

EL IMPERIALISMO PETROLERO Y LA REVOLUCIÓN VENEZOLANA

TOMO 1
Capital y Propiedad Territorial
COMISIÓN
IDEOLÓGICA DE RUPTURA

Responsable: Dr. Angel Márquez

**FONDO EDITORIAL
SALVADOR DE LA PLAZA
CARACAS 1975**

NOTA SOBRE LA SEGUNDA EDICIÓN

La primera edición de este libro data de 1975. Al decidirse su re-edición 39 años más tarde, en la revisión nos encontramos con muchos errores ortográficos y estilísticos. Decidimos corregirlos, pero con un máximo cuidado de no alterar el significado original del texto. De manera que se trata, efectivamente, de una simple re-edición.

Por otra parte, la presentación de los gráficos y los cuadros los mejoramos gracias a las herramientas que nos ofrecen hoy en día la computación.

Esperamos que nuestro esfuerzo contribuya para que la lectura de esta re-edición se haga más placentera.

Caracas, 2014

Pórtico

La COMISIÓN IDEOLÓGICA DE "RUPTURA" ha hecho coincidir la aparición del primer tomo de esta obra con el momento álgido de la nacionalización de la industria petrolera.

Ambos acontecimientos se producen en un marco histórico que resulta indispensable puntualizar. El imperialismo en el mundo está viviendo su peor hora después de la Segunda Guerra Mundial. Los viejos países imperialistas habían sido desplazados por el imperialismo yanqui, llegando a convertirse éste último en la gran superpotencia militar, económica y política del mundo entero. La oligarquía financiera de los grandes países desarrollados, pero especialmente la de Estados Unidos, se había integrado en poderosos monopolios financieros y tecnológicos que imponían su voluntad y su dominio en sus propios países tanto como en el resto del mundo. Era la edad media de la economía. Se sembraba hambre y miseria en todos los países, para lograr el vertiginoso enriquecimiento de los consorcios imperialistas internacionales.

El triunfo del socialismo en diferentes países, y el despertar y la lucha de los pueblos, que han conducido a la destrucción del imperio colonial, van haciendo retroceder y debilitando paulatinamente ese inmenso poderío financiero que parecía no tener límite alguno.

Uno a uno los países coloniales y dependientes fueron adquiriendo su independencia política. Los Estados Unidos, convertidos en guardianes de las fuerzas opresivas de la tierra, en la policía universal que pretendía impedir los movimientos de liberación, atacó primero en Corea y luego en Indochina.

El gran imperio capitalista que ha venido sembrando la muerte en el mundo entero, tuvo que morder el freno amargo de la derrota militar en Asia.

Esa derrota militar se tradujo dentro de su propio territorio en una agudización de las contradicciones de clase, y así fue como arreciaron las luchas juveniles, estudiantiles y las de los negros en los Estados Unidos, lo cual debilitó la base de sustentación interior del Estado representativo del gran monstruo imperialista.

Las luchas por el control del mercado mundial condujeron a polarizar éste entre Estados Unidos, Japón y los países del Mercado Común Europeo. Esta circunstancia debilitó el poder omnímodo que habían conquistado los Estados Unidos en el mercado mundial después de la guerra.

Los monstruosos gastos en hombres, equipo militar y en dólares, tanto en Corea como en Indochina, debilitaron la divisa norteamericana que reinaba sin rivales en el mundo, y, provocaron el desplazamiento de una enorme cantidad de dólares hacia los países europeos y el Japón.

Todo ello afectó al dólar, y desquició la balanza comercial y la de pagos de los Estados Unidos, contribuyendo al debilitamiento de su poderío económico y financiero.

El consumo creciente e indiscriminado de energía, y especialmente de petróleo, la dispendiosa utilización de vehículos de motor, y el incremento de la industria manufacturera y de los transportes, provocaron el paso de Estados Unidos de país exportador de petróleo a importador neto, posición que hoy ocupa con creciente aumento en las importaciones. Estos fenómenos condujeron a que el mercado petrolero de Estados Unidos se separara del resto del mercado petrolero mundial, y los precios del petróleo buscaran un nuevo cauce al romperse la situación permanentemente mantenida de que los precios del petróleo de Estados Unidos determinaran los precios de dicho producto a escala mundial.

