones de mercancías de hierro y acero con mayor trabajo incorporado, tales como tubos, planchas,

etc. En definitiva, el sector del hierro y el acero pareciera mostrarnos como la suba de la renta y su canalización hacia la inversión productiva impactaron en dicho sector potenciando una capacidad exportadora hacia productos más elaborados. Es decir, tomando al sector manufacturero que mayores potencialidades exportadoras pareciera tener, vemos como, contrario a lo que podría postularse a partir de la teoría de la Enfermedad Holandesa, la apropiación de renta de la tierra pudo haber potenciado una capacidad exportación hacia productos más complejos.

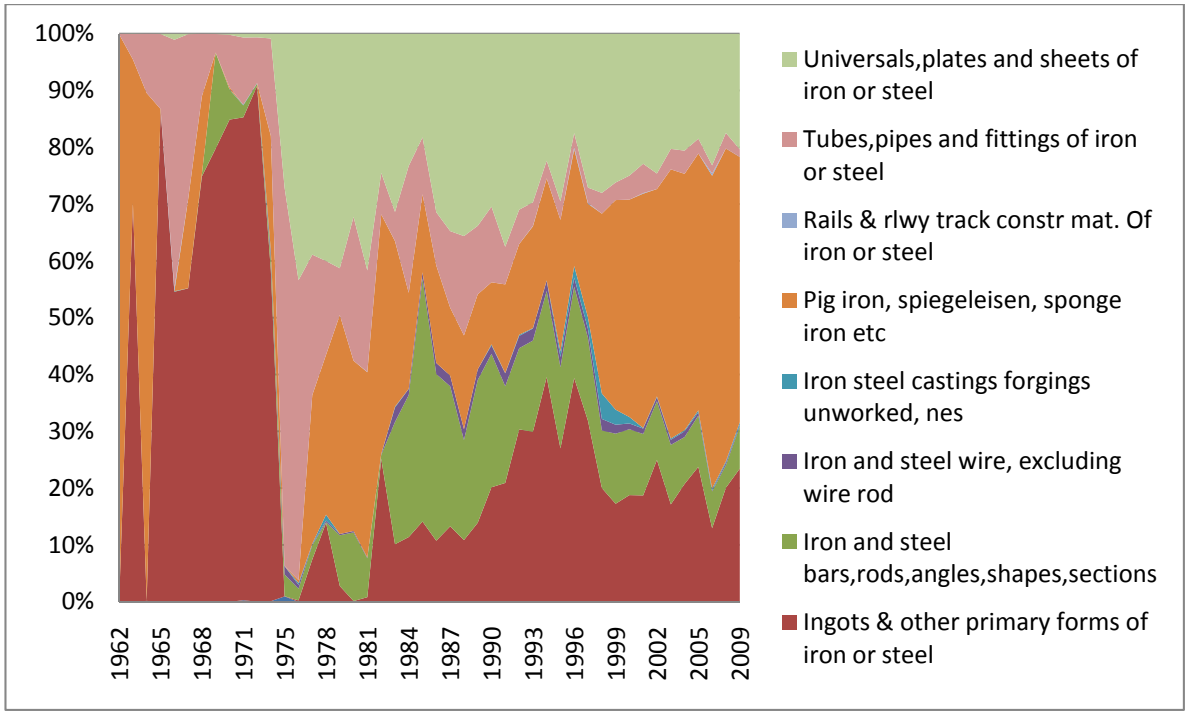
Gráfico 3.15a – Saldo comercial venezolano de manufacturas de hierro y acero (1962-2009)

Dólares corrientes



Fuente: elaboración propia en base a UNCOMTRADE

Gráfico 3.15 b – Composición de las exportación de manufacturas de hierro y acero venezolanas (1962-2009)



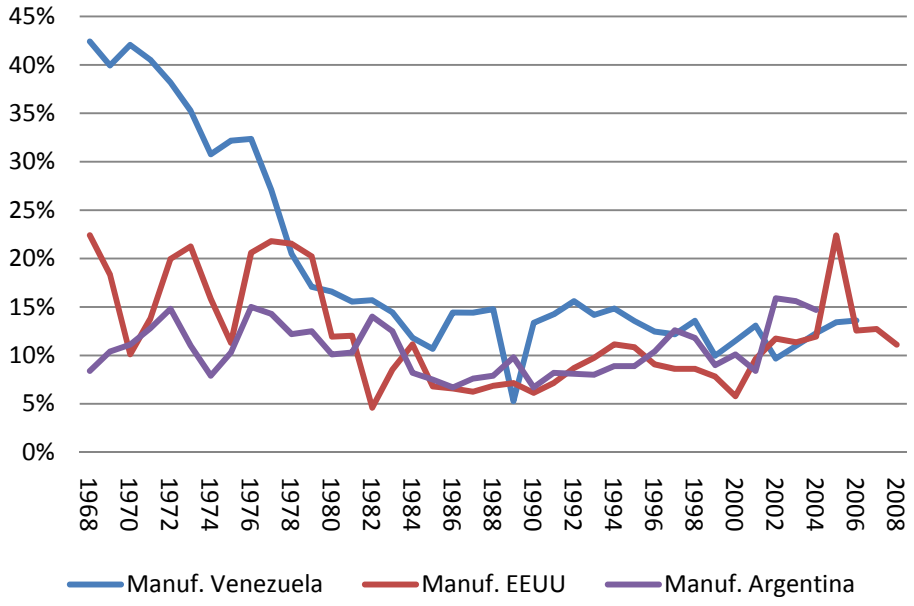
Fuente: elaboración propia en base a UNCOMTRADE

Retomando la discusión de la tesis de los límites en la capacidad de absorción de López como problema específico de Venezuela, es importante remarcar una segunda cuestión que, en definitiva, constituye el problema central acerca de la particular relación entre renta de la tierra y desarrollo industrial en Venezuela post boom petrolero. A saber, que la teoría de los límites de la absorción atribuye como fenómeno específico de Venezuela algo que, en realidad, está sucediendo a nivel mundial. Es decir, el problema de la sobreproducción y la caída de la tasa de ganancia, lejos de ser un problema venezolano, atravesó al conjunto de la economía mundial desde mediados de la década de 1970. Lo cual, fue registrado por numerosos estudios para el caso de Estados Unidos (Shaikh, 2007, Dumenil y Levy, 2002, Husson, 2009, Kliman, 2006, entre otros), así como también se observa una caída similar si tomamos en consideración a la totalidad de los países integrados en la OCDE (Glyn, 2007) a los cuales agregamos una estimación propia que

presentamos a continuación. De hecho, es la crisis de sobreproducción mundial, en última instancia, lo que nos permite entender el desplome de la renta petrolera durante la recesión internacional iniciada a comienzos de la década de 1980.

La caída de la renta de la tierra, a partir de comienzos de la década de 1980, no hizo más que acelerar una tendencia descendente de la tasa de ganancia del sector industrial que venía desarrollándose desde finales de la década de 1960. En este sentido, entendemos la caída de la renta como un mecanismo de transmisión de la crisis cuya consecuencia fue la nivelación de la tasa de ganancia manufacturera venezolana con sus contrapartes internacionales. En este sentido, puede observarse como la industria venezolana pasó de altos niveles de tasa de ganancias que permitieron el importante incremento y renovación de su capital, durante finales de la década de 1970, a nivelarse en un nivel más cercano a la de la industria norteamericana y argentina (ver gráfico 3.15)

Gráfico 3.15 - Tasas de ganancia de la industria manufacturera de Venezuela, Estados Unidos y Argentina (1968-2006)



Fuente: elaboración propia en base a fuentes diversas. Ver anexo

2.d Sobre la renta y el sector no petrolero, no manufacturero.

Lo que aquí llamamos sector no petrolero, no manufacturero, incluye una serie de sectores como las finanzas, el comercio, la hotelería, el turismo, la construcción y una serie de actividades no transables. De conjunto, el sector no petrolero no manufacturero constituye otro aspecto fundamental en la discusión sobre los efectos de los ingresos rentísticos en el sector industrial. Como se desarrolló anteriormente, en su versión clásica, la teoría de la Enfermedad Holandesa plantea que la subas de ingresos del sector primario, sobrevaluación de la moneda mediante, pueden conducir al desplazamiento de actividades desde el sector industria hacia otros sectores, principalmente, los no transables.

Siguiendo este razonamiento, la subas de renta de la tierra debieran coincidir con momentos en los cuales el sector industrial se torna menos rentable que el sector no industrial. El mecanismo principal por el cual se produciría esto es la sobrevaluación de la moneda. Sin embargo, como ya vimos, la historia venezolana nos muestra una relación positiva entre sobrevaluación y desarrollo industrial. A su vez, esta aparente contradicción entre renta de la tierra y desarrollo industrial se torna menos veraz cuando sometemos a comparación la evolución de la rentabilidad del sector manufacturero con la del conjunto del sector no petrolero (donde la diferencia entre uno y otro se encuentra determinada por los rendimientos de los sectores no petroleros no manufactureros).

El análisis comparado de las tasas de ganancia del sector manufacturero y del total no petrolero, junto con el peso de la renta de la tierra como determinante de esta última, son presentados en los gráficos 3.16 y 3.17. En primero, exponemos la evolución comparada de la tasa de ganancia manufacturera y del total no petrolero. En el segundo, construímos una tasa de ganancia hipotética del conjunto del sector no petrolero descontando la apropiación de renta de la tierra, lo cual nos servirá para avanzar en conocer el peso que la renta petrolera ocupa en la reproducción del conjunto del capital no petrolero venezolano. De allí extraemos una serie conclusiones que resumimos a continuación:

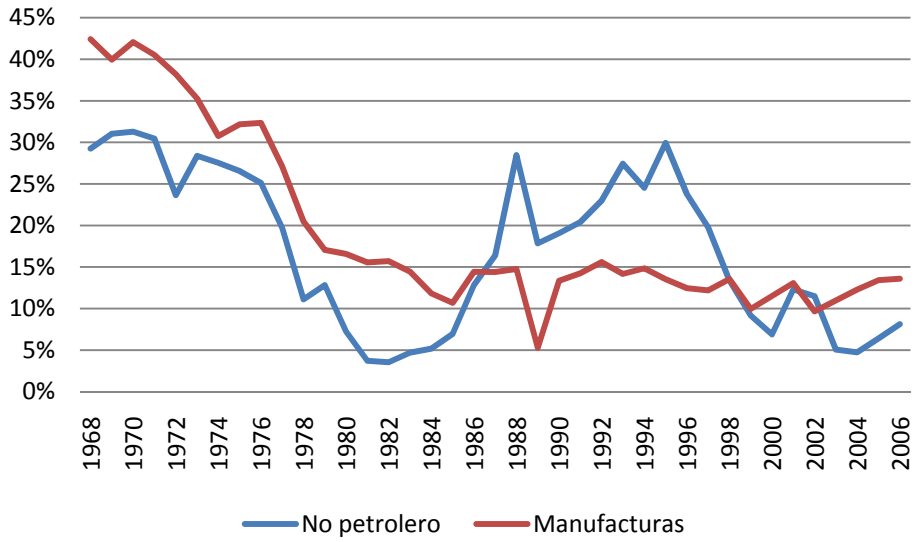
1- La rentabilidad del conjunto del sector no petrolero se torna sensiblemente más alta que la del sector manufacturero durante un período acotado de años que se extienden entre 1988 y 1997.

2- Paradójicamente, el momento de mayor rentabilidad del sector no petrolero total, respecto del manufacturero, se registra durante los años en los cuales el bolívar se encuentra subvaluado o entorno a su paridad.

3- Como corolario de los puntos 1 y 2, podemos observar, a partir del gráfico 3.17, que el momento en el cual la rentabilidad del sector no petrolero es mayor que la rentabilidad del sector manufacturero se da durante los años en los cuales, la apropiación total de renta petrolera por el sector no petrolero es menor. Por el contrario, la comparación entre la tasa de ganancia efectiva del sector no petrolero y su nivel hipotético, descontando las transferencias de renta, nos permiten concluir que los años durante los cuales la tasa de ganancia del sector manufacturero es superior a la del conjunto no petrolero se corresponde con años en los cuáles la transferencia de renta de la tierra actúa como el garante fundamental de la rentabilidad del sector no petrolero.

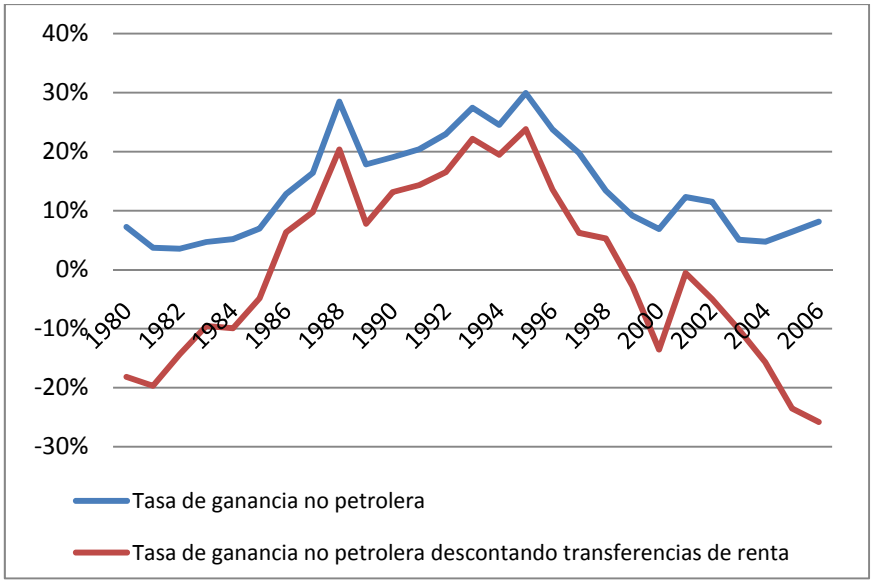
En definitiva, los cuatro puntos anteriores nos permiten concluir que existe una relación positiva entre transferencias de renta petrolera hacia el sector no petrolero y rentabilidad relativa del sector industrial.

Gráfico 3.16 - Venezuela. Tasa de ganancia del capital manufacturero y del conjunto del capital no petrolero (1968-2006)



Fuente: elaboración propia en base a fuentes diversas. Ver anexo

Gráfico 3.17 - Venezuela. Tasa de ganancia no petrolera efectiva e hipotética descontando transferencias recibidas de renta petrolera (1980-2006)

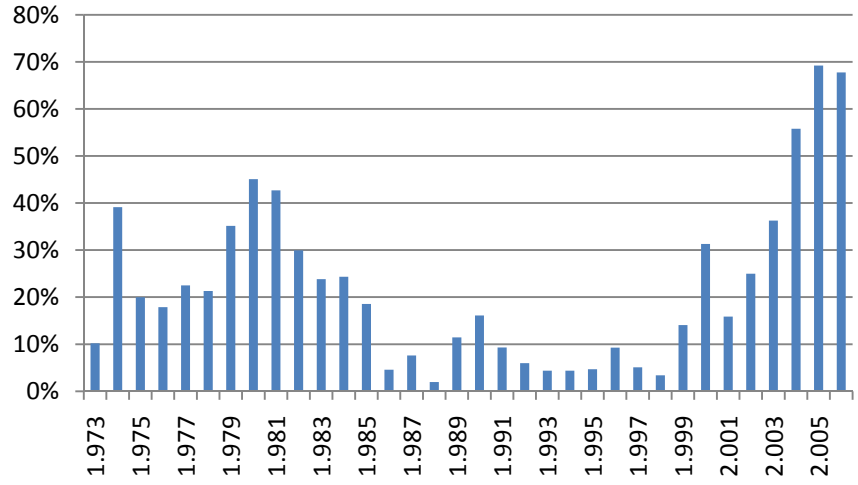


Fuente: elaboración propia en base a fuentes diversas. Ver apéndice.

3. Venezuela frente a un nuevo auge de la renta. La economía no petrolera durante el chavismo.

En el capítulo anterior presentamos el cómputo de la renta total de la tierra petrolera venezolana. Allí vimos el notable incremento de los ingresos rentísticos durante los últimos años, los cuales superan ampliamente los niveles alcanzados durante el auge de los precios ocurrido luego del boicot de 1974. Además del crecimiento absoluto de la renta, hubo un incremento sustancial del peso de ésta en el conjunto del Producto Bruto Interno venezolano. Mientras que en el punto más alto de la suba de finales de la década de 1970, la renta petrolera total llegó a representar un 45% del PBI, hacia 2006 (último dato disponible) la renta ya representaba un 68% del mismo (ver gráfico 3.18). El peso mayoritario que tiene la renta petrolera en el PBI es coherente con lo expuesto anteriormente en el gráfico 3.17, donde observamos que la apropiación de renta por sectores no petroleros no sólo explica las ganancias, sino también financia parte de los propios costos del sector no petrolero. Es decir, la participación de la renta en Venezuela es tal que permite la existencia de una amplia cantidad de sectores que no generan siquiera el propio fondo a partir del cual reponer el capital que ponen en marcha.