Nace en este momento la ORGANIZACIÓN DE LOS PAÍSES EXPORTADORES DE PETRÓLEO (OPEP) -en razón de que los precios del crudo fuera de los Estados Unidos habían descendido- como medio adecuado para restablecer los anteriores precios del petróleo, lograr su aumento posterior, y tener control sobre ellos, basándose en su dominio sobre la producción de crudo, que se facilitaba por el hecho de que los países que la constituyeron tenían un virtual monopolio sobre los más abundantes y decisivos yacimientos de petróleo en el mundo.

El control sobre la exploración, la explotación, la refinación, el transporte y la distribución de petróleo lo tuvieron durante varias décadas de este siglo los grandes consorcios imperialistas del petróleo, los cuales tuvieron un monopolio a escala mundial sobre los yacimientos y la industria petrolera mediante siete grandes monstruos que tenían y tienen ramificaciones en todos los países.

Con la aparición y la consolidación de la OPEP, el monopolio petrolero se desdobló entre el monopolio de los terratenientes -los países de la OPEP- que tienen el control de los yacimientos, y el monopolio del capital que controla las demás fases de la industria. Para ambas ramas era indispensable forzar el aumento de los precios que, para los primeros significaba renta del suelo cada vez mayor, y para los capitalistas, ganancias extraordinarias incrementadas. El monopolio integrado de ambas ramas era el vehículo apropiado e ideal para

impulsar el incremento de los precios del petróleo.

Entre los terratenientes petroleros, los países que integran la OPEP, y el capital imperialista petrolero, existe una relación doble: contradicción y alianza. La contradicción se expresa en la lucha entre ellas, existente por la apropiación de la renta del suelo que genera la explotación del petróleo. La alianza se refleja en la lucha común por el aumento de los precios del crudo. La citada contradicción al presentarse la crisis energética, y al lograr los países de la OPEP el derecho a fijar por sí mismos los precios del crudo, se resolvió en favor de los Estados terratenientes petroleros de la OPEP, los cuales han logrado apropiarse la mayor parte de la renta del suelo generada por la explotación de los hidrocarburos.

Esta circunstancia no sólo ha significado un determinado debilitamiento del poder de los consorcios imperialistas del petróleo, que ya venía marchando con la proliferación de las empresas petroleras independientes y las estatales de diversos países productores y consumidores de petróleo, sino que debilitó igualmente a los países imperialistas, que son el sustento financiero de dichos consorcios. Con el incremento de los precios del crudo se produjo un desplazamiento de los dólares desde los países consumidores hacia los países de la OPEP, los cuales han llegado a constituirse en un nuevo centro financiero del mundo.

Este organismo, la OPEP, al cual está adscrita Venezuela, es el que fija la política petrolera de nuestro país, y dentro de este contexto debe hacerse en la actualidad cualquier análisis petrolero a él referente.

No es casual que el movimiento revolucionario marxista-leninista de Venezuela que se expresa en RUPTURA como órgano de la liberación nacional y del socialismo, haya considerado de singular importancia el estudio y la exposición del problema petrolero de nuestro país en estos momentos.

Desde la primera década de este siglo, hasta el momento actual, y todavía por muchos años más, el petróleo ha sido determinante en la vida política y económica venezolana. Desde los sucesos provocados por la New York and Bermúdez Co., pasando por el binomio Shell-Standard, hasta la OPEP, ha estado siempre presente la pugna y la contradicción entre el capital financiero internacional y el Estado terrateniente que tiene en su territorio los yacimientos petroleros.

Prácticamente a partir del término de la primera guerra imperialista de este siglo, Venezuela ha vivido del aprovechamiento de una renta parasitaria que no es expresión del trabajo de los venezolanos, sino de la explotación de un bien de la

naturaleza en cuya formación no ha intervenido para nada el factor trabajo.