Gráfico 3.18 - Venezuela. Renta petrolera como % del PBI (1973-2006)



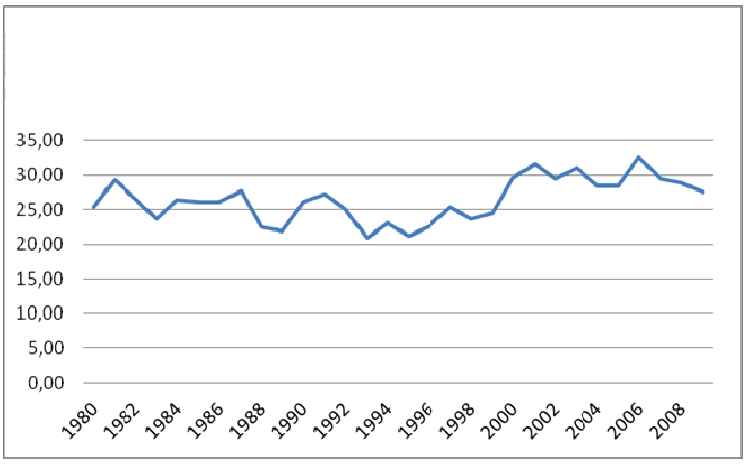
Fuente: elaboración propia en base a fuentes diversas. Ver apéndice.

a. Canales de transmisión de la renta petrolera

Los últimos años no sólo se destacan por el creciente peso de la renta, sino también por la forma particular en que ésta es apropiada. Mientras durante toda la década de 1980 y 1990, la participación fiscal constituyó la principal vía por la cual se transfería renta hacia el sector no petrolero, desde 2000, dicho mecanismo fue dejando lugar a una mayor participación de la sobrevaluación del bolívar. A su vez, es interesante observar que desde 2005, la mediación estatal en las transferencias de renta fue ganando terreno, aunque ahora bajo la intervención directa de PDVSA, bajo lo que se denomina como Gasto Social de PDVSA, que incluye programas de vivienda, desarrollo agrícola y subsidio de cooperativas entre otros.

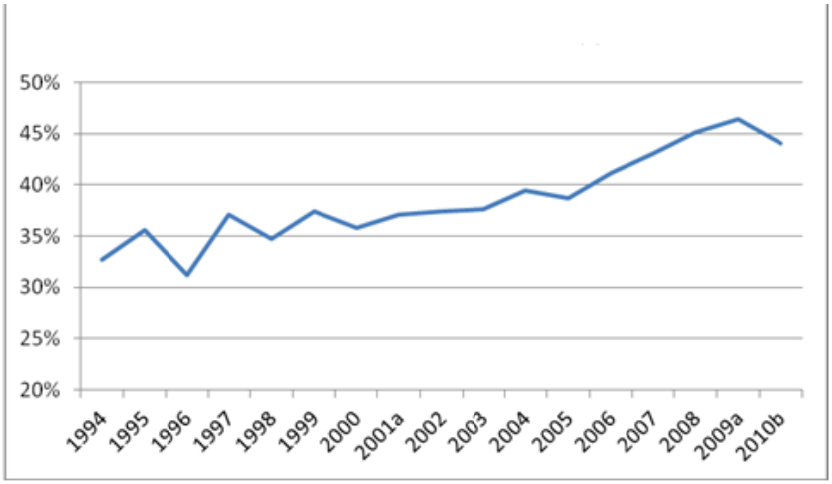
A pesar del significativo incremento registrado en la renta, sus efectos sobre el sector no petrolero fueron bastante moderados. De hecho, el notable crecimiento de la participación de la renta en el conjunto del PBI puede interpretarse no sólo por el crecimiento de la renta en sí, sino por el magro desempeño que tuvieron los sectores no petroleros en general. La mayor intervención directa de PDVSA, funcionando casi como un Estado dentro del Estado, explica porque, contrario a lo que podría suponerse sobre el gobierno de Chávez, el gasto público como porcentaje del PBI no mostró un aumento sustancial. Mientras que durante la década de 1990, el gasto público porcentaje del PBI osciló en torno al 25%, desde 2000 en adelante, éste se encontró en torno al 30%. Aunque, desde 2005, dicha participación comenzó a caer hasta niveles más cercanos a los de la década pasada. De todas formas, cabe señalar que si bien, la participación del gasto total no se habría modificado sustancialmente, la composición interna del mismo si presentó alteraciones. En particular, nos interesa destacar la mayor participación del gasto social sobre el total, que pasó de rondar el 35%, durante la década de 1990, a alcanzar valores cercanos al 45% sobre el total.

Gráfico 3.19a – Gasto público venezolano como porcentaje del PBI (1980-2009)



Fuente: elaboración propia en base a datos de SISOV y BCV

Gráfico 3.19b – Gasto social como porcentaje del gasto público total (1980-2009)



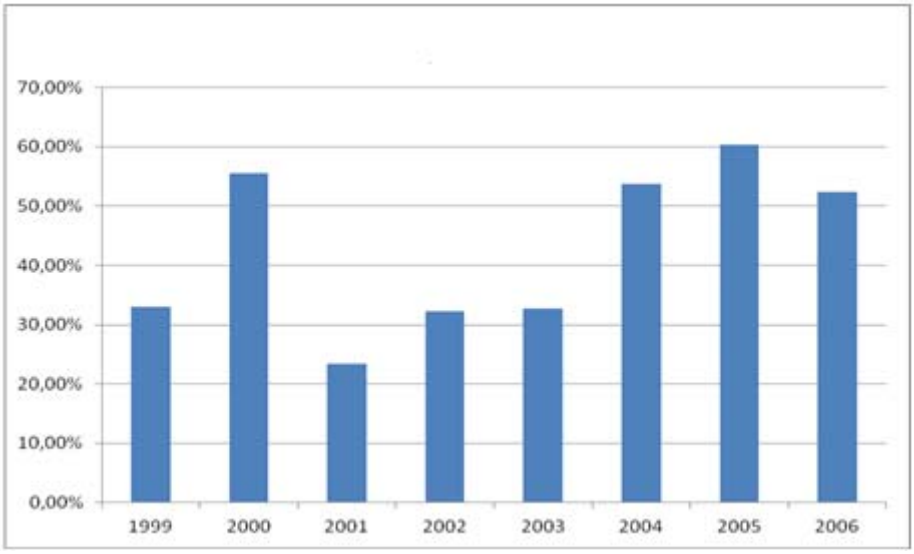
Fuente: elaboración propia en base a datos de SISOV y BCV. El gasto social se estimó sumado las categorías: gasto en educación, salud, desarrollo social y participación, vivienda y seguridad social.

Las razones de esta desaceleración del gasto público pueden deberse al curso seguido por la renta y la forma en que esta es apropiada. Lamentablemente no contamos con la información necesaria para poder actualizar el cómputo de renta y sus mecanismos de apropiación, sin embargo, como vimos en el capítulo anterior, desde 2005, la participación fiscal en la renta comienza a ceder terreno frente a otros mecanismos.

Principalmente, frente a la sobrevaluación. En este sentido, puede verse como, también desde dicho año, la capacidad de la renta percibida por el Estado para financiar el gasto público comenzó a descender (ver gráfico 3.23). De todas maneras, el peso de participación fiscal en la renta sigue siendo, en forma ampliamente mayoritaria, la principal fuente de financiamiento del gasto estatal, llegando a representar más de la mitad del gasto.

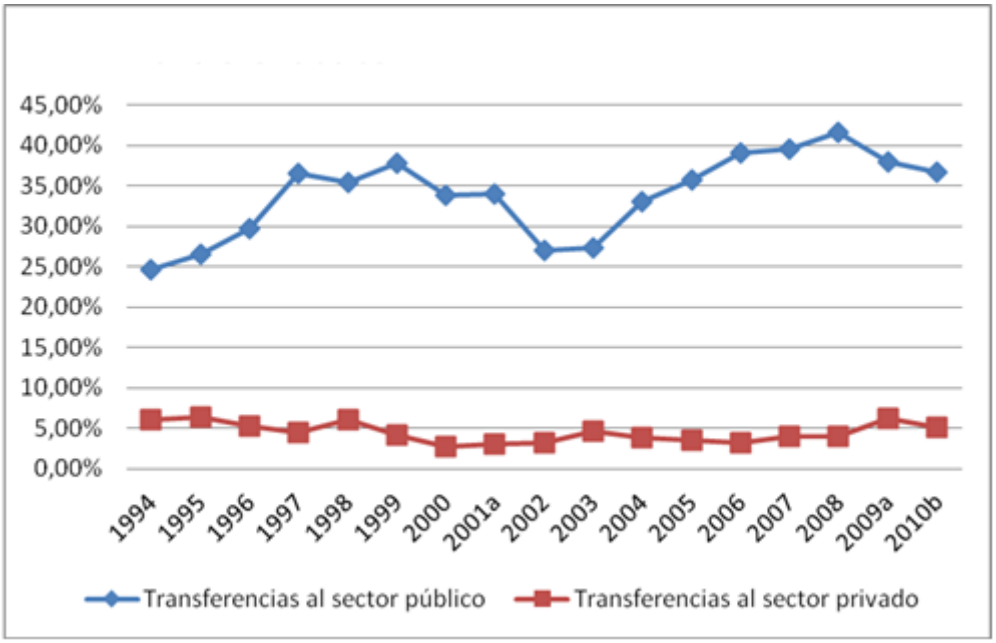
Respecto al gasto no social, nos interesa destacar el caso de las transferencias corrientes y de capital como una forma de ver la relación del Estado con las empresas públicas y privadas. Las primeras se constituyen por el conjunto de transferencias (bajo la forma de subsidios, etc) que tienen como fin la reducción de costos o de los precios de las mercaderías vendidas. Como se ve en el gráfico siguiente, la mayor parte de las transferencias corrientes se destinan a empresas del sector público. Sin embargo, esta participación ampliamente mayoritaria de las empresas públicas como receptoras de transferencias corrientes del Estado se remonta desde antes del nuevo auge petrolero. Respecto de las transferencias de capital, las cuáles comprenden transferencias destinadas para la inversión en capital fijo, la participación del sector privado es casi nula durante los años anteriores y posteriores al chavismo. Casi todas las transferencias de capital son con destino a las empresas públicas. Durante el chavismo, el peso de dichas transferencias en el gasto total aumentó, hasta 2007 (ver gráfico 4.25).

Gráfico 3.20 – Renta percibida por el Estado como porcentaje del gasto público total (excluyendo gasto social de PDVSA)



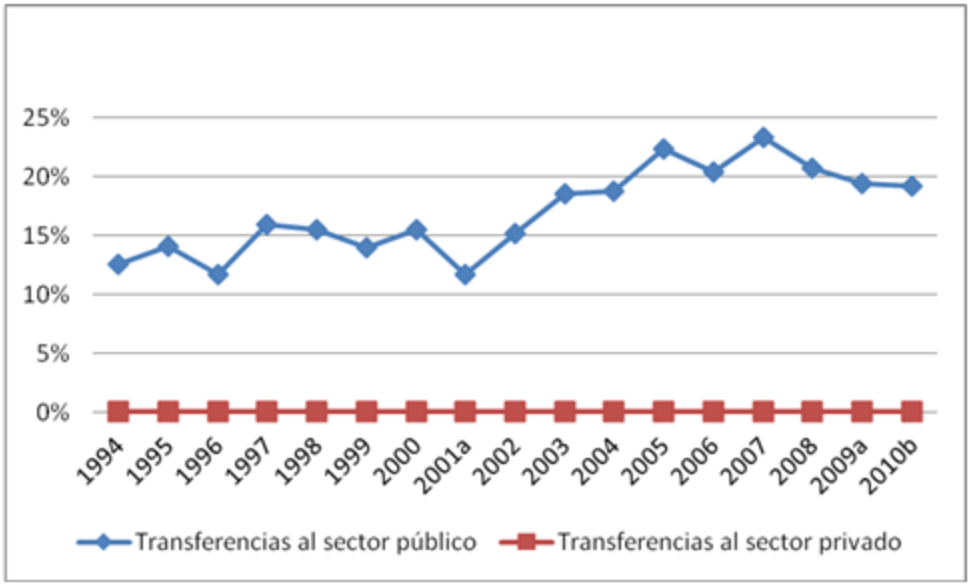
Fuente: elaboración propia en base a fuentes diversas. Ver apéndice.

Gráfico 3.24 – Transferencias corrientes como porcentaje del gasto público total (1994-2010)



Fuente: elaboración propia en base a SISOV.

Gráfico 3.21 – Transferencias de capital como porcentaje del gasto público total (1994-2010)

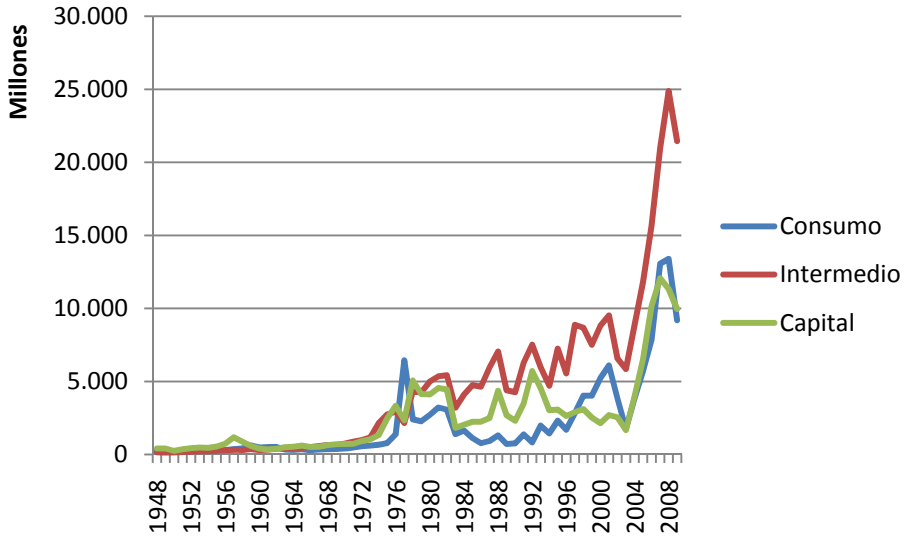


Fuente: elaboración propia en base a SISOV

Por último, como se mencionó anteriormente, una amplia porción de la renta petrolera está siendo canalizada hacia el sector no petrolero mediante el mecanismo de la sobrevaluación del bolívar. El resultado fue un despegue de las importaciones a niveles sin precedentes (gráfico 3.22). Según las estadísticas oficiales, dichas importaciones crecieron de manera relativamente homogénea en los rubros consumo, intermedio e bienes de capital, donde el mayor peso lo ocupan los bienes intermedios.

Gráfico 3.22 - Venezuela. Importaciones de bienes de consumo, capital e intermedio (1948-2009)

Millones de u$s

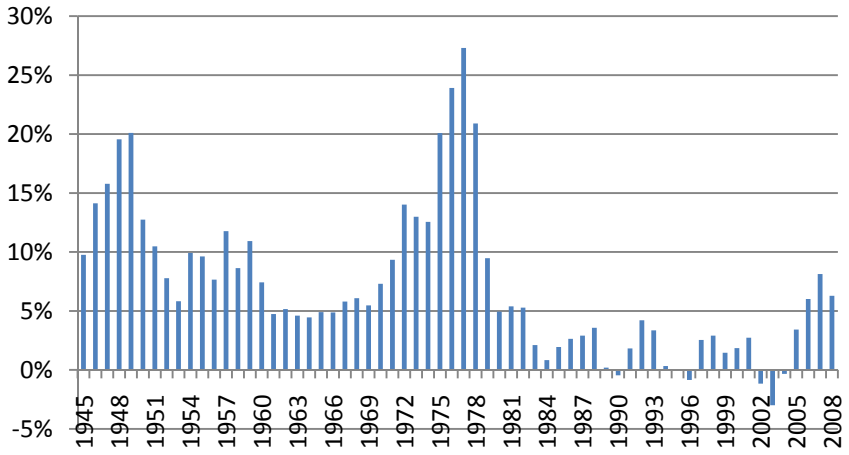


Fuente: elaboración propia en base a datos de BCV y OXLAD.

2. Impacto del auge de la renta en la acumulación de capital.

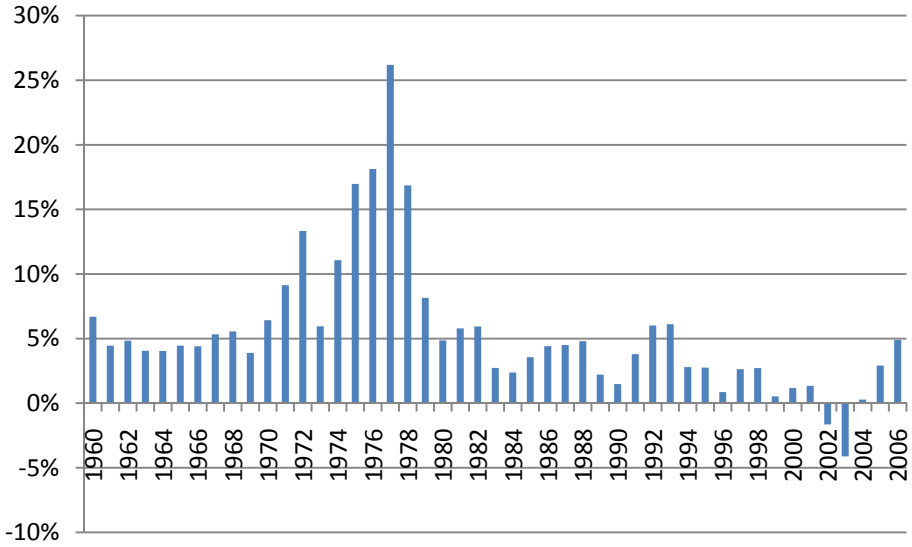
El crecimiento de las importaciones, con una participación mayoritaria destinada al consumo intermedio, no se tradujo en una ampliación significativa de la capacidad productiva de Venezuela. Si bien, en el gráfico 3.12 vimos un incremento de la inversión asimilable al amento de las importaciones del gráfico 3.22, dicho incremento, en relación al stock de capital fue menor al que se dio durante la última gran suba de los precios del crudo. En el gráfico 3.23 a y b, podemos observar que los niveles de inversión registrados desde 2000 en adelante, si bien permitieron un crecimiento sostenido de la acumulación de capital fijo no petrolero en general y manufacturero en particular, no se produjo un crecimiento comparable al registrado durante el boom de los ‘70.

3.23a - Tasa de acumulación de capital fijo no petrolero en Venezuela (1945 – 2009)



Fuente: elaboración propia en base a fuentes diversas. Ver apéndice.