De allí que, habiéndose nutrido las arcas del Estado, durante medio siglo, fundamentalmente de esa renta ociosa que ha provocado el desarrollo y el enriquecimiento de terratenientes y burgueses, y siendo ello todavía válido en los momentos actuales, no podía escaparse al movimiento revolucionario venezolano el análisis y la investigación de la estructura de esa industria petrolera y de la renta del suelo que ella genera, que constituye el sostén del Estado burgués y de la burguesía financiera, comercial, industrial, de servicios, y de los terratenientes de este país.

Pero no sólo la renta del suelo de la minería tiene gran importancia para el movimiento revolucionario venezolano, sino también la agricultura, por ser la actividad económica fundamental que precedió al petróleo y que aún significa el medio de vida de gran parte de la población venezolana; de allí que la renta del suelo de la agricultura tiene para nosotros un interés primordial.

Resulta por ello sorprendente que siendo la renta del suelo una categoría económica importantísima en las relaciones existentes entre los países capitalistas desarrollados y todo el "Tercer Mundo", y siendo a su vez básica y determinante en el análisis de la economía venezolana anterior y actual, en toda la literatura estudiada por nosotros para la elaboración de esta obra, la expresada categoría de la renta del suelo esté ausente en todas las exposiciones, y en toda la discusión marxista internacional.

Una tesis tan importante como la renta del suelo, expuesta por Marx en su obra fundamental "El Capital", y comentada luego por Lenin, ha desaparecido como por encanto de los análisis marxistas, y ello no puede tener otra explicación sino que la mano del revisionismo a escala mundial ha conducido a esta situación.

De manera similar ha sucedido en nuestro país, donde el revisionismo, la adulteración de las teorías marxistas-leninistas, ha dominado el panorama y la literatura que se pregona revolucionaria, en las últimas cuatro décadas. Pareciera existir o un desconocimiento general de la teoría de la renta del suelo, o un propósito deliberado de ocultamiento de ella.

Algo muy parecido ha ocurrido con el tema petrolero. Al constituir la renta petrolera del suelo la base de los ingresos fiscales, era obligatorio para el movimiento revolucionario el estudio y el dominio del tema petrolero. Sin embargo, éste ha sido un tema del dominio de los políticos representativos de los intereses de las clases dominantes, unos expresando los intereses del capital

monopolista internacional, y los otros, los del Estado terrateniente petrolero. Pero lo que no hemos encontrado es la exposición de los puntos de vista, de los intereses de la clase obrera, del movimiento revolucionario.

La única excepción en este desierto es la obra de nuestro desaparecido camarada Salvador de la Plaza. El como nadie en el movimiento revolucionario venezolano, abordó el tema petrolero a profundidad. Salvador dedicó especial atención al problema de la regalía, o sea el de la renta petrolera del suelo; y es el único que aborda el tema petrolero venezolano en contradicción con los puntos de vista del imperialismo y de las otras clases dominantes. Su obra petrolera íntegra será publicada próximamente por el Fondo Editorial Salvador de la Plaza.

En los momentos en que se publica este trabajo, el Congreso Nacional estará terminando la discusión acerca de la Ley de Nacionalización de la Industria Petrolera. De esa discusión ha quedado claro que el Gobierno de Acción Democrática, el partido Acción Democrática, Fedecámaras y los trusts imperialistas, se han unido para imponerle violentamente al pueblo de Venezuela el artículo 5° de esa Ley que prohija la existencia de empresas mixtas con Fedecámaras o con los consorcios imperialistas, o ambos simultáneamente, lo que significará mantener la dependencia de la economía del petróleo y de toda nuestra economía al imperialismo petrolero internacional. El camino para nosotros es otro, y bien claro. Ese camino revolucionario es el que ya fue señalado por el camarada Salvador de la Plaza: expulsión del imperialismo, rechazo de todo intento de penetración y control de nuestra economía por los trusts imperialistas.