3.23b - Tasa de acumulación de capital fijo no petrolero en Venezuela (1945 – 2009)



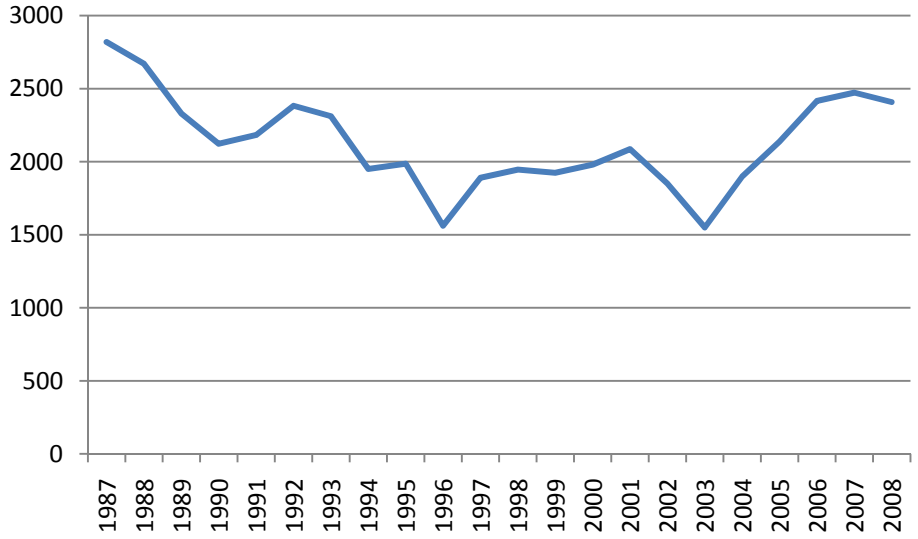
Fuente: elaboración propia en base a fuentes diversas. Ver apéndice.

Por otro lado, a nivel de la productividad, si bien durante los últimos años se registró un crecimiento de la misma, ésta apenas logró recuperar parte de la caída que se registró desde finales de la década de 1990 y sobre todo durante la crisis de 2001, provocada por el sabotaje petrolero. En la actualidad, la productividad de la industria manufacturera se encuentra todavía por debajo del punto más alto de la década de 1990.

En definitiva, no podemos afirmar que la cuantiosa suma de ingresos rentísticos que percibió la economía venezolana durante los últimos años se haya traducido en una ampliación significativa de la acumulación de capital de la industria manufacturera.

Podríamos suponer que buena parte de la renta tuvo como principal curso la mejora de las condiciones de vida de la clase obrera. Si bien, hubo cierta mejora en algunos indicadores sociales que permiten explicar la adhesión que tuvo el chavismo durante los últimos años, estos fueron limitados. Un ejemplo de ello lo constituye la evolución del salario real. El cual, si bien se ha recuperado respecto de los niveles registrados durante la década de 1990, todavía se encuentra por debajo del nivel de los años previos al estallido del caracazo en 1989 (ver gráfico 3.24).

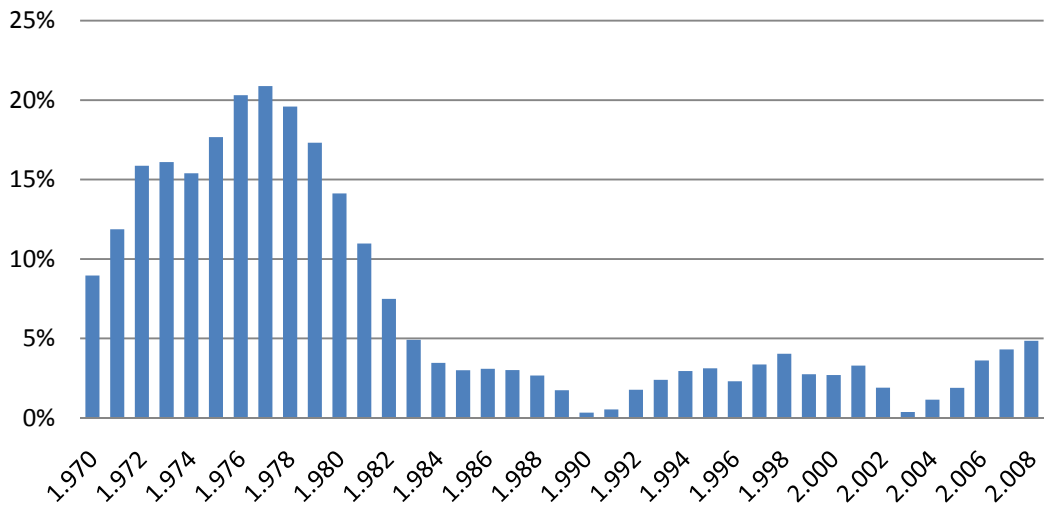
Gráfico 3.24 – Evolución del salario real en Venezuela (1987 – 2008)



Fuente: elaboración propia en base a datos del BCV

A su vez, existen problemas estructurales que hacen a las condiciones de vida de los trabajadores venezolanos sobre los cuales no se registraron avance sustancial. El problema de la vivienda es sintomático en este sentido. En el gráfico 3.24 podemos observar que no hubo una ampliación significativa, en comparación con el boom anterior, de la infraestructura en viviendas residenciales.

4.29 - Tasa de acumulación de capital fijo residencial en Venezuela (1970 - 2008)



Fuente: elaboración propia en base a fuentes diversas. Ver apéndice

En definitiva, podemos concluir que durante los últimos años no hubo un avance sustancial de la acumulación de capital. El gobierno de Pérez Rodríguez, de finales de los setenta, pareciera haber sido más transformador de la estructura productiva que el gobierno de Chávez. A su vez, si bien hubo una mejora limitada en algunos indicadores sociales, la masa de renta percibida no pareciera haber tenido como curso una mejora sustancial de ciertos problemas básicos como la vivienda.

Respecto del problema en cuestión, en la coyuntura actual, la violenta sobrevaluación del bolívar no pareció haber tenido como correlato una ampliación importante en la acumulación de capital. El retroceso relativo del Estado durante los años del gobierno de Chávez, en el plano de la inversión, pareciera haber dado lugar a un crecimiento inusitado de la sobrevaluación como mecanismo de transferencia. Es decir, a que una parte creciente de la renta petrolera sea transferida por el sector privado, sin mediación estatal. Este mecanismo, que otras épocas potenció el desarrollo industrial, no pareciera estar teniendo el mismo resultado en la actualidad. Por lo pronto, lo acontecido

durante los últimos años en la economía no petrolera venezolana pareciera reproducir efectos más similares a los postulados por la Enfermedad Holandesa. De hecho, el principal sector exportador no petrolero, hierro y acero, ya pareciera estar disminuyendo sus exportaciones netas. Aunque de todas formas, queda pendiente analizar en qué medida esta caída actual se debe a la valuación del bolívar o a efectos inmediatos a la nacionalización de empresas del sector. Queda pendiente un análisis más detallado del sector que dé cuenta en qué medida las transferencias de renta hacia sector no petroleros durante los últimos años están permitiendo una capitalización del sector (sea público o privado) que permita una expansión posterior del mismo.

Conclusiones

Frente a los trabajos que pretenden analizar el desarrollo económico de Venezuela en abstracción de las especificidades de la renta de la tierra, en la tesis que aquí presentamos se propone contribuir al debate sobre los efectos de la explotación de recursos naturales en la acumulación de capital partiendo de un cómputo de su magnitud y analizando las disputas en torno a la misma.

Aquí revaloramos el concepto de renta de la tierra en Marx y, en particular, la posibilidad, implícita en su definición clásica, de ser disputada por distintos sectores. En este sentido, analizamos en primera instancia el lugar de Venezuela en las disputas internacionales por la renta de la tierra. Allí pudimos revisar factores tales como las transformaciones en el mercado mundial, determinantes en el precio del barril, y por lo tanto de la masa de renta petrolera. En este punto, pudimos observar que el lugar de Venezuela respecto de dichas transformaciones lejos estuvo de ser pasivo. Es decir, no se trata de una economía que fue recibiendo impulsos externos vía modificación en los precios internacionales, sino que fue parte activa en la transformación de los regímenes existentes y en la determinación de los precios internacionales. En este sentido, vimos que el problema de los precios fue resuelto a partir de crecientes tensiones que tomaron forma en una intervención cada vez mayor del Estado. Lo cual, nos permitió aproximarnos con más detalle a los determinantes por los cuales la renta petrolera fue apropiada al interior del país, dando especial relevancia a la mediación estatal. Primero por la vía impositiva y luego por la nacionalización de la explotación.

Este recorrido nos abrió paso a poder computar la masa de ingresos rentísticos y sus mecanismos de apropiación. Para ello, debimos definir una metodología para la medición general de la rentabilidad, para la discriminación de las ganancias normales de los ingresos rentísticos y para el cómputo de mecanismos de apropiación. De allí nos interesa destacar dos elementos salientes. Por un lado, la participación mayoritaria del estado en tanto vehiculizador de la renta durante las décadas de 1980 y 1990 y, por el otro, contrario a lo que podría suponerse, cómo esta mayor participación retrocedió parcialmente, frente a la

sobrevaluación, durante el chavismo. Si bien, parte de la intervención estatal se recuperó por la acción directa de PDVSA, no llegó a compensar la participación que tuvo en décadas anteriores.