Todo programa revolucionario que en Venezuela se ofrezca como alternativa de poder, tiene que apoyarse en un estudio del problema petrolero, porque la industria petrolera constituye la base de nuestra economía. Venezuela vive hoy una encrucijada política cuya salida estará determinada por el tipo de nacionalización petrolera que llegue a aprobar el actual Congreso: nacionalización soberana, sin imperialismo, como lo piden las fuerzas revolucionarias; o nacionalización pactada, con el imperialismo, tal como lo preconiza Acción Democrática con el apoyo de Fedecámaras.

El pueblo de Venezuela no acepta que se continúen reforzando los lazos de dependencia hacia el imperialismo.

RUPTURA, que guía al pueblo hacia la liberación nacional y el socialismo, ha comprendido el problema en su exacta dimensión, y es por ello que se ha esmerado en preparar para la clase obrera, para los trabajadores en general, para todo el movimiento revolucionario venezolano y de Latinoamérica,

este estudio profundo sobre el problema, contemplado a la luz de la teoría del marxismo leninismo.

Creemos haber llenado con ello un gran vacío.

Caracas, julio de 1975.

Introducción

Los grandes consorcios imperialistas, que controlan la industria petrolera en su fase extractiva, están enfrentados necesariamente a los propietarios de los yacimientos petroleros, bien sean estos propietarios los particulares, como sucede en los Estados Unidos, o bien el Estado, como ocurre en Venezuela. De allí se desprende que la contradicción fundamental que caracteriza al imperialismo petrolero -y que determina su desarrollo histórico particular- sea la contradicción existente entre la propiedad territorial -de un lado- y el capital del otro. En este estudio presentamos un análisis integral -marxista leninista- del desarrollo histórico de esta contradicción en nuestro país, desde los primeros días de la penetración del imperialismo petrolero a principios de este siglo, hasta el presente.

El estudio está dividido en seis partes.

En la primera parte resumimos la teoría básica de la economía marxista que necesitaremos para realizar este estudio -sobre todo la Sección VI del Tomo III de EL CAPITAL, donde Marx trata sobre la conversión de la ganancia extraordinaria en renta del suelo-, pues es allí donde analiza precisamente la contradicción fundamental que nos interesa: la existente entre la propiedad territorial y el capital.

En la segunda parte entramos a examinar concretamente el desarrollo histórico de esta contradicción en el país de origen del imperialismo petrolero: los Estados Unidos,

En la tercera parte, resumimos el desarrollo del mercado mundial del petróleo en este siglo, hasta 1958.

Las tres partes que acabamos de señalar forman el contenido de este primer tomo que aparece bajo el título Capital y Propiedad Territorial.

En la cuarta parte estudiaremos el tema fundamental que nos hemos propuesto: el desarrollo histórico de la contradicción existente entre el Estado venezolano, propietario de los yacimientos, y el capital petrolero, luego de haber clarificado los fundamentos teóricos generales, así como las condiciones externas determinadas -ante todo- por la industria petrolera estadounidense. Aquí nos encontramos con que esta contradicción se agudiza -extraordinariamente- además, por tratarse del capital extranjero frente al Estado Nacional y de estar involucrada -inevitablemente- la soberanía nacional. Esta cuarta parte, que empieza con un análisis histórico del régimen de la propiedad de las minas en

Venezuela, llega hasta el término del gobierno del Presidente Raúl Leoni, o sea, hasta 1968, y constituye ella sola la materia del segundo tomo.

En la quinta parte estudiaremos las nuevas condiciones internacionales que han surgido luego de la Segunda Guerra Mundial, y en particular, se hace imprescindible el análisis de la ORGANIZACIÓN DE LOS PAÍSES EXPORTADORES DE PETRÓLEO (OPEP), una organización que agrupa a todos los estados petroleros propietarios de los más importantes yacimientos existentes en el mundo, así como el destacado papel que ella ha jugado, y sigue jugando, en lo que se ha llamado la crisis energética, la cual viene estremeciendo al viejo orden imperialista.

Y en la sexta parte estudiaremos la situación actual que estamos viviendo en Venezuela. Solamente después de este largo estudio, podremos precisar, en esta última parte, cuál debe ser la posición revolucionaria marxista-leninista, y la política a seguir, tanto en lo estratégico como en lo táctico, frente a esta contradicción entre la propiedad territorial y el capital, que es la planteada hoy con tanta agudeza en escala internacional entre los países capitalistas desarrollados y los países integrantes del tercer mundo, ante todo específicamente en la producción petrolera.

Este estudio es de carácter científico. Ello implica, necesariamente, que su lectura y estudio no sean fáciles. Sin embargo, hemos hecho todos los esfuerzos posibles para usar los métodos analíticos más sencillos, así como incluir siempre las informaciones necesarias, de manera que, en principio, no se necesiten conocimientos previos específicos. Creemos que un nivel medio de formación escolar debería bastar, pero naturalmente sólo combinado con el entusiasmo y la disciplina propios de un revolucionario. Es imprescindible que de vez en cuando se interrumpa la lectura, se tomen papel y lápiz, y se sigan los cálculos de los ejemplos que presentamos. Es solamente por esta vía como el lector se familiarizará con esta materia, sin lugar a dudas sumamente compleja.

La importancia fundamental que tiene el problema petrolero en nuestro país es tal que su estudio es obligatorio para todo revolucionario. Con este trabajo esperamos haberlo facilitado, haber abierto un camino que lo pondrá al alcance de todos quienes sientan su urgente necesidad, hoy más que nunca.

¡ADELANTE!

PRIMERA PARTE
FUNDAMENTOS TEÓRICOS

Capítulo 1. La producción de mercancías

El comercio -la mercancía- supone la división del trabajo. No puede existir comercio en una sociedad primitiva en la cual cada familia o tribu se autoabastece, produce sus propios víveres, sus ropas, su vivienda, etc. La mercancía implica además la necesidad del intercambio; en una sociedad en la cual cada familia produce lo que necesita, no puede haber intercambio (como no habrá tampoco mercancías). Cambiar maíz por maíz, de la misma calidad, no tiene ningún sentido. La producción entera de cada familia o tribu se limita a la producción de simples bienes, de objetos útiles, o sea, de *valores de uso*: producción destinada a ser utilizada o consumida por sus mismos productores.

La existencia de la mercancía y del comercio presupone la división del trabajo. Por ello, históricamente, la división del trabajo se lleva a cabo antes de haber surgido la mercancía y el comercio.

Ya en el seno de la propia familia se produce la primera división del trabajo con la separación de la agricultura, como una actividad específica nueva, en relación con las actividades de recolección y caza. Mientras que la primera actividad la desarrolla exclusivamente la mujer, la segunda es ejercida por el hombre. Posteriormente en la misma comunidad primitiva, surge la segunda división del trabajo, esta vez entre los hombres: unos se dedican a la producción de utensilios, y otros a la producción de víveres mediante la caza, la cría y la agricultura, utilizando los objetos producidos por los primeros.

Pero todavía en esta fase no hay ni mercancía ni comercio: unos hombres producen los útiles necesarios y otros los víveres, y cada uno participa en pie de igualdad en el consumo del producto final. La producción es aún producción de valores de uso.

El comercio surge primero entre diferentes comunidades. Una comunidad que necesita por ejemplo sal, pero no la halla en su lugar, o no sabe producirla, se ve obligada a adquirirla en otra comunidad que sí dispone de este bien, sea por su ubicación geográfica o porque conoce la técnica para producirla.

Con el fin de facilitar nuestra exposición, llamaremos A a la primera comunidad y B a la segunda.

Mientras no haya comercio, la comunidad B producirá la cantidad de sal que necesita y nada más. No le quedará ningún excedente de la producción, y de darse el caso de que esto ocurriera, simplemente no produciría más sal hasta consumir

este excedente.

De tal manera que si la comunidad A desea adquirir una determinada cantidad de sal de la comunidad B, tiene que lograr que esta comunidad aumente su producción, es decir, dedique más tiempo, más trabajo a la producción de sal.