El registro de la renta y sus mecanismos de apropiación nos permitió repensar el problema del colapso venezolano y sus perspectivas actuales. Al respecto, nos interesa destacar una serie de conclusiones principales:

- En términos generales, no se observa una relación contraria entre sobrevaluación y crecimiento, sino que durante las décadas de 1950, 60 y 70 dicha relación fue positiva.
- El boom petrolero de 1970 tuvo un efecto potenciador de la acumulación de capital en sector industrial.
- El colapso del sector manufacturero posterior corresponde con un momento de abrupta contracción de renta de la renta de la tierra y ambos confluyen en una tendencia mundial a la caída de la rentabilidad del capital. El colapso de 1980 pareciera ser la forma específica por la cual la rentabilidad del sector manufacturero venezolano termina su proceso de expansión y se nivela con las rentabilidades propias de la industria de otros países.
- Dentro de tendencia general, no se observa una relación negativa entre renta y desarrollo industrial. Contrario a los supuestos de la teoría de la Enfermedad Holandesa, los momentos de mayor rentabilidad del sector industrial coinciden con los momentos de auge de la renta y mayor sobrevaluación.
- Durante los últimos años, a pesar del notable crecimiento de la renta no se registraron transformaciones sustanciales de la estructura productiva que permitan pensar en una recuperación de sus niveles de crecimiento históricos.

Lo acontecido en Venezuela durante los últimos años es todavía materia de análisis. Más de allá de la caída circunstancial de los precios del crudo en 2008, no parecería haber perspectivas en el corto plazo para un derrumbe generalizado de la renta petrolera, aunque reconocemos que esto es un problema que merece un estudio más acabado y que excede el trabajo de esta tesis. De todas formas, el problema de la renta y su apropiación

sigue siendo el problema central. Hasta el momento, *a pesar* de los ingresos rentísticos, no se ha desplegado una alternativa que revierta décadas de colapso venezolano. En este sentido, la cuestión de la intervención del Estado centralizando el curso de la renta petrolera pareciera ser un elemento clave para pensar una acción política transformadora que logre superar las trabas históricas de la acumulación de capital en Venezuela.

Apéndice 1

Comparación con el caso iraní

Una comparación de algunos de los indicadores antes mencionados, entre Venezuela e Irán permitirá sacar algunas conclusiones en torno a las particularidades de la relación entre renta petrolera y acumulación de capital. Aun con estructuras sociales diferentes, Irán y Venezuela comparten algunas características comunes que hacen pertinente la comparación. En particular, en lo que se refiere a la existencia de un sector no petrolero con un peso relativamente más importante que en otros países petroleros miembros de la OPEP, tales como Kuwait o incluso Arabia Saudita.

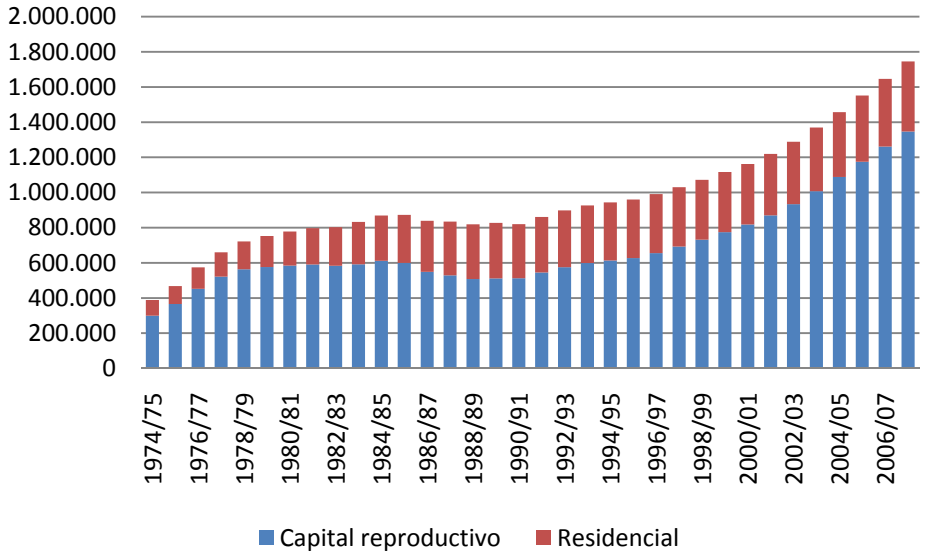
Por cuestiones de acceso a la información, no podemos presentar para el caso iraní, las mismas mediciones de renta y rentabilidad que para Venezuela. Sin embargo, podemos analizar dos variables que, como vimos para el caso venezolano, constituyen, en buena medida, el núcleo del problema. A saber, la evolución del stock de capital y la productividad del capital fijo.

Los gráficos A.18 y A.19 nos permiten reconocer en Irán una evolución del stock de capital que nos recuerda al caso venezolano. Efectivamente, el boom petrolero de los años 70 tuvo su correlato, para el país persa, en un sustancial incremento del stock de capital, motorizado principalmente por la ampliación del llamado capital reproductivo. A su vez, vemos que a nivel específico de la industria manufacturera, pareciera registrarse un salto similar. Luego del cierre del auge petrolero y de manera más aguda que en el caso venezolano, comienza un período de caída de la inversión y descapitalización de la industria, que comienza a revertirse recién a comienzos de la década de 1990. Dichos años, que corresponden con un momento de caída general del precio del barril petrolero, coincide con una mayor participación de la inversión con destino a la construcción residencial. Luego, sobre todo desde 1999/2000, comenzó un veloz incremento de la capacidad productiva de la industria manufacturera iraní que fue en paralelo con la suba del precio del petróleo. Sobre este punto, una especificad que pareciera diferenciar el

caso iraní del venezolano es que en el caso del país persa, los súbitos incrementos del stock de capital no derivaron en caídas de la productividad del capital fijo. Sino por el contrario, vemos como hasta 1990 la productividad se incrementa y desde entonces, con oscilaciones se mantuvo en los mismos niveles.

Gráfico A.18 – Stock de capital fijo total en Irán (1974-2008)

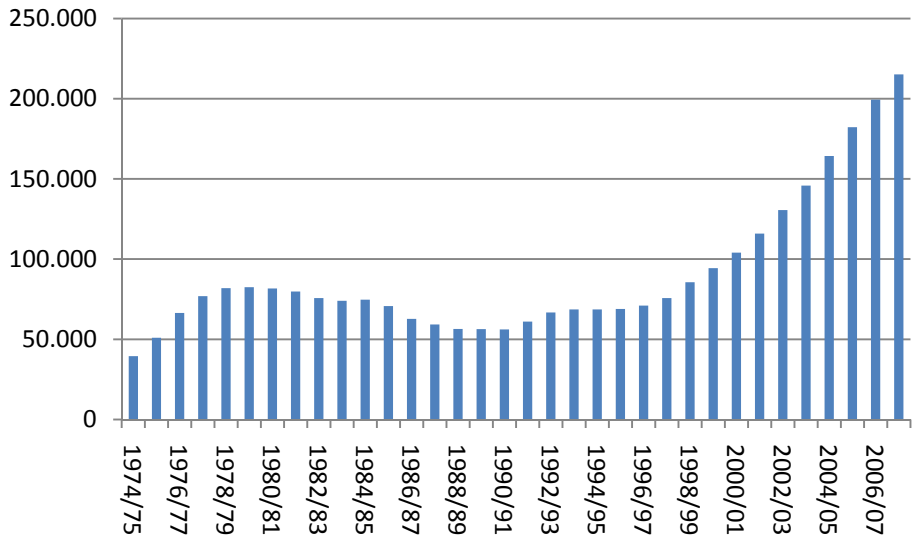
Miles de millones de Rials de 1997



Fuente: elaboración propia en base a datos de BCI

Gráfico A.19 – Stock de capital fijo de la industria manufacturera iraní (1974-2008)

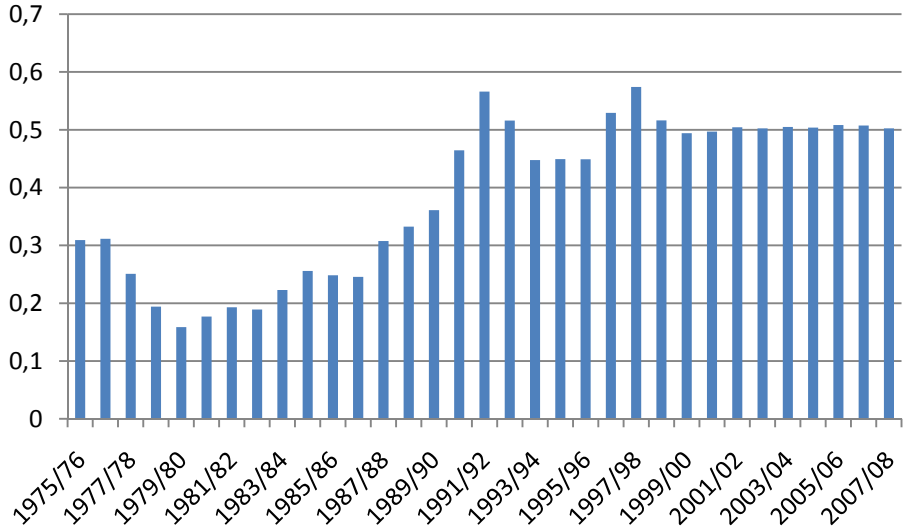
Miles de millones de Rials de 1997



Fuente: elaboración propia en base a datos de BCI

Gráfico A.20 – Productividad del capital fijo de la industria manufacturera iraní (1974-2008)

Miles de millones de Rials de 1997



Fuente: elaboración propia en base a datos de BCI

Apéndice 2

Fuentes y criterios de procesamiento de la información

Fuentes de información estadística sobre la industria petrolera:

- PODE (Petróleo y otros datos estadísticos).
- OPEC (2009): Annual Statistical Bulletin, en opec.org.
- British Petroleum (2010): Statistic Review of World Energy, en bp.com.
- EIA (www.eia.doe.gov).
- Banco Central de Venezuela.
- Zanden, Jean Luiten (2007): A history of Royal Dutch Shell, appendices, Oxford University Press.

Tasas de ganancia:

- Tasas de ganancias del sector petrolero, no petrolero y manufacturero venezolano

Para la estimación de la tasa de ganancia se debió estimar 1) la masa de ganancias y 2) el capital adelantado por sector. Respecto de lo primero, se buscó estimar la masa de ganancias deduciendo del producto del sector, la masa de remuneraciones (ambas reportadas por cuentas nacionales) y el consumo de capital fijo. Este último componente surgió de la estimación del segundo punto: el capital adelantado. El mismo se estimó por medio del Método de Inventario Permanente. El mismo consiste en calcular el stock de capital a partir de la sumatoria de inversiones pasadas, deduciendo la depreciación del capital estimada en base a parámetros de vida útil escogidos (OCDE, 2009).

El insumo clave para el cálculo del stock de capital con el MIP, son series de largo plazo de la inversión en capital fijo por rama y con detalle de si se trata de infraestructura o equipos. Para Venezuela contamos con series calculadas por el BCV y por Baptista (2006)

separadas en maquinaria y equipos, infraestructura no residencial e infraestructura residencial para el sector petrolero.

El sector no petrolero se estimó en base a datos de inversión de Baptista (hasta 1950) y BCV (1950 en adelante). Si bien ambas series tomadas a precios constantes tenían bases diferentes presentaban evoluciones coincidentes por lo que se las encadenó por variación. Se presenta una diferencia importante entre ambas series recién a partir de 2002. Sin embargo, dado que la información de inversión de Baptista fue tomada del BCV, suponemos que dicha divergencia responde a un recalculo posterior que efectivamente realizó el BCV en 2007.

Para la conversión a precios corrientes se empleo, hasta 1997, el índice de precios de la inversión utilizado por Baptista para la inversión petrolera. Desde 1997 en adelante, dicho índice se estimó ponderando el índice de precios de la inversión en maquinaria importada y de estructuras.

Respecto de su composición interna, si bien, a nivel general se observa una evolución similar entre las series de ambas fuentes, no es así con los componentes. Por esta razón, se decidió tomar las proporciones de inversión en maquinarias y estructuras que figuran en Baptista (2006) hasta 1949 y del BCV desde 1950 (que es desde cuando la institución informa datos de inversión) en adelante.

Para el caso del sector manufacturero no se contaba con esta información por lo cual se debió partir por estimar la serie de inversión de largo plazo. Para ello, empleamos cifras de consumo de capital fijo que el BCV expone para las inversiones de cada año. A partir de esa cifra de consumo como porcentaje de del consumo total, se pudo estimar la serie de inversión hacia atrás hasta 1957. Dado los requerimientos de vida útil, se proyectó hacia atrás esta cifra de inversión en base a la metodología propuesta por UNIDO (promedios móviles de la tasa de variación de la proporción que representa manufacturas). Habiendo estimado la cifra de inversión se procedió a estimar la participación de la inversión en maquinarias de la inversión en estructuras no residenciales. Para ello se empleó la misma participación que estas clases de inversión ocupan en el sector no petrolero total.

Con las series de inversión de largo plazo por sector y tipo de bien, luego, con la vida útil promedio de cada activo se pudo aplicar el Método de Inventario Permanente. En la siguiente tabla, se exponen vidas útiles promedios calculadas para Venezuela por Baptista (2006) de acuerdo a la clase de activo.

Clase de activo	**Vida útil (años)**
Maquinarias y equipos en general	25
Maquinarias y equipos petroleros	20
Equipos de transporte	20
Ferrocarriles	30
Estruc. no residenciales y no petroleras	40
Estructuras no residenciales y petroleras	25
Estructuras residenciales	60

- <u>Manufacturera de Estados Unidos</u>

Para la estimación de la tasa de ganancia de las manufacturas de los Estados Unidos se recurrió a información de BEA – tablas:

- Producto manufacturero: tabla 1.5.5. Gross Domestic Product, Expanded Detail
- Producto
- Masa salarial: tabla 6.3B. Wage and Salary Accruals by Industry
- Consumo de capital fijo: tablas 6.13A. Noncorporate Capital Consumption Allowances by Industry y 6.22D. Corporate Capital Consumption Allowances by Industry
- Impuestos pagados por la industria manufactuera: tabla 6.18D. Taxes on Corporate Income by Industry
- Intereses netos: tabla 6.15D. Net Interest by Industry
- Pago de dividendos: tabla 6.20D. Net Corporate Dividend Payments by Industry

- Ganancias antes y después de impuestos de las corporaciones siderúrgica: Tablas 6.19 B, C y D

En todos los casos, dado que los stocks se registran a fin de año, se tomaron como muestra de capital adelantado del año, los stocks de fin de año anterior. En este sentido, fue necesario depurar el cómputo de la inflación anual, para lo cual, se recurrió al Índice de Precios Mayoristas.

- Manufacturera de Argentina

Para el caso de la tasa de ganancia manufacturera de la Argentina se tomó la estimación realizada por Iñigo Carrera (2007).

Mecanismos de apropiación de la renta petrolera:

- Efecto de la valuación del bolívar respecto de la paridad:

Para la estimación de la valuación del bolívar respecto de su paridad se necesitaron las siguientes fuentes de información:

Tipo de cambio comercial: hasta 1939, en base a datos de Baptista (2006). Desde 1940 en adelante, en base a datos del BCV.

Índice de precios del consumidor: hasta 2002 en base a Baptista (2006) y en adelante en base a BCV.

Índice de productividad del trabajo de la industria manufacturera venezolana: hasta 2002 en base a datos de producción manufacturera y obreros manufactureros de Baptista (2006) y en adelante en base a BCV.

Consumer Price Index (EEUU): en base a datos de Bureau of Labor Statistics.

Índice de productividad del trabajo de la industria estadounidense: en base a datos de producción y obreros industriales de Bureau of Labor Statistics.

- Participación fiscal.

Estimado a partir de la suma del ISLR (impuesto sobre la renta) y regalías

Fuente: Ministerio de Poder Popular para la Energía y el Petróleo (años 1980 a 2006): Petróleo y otros datos Estadísticos

- Diferencia de precio interno de los combustibles.

Fuentes: Ministerio de Poder Popular para la Energía y el Petróleo (años 1980 a 2006): Petróleo y otros datos Estadísticos y Energy Information Administration.

- Gasto social de PDVSA.

Fuente: Ministerio de Poder Popular para la Energía y el Petróleo (años 1980 a 2006): Petróleo y otros datos Estadísticos.

Siglas utilizadas

- BCV: Banco Central de Venezuela.
- BCI: Banco Central de Irán.
- BLS: Bureau of Labor Statistics (EEUU).
- BEA: Bureau of Economic Analysis (EEUU).
- EIA: Energy Information Administration.
- INE: Instituto Nacional de Estadísticas (Venezuela).
- OPEC: Organization of Petroleum Exporting Countries.
- OMC: Organización Mundial de Comercio.
- PODE: Petróleo y otros datos Estadísticos (Venezuela).
- PDVSA: Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima.
- SISOV: Sistema Integrado de Indicadores Sociales de Venezuela
- SENIAT: Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria.
- OXLAD: Oxford Latin America Database
- UNIDO: United Nations industry Development

Bibliografía

- Aoun, M. (2006). *The Oil Rent Effects on the Economic Performance of Oil Exporting Countries*. CGEMP, Paris Dauphine University.(Tesis de doctorado). París, Dauphine.

- Araujo, Orlando: (1964): "Caracterización histórica de la industrialización de Venezuela", en Valecillos, Héctor y Bello, Omar (1990): La economía contemporánea de Venezuela, Tomo I, Banco Central de Venezuela, Caracas.

- Astarita, Rolando (2010): *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo. Tipo de cambio y renta agraria en la Argentina*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.