¿Cómo lograrlo? Ofreciendo un equivalente que le haga falta a B. Supongamos que la comunidad A -ya sea porque dispone de una materia prima de mejor calidad o en virtud de una técnica superior- produce mejores textiles que la comunidad B; luego la comunidad A propondrá el intercambio de textiles contra sal. Como resultado, B dedicará más tiempo, más trabajo, a la producción de sal, y A, a la producción de textiles, intercambiándose entre sí los excedentes.

¿Qué ha ocurrido? La comunidad A seguirá produciendo textiles aunque en mayor cantidad. Sin embargo, ha habido también un cambio cualitativo: mientras una parte de la producción le servirá a los integrantes de la comunidad A para vestirse (esta parte constituye valores de uso), la otra parte, el excedente, no tendrá como fin el que se aproveche localmente su valor de uso, sino que por el contrario estará destinada a ser cambiada por sal. Esta última parte de la producción constituye los *valores de cambio: de mercancías*. Este problema se le plantea en términos análogos a la comunidad B con respecto a la producción de sal.

En la sociedad antigua, y más específicamente en la sociedad feudal, una parte de la producción era de mercancías, pero aun cuando esta producción de mercancías pudiera adquirir cierta importancia, no era fundamental para toda la sociedad. La producción fundamental seguía siendo la producción de valores de uso.

No es sino con el surgimiento de la sociedad capitalista cuando la producción de mercancías se convierte en factor fundamental. *La producción capitalista es producción de mercancías*. Es por ello que Carlos Marx empieza su obra fundamental, EL CAPITAL, con la oración siguiente: "La riqueza de las sociedades en que impera el régimen capitalista de producción se nos aparece como un "inmenso arsenal de mercancías" y la mercancía como *su forma elemental*. Por eso, nuestra investigación arranca del análisis de la mercancía".¹

¹ Marx, Carlos. *El Capital*. Tres tomos. Fondo de Cultura Económica, México, 1972. Tomo I, p.3. Subrayado en el original.

Capítulo 2. Valor de uso y valor de cambio

La mercancía se nos presenta bajo dos aspectos: como valor de uso y como valor de cambio. Al productor de la mercancía lo que le interesa es su valor de cambio; pero éste no puede existir sin que la mercancía tenga un valor de uso para otros. El valor de uso es el soporte material del valor de cambio. La mercancía presupone un valor de uso, cosa que no ocurre a la inversa. Como hemos visto, existe producción de valores de uso mucho antes de la producción de mercancías.

“A primera vista, el valor de cambio aparece como la relación cuantitativa, la proporción en que se cambian valores de uso de una clase por valores de uso de otra...”.² Por ejemplo tenemos:

1 m. de tela = 10 Kg. de sal

1 m. de tela = 0,5 Kg. de carne etc.

. . .lo cual significa que el valor de cambio de 1 m. de tela se expresa en 10 Kg. de sal, en 0,5 Kg. de carne, etc., etc.; de donde se deduce a su vez que el valor de cambio de 10 Kg. de sal es igual a 0,5 Kg. de carne. Es decir, los valores de cambio de una misma mercancía -de 1 m. de tela en nuestro ejemplo- expresan todos ellos un denominador común. Pero este denominador común no puede consistir en una propiedad física o química -o sea en sus valores de uso- ya que éstos son esencialmente distintos. Es más: para que haya intercambio tienen que ser distintos. En las igualdades arriba dadas entre diversas mercancías producidas, de lo que se hace abstracción es precisamente de sus valores de uso.

Se desprende, pues, que la tela, la sal y la carne, como valores de cambio tienen forzosamente que contener una misma sustancia común que las hace comparables. Esta sustancia común, que no se refiere a las cualidades objetivas, a los valores de uso de las mercancías, constituye en efecto una *sustancia social*. ¿Cuál es esa sustancia? ¿Cuál es la única condición común a todas las mercancías producidas? No es otra cosa que el hecho de ser todas ellas producto del *trabajo humano*. Es pues como producto del trabajo humano, social, como se comparan y se intercambian las mercancías.

En su intercambio, las mercancías no representan más que el hecho de constituir productos del trabajo humano, del trabajo humano acumulado.

“Pues bien, considerados como cristalización de esta sustancia social común

² *Ibid.*, p.4.

a todos ellos, estos objetos son *valores*, valores mercancías.”³

“Aquel algo común que toma cuerpo en la relación de cambio o valor de cambio de la mercancía es, por tanto, su *valor*. En el curso de nuestra investigación volveremos de nuevo al valor de cambio, como expresión necesaria o forma obligada de manifestarse el valor, que por ahora estudiaremos independientemente de esta forma.”⁴

³ *Ibid.*, p.6. Subrayado nuestro

⁴ *Ibid.*, p.6. Subrayado nuestro

Capítulo 3. El valor; valores individuales y valor de cambio

“...un valor de uso, un bien, sólo encierra un valor por ser encarnación o materialización del trabajo humano abstracto. ¿Cómo se mide la magnitud de este valor? Por la cantidad de "sustancia creadora de valor", es decir, de trabajo que encierra. Y, a su vez, la cantidad de trabajo que encierra se mide por el tiempo de su duración...”,⁵ en horas, digamos.

En la medida en que prescindimos del valor de uso de la mercancía y nos concentramos en su valor de cambio, prescindimos del carácter concreto, útil, del trabajo, considerando en éste sólo su faceta como trabajo humano abstracto, como trabajo social. Desde este punto de vista no es el caso seguir distinguiendo entre el trabajo de un zapatero y el de un albañil. En tanto que la habilidad requerida por uno es igual a la del otro, y en tanto, además, que la intensidad del trabajo es la misma, una hora de trabajo en cada caso se equivalen entre sí y representan simplemente una hora de trabajo social. Por otra parte, resulta claro que una hora de cierto tipo de trabajo particularmente calificado, cuya calificación presupone toda una larga labor (trabajo) de formación previa, equivale a un múltiplo de una hora de trabajo sin calificación especial. Por tanto, al hablar de una hora de trabajo humano abstracto, o simplemente de trabajo, estamos partiendo de que se trata de trabajo primero de una intensidad media, y segundo, de una calificación dada.

Veamos un ejemplo numérico. Supongamos a cinco trabajadores: A, B, C, D y E, respectivamente. Cada uno produce en diez horas de trabajo cuatro metros de tela de una misma calidad. Tenemos entonces la situación siguiente:

EJEMPLO 1

<i>Tejedores</i>	<i>Horas de trabajo</i>	<i>mts.de tela</i>
<i>A</i>	<i>10</i>	<i>4</i>
<i>B</i>	<i>10</i>	<i>4</i>
<i>C</i>	<i>10</i>	<i>4</i>
<i>D</i>	<i>10</i>	<i>4</i>
<i>E</i>	<i>10</i>	<i>4</i>

De allí que el valor de 1 m de tela esté dado por: 1 m. de tela = 2,5 horas.

⁵ *Ibid.*, p.6

Veamos ahora que ocurre al aumentar D y E su productividad por una innovación técnica, y en vez de cuatro metros con el mismo trabajo empiezan a producir 6,5 metros:

EJEMPLO 2

<i>Tejedores</i>	<i>Horas de trabajo</i>	<i>mts. de tela</i>
<i>A</i>	<i>10</i>	<i>4,0</i>
<i>B</i>	<i>10</i>	<i>4,0</i>
<i>C</i>	<i>10</i>	<i>4,0</i>
<i>D</i>	<i>10</i>	<i>6,5</i>
<i>E</i>	<i>10</i>	<i>6,5</i>

Un metro de tela de A, B y C encierra todavía 2,5 horas de trabajo, pero de *trabajo individual*, mientras que 1 m. de tela de D y E encierra cada uno un trabajo individual de $10/6,5 = 1,54$ horas. El trabajo individual que encierra concretamente cada metro de tela representa su *valor individual*. Tenemos, por tanto, valores individuales