- Auty, R. (1993). Sustaining development in mineral economies: the resource curse thesis, Routledge.

- Baptista, A. (1997). Teoría económica del capitalismo rentístico: economía, petróleo y renta, Ediciones Iesa.

- Baptista, A. (2006). Bases cuantitativas de la Economía Venezolana, 1830-2002, Fundación Empresas Polar.

- Baptista, Asdrubal (2006): Relevo del capitalismo rentístico. Hacia un Nuevo balance de poder, Fundación Empresas Polar, Caracas.

- Bello, Omar y Suprani, Romano (1980): Notas sobre el modo de acumulación de la economía venezolana, en Valecillos, Héctor y Bello, Omar (1990): La economía contemporánea de Venezuela, Tomo III, Banco Central de Venezuela, Caracas.

- Bettelheim, Charles (1976): "Intercambio internacional y desarrollo regional", en AAVV: Imperialismo y comercio internacional. El Intercambio desigual, Cuadernos de Pasado y Presente, n° 24, Córdoba.

- Bolt, K., M. Matete, et al. (2002). "Manual for calculating adjusted net savings." Environment Department, World Bank: 1105643-1115814965717.

- Brown Source, Jonathan (1985): “Why Foreign Oil Companies Shifted Their Production from Mexico to Venezuela during the 1920s”, *The American Historical Review*, Vol. 90, No. 2.

- Campodónico, H. (2008). "Renta petrolera y minera en países seleccionados de América Latina." Santiago: CEPAL

- Chevalier, Jean Marie (1974): *La baza del petróleo*, Laia paperback, Barcelona.

- Córdova, Armando (1963): “La estructura económica tradicional y el impacto petrolero en Venezuela, en Valecillos”, Héctor y Bello, Omar (1990): La economía contemporánea de Venezuela, Tomo I, Banco Central de Venezuela, Caracas.

- Cyrus, Bina (2006): “The globalization of oil. A prelude to a critical political economy”, *Intl. Journal of Political Economy*, vol. 35, no. 2.

- Diamand, Marcelo (1972): “La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio”, *Desarrollo Económico*, Vol. 12, No. 45.

- Duménil, G. y D. Lévy (2002). "The field of capital mobility and the gravitation of profit rates (USA 1948-2000)." Review of Radical Political Economics 34(4): 417-436.

- Emmanuel, Arghiri (1976): “El intercambio desigual”, en AAVV: Imperialismo y comercio internacional. El Intercambio desigual, Cuadernos de Pasado y Presente, n° 24, Córdoba.

- Emmanuel, Arghiri (1976): “El intercambio desigual”, en AAVV: Imperialismo y comercio internacional. El Intercambio desigual, Cuadernos de Pasado y Presente, n° 24, Córdoba.

- Ferreres Orlando (2005): Dos siglos de historia económica argentina (1810-2004), Fundación Norte y Sur, Buenos Aires.

- Ferrucci, Ricardo (1991): Instrumental para el estudio de la economía argentina, Buenos Aires, Tesis.

- Furtado, Celso (1957): El desarrollo reciente de la economía venezolana, en Valecillos, Héctor y Bello, Omar (1990): La economía contemporánea de Venezuela, Tomo I, Banco Central de Venezuela, Caracas.

- Glyn, Andrew (2007): Globalization and capital profitability since 1950: a tale of two phases, en Shaikh, Anwar (2007): Globalization and the myths of free trade. History, theory and empirical evidence, Routledge, New York.

- Goldman, Marshall (2008): *Petrostate. Putín, power and the new Russia*, Oxford University Press.

- Griffin, James y Teece, David (1982): OPEC behavior and World oil prices, Ed. George Allen & Unwin, Londres.

- Grinberg, N. (2008). "From the'Miracle'to the'Lost Decade': intersectoral transfers and external credit in the Brazilian economy." Revista de Economia Política 28: 291-311.

- Guerra, José (2004): “la política cambiaria en Venezuela: el debate inicial”, en Guerra, José y Pineda, Julio: Temas de política cambiaria en Venezuela, Banco Central de Venezuela, Caracas.

- Guerrero (2005): Competitividad, teoría y política, Ariel, Barcelona.

- Haussmann, Ricardo (2001) " Venezuela’s Growth Implosion: A Neo-classical Story?" In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic GrowthPrinceton.

- Howarth, Stephen y Jonker, Joost (2007): *A history of Royal Dutch Shell, volumen 2. Powering the Hidrocarbon Revolution, 1939 – 1973*, Oxford University Press.

- Husson, Michel (2009): Crisis de las finanzas o crisis del capitalismo, en Revista Razón y Revolución n° 19, Buenos Aires.

- Iñigo Carrera, J. (2007). La formación económica de la sociedad argentina. Buenos Aires, Imago Mundi.

- Iñigo Carrera, Juan (1996): A Model to Measure the Profit Rate of Specific Industrial Capitals by Computing their Turnover Circuits, CICP, junio.

- Iñigo Carrera, Juan (1998): La acumulación de capital en la Argentina, Documento de trabajo del CICP, Buenos Aires.

- Klimovsky, Edith (1985): Renta y ganancia en la economía política clásica, Universidad Autónoma Metropolitana, México.

- Krugman, P. (1987). "The narrow moving band, the Dutch disease, and the competitive consequences of Mrs. Thatcher:: Notes on trade in the presence of dynamic scale economies." Journal of Development Economics 27(1-2): 41-55.

- López, Odalis (2001): La "Enfermedad Holandesa" y la economía venezolana el período 1973-1982 y el colapso del "capitalis rentístico", Rev. Venez. de Econ. y Ciencias Sociales, vol. 7 nº 2 (mayo-agosto).

- Marshall, A. (1893). "On Rent." The Economic Journal 3(9): 74-90.48.

- Marx, Karl (1975): Historia crítica de la teoría de la plusvalía, Cártago, Buenos Aires.

- Marx, Karl (1981): *El Capital. El proceso global de producción capitalista*, Tomo III, Vol. 8, Siglo XXI, México.

- Marx, Karl (1999): El capital. El proceso global de producción capitalista, Tomo III, Vol. 6, Siglo XXI, México.

- Marx, Karl (1999): El capital. El proceso global de producción capitalista, Tomo III, Vol. 7, Siglo XXI, México.

- Maugeri, Leonardo (2006): *The Age of Oil: The mythology, history and future of the world´s mst contrversial resource*, Praeger.

- Mommer, B. (1990). "La distribución de la renta petrolera. El desarrollo del capitalismo rentístico venezolano." La Economía Contemporánea de Venezuela. Ensayos Escogidos.

- Mommer, Bernard (1998): *La cuestión petrolera*, UCV, Caracas.

- Mommer, Bernard. (1987). "La distribución de la renta petrolera." El desarrollo del capitalismo rentístico venezolano, Caracas.

- OCDE (2009). Medición del capital. Manual OCDE, OCDE.

- Palloix, Christian (1976): “El problema del intercambio desigual”, en AAVV: Imperialismo y comercio internacional. El Intercambio desigual, Cuadernos de Pasado y Presente, n° 24, Córdoba.

- Parra, Francisco (2004): *Oil politics. A modern history of petroleum*, IB Tauris, Londres.

- Pierre, René (2006): *What future for extra heavy oil and bitumen: The Orinoco case*, Total, París La Défense France.

- Prebisch, Raúl. (1986): “El desarrollo económico en América Latina y alguno de sus principales problemas” en *Desarrollo Económico* vol. 26 Nº 103

- Ricardo, David: *Principios de economía política y tributación*, Fondo de Cultura Económica, México, 1985.

- Sachs, Jeffrey y Warner, Andrew (1995): The curse of natural resources, European Economic Review, n° 45.

- Samuelson, P. y W. Nordhaus (2002). *Economía*. Madrid, McGraw-Hill.

- Sartelli, Eduardo (2007): “¿Cómo se estudia la historia de la industria? Una crítica y una propuesta desde el estudio de los procesos de trabajo”, en *Anuario CEICS 2007*, Ediciones ryr, Buenos Aires.

- Shaikh, Anwar (2007): Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política, Ediciones ryr, Buenos Aires.

- Singer, Hans W. (1950): U.S. foreign investment in underdeveloped areas, the distribution of gains between investing and borrowing countries, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Nº 40, Nashville, Tennessee, American Economic Association.

- Torvick, Ragnar (2001): Learning by doing and the Dutch Disease, European Economic Review, n° 45.

- van der Ploeg, Frederik y Poelhekke, Steven (2009): Volatility and the natural resource course, Oxford Economic Papers, n° 61.

- van Zanden, Jean Luiten (2007): A history of Royal Dutch Shell, Appendices, Oxford University Press, 2007.

- Vivancos, Fancisco (1994): “Salarios, ingresos y estabilización”, en Valecillos, Héctor y Bello, Omar (2001): La economía contemporánea de Venezuela, Tomo I, Banco Central de Venezuela, Caracas.

- Worcester, D. A., Jr. (1946). "A Reconsideration of the Theory of Rent." The American Economic Review 36(3): 258-277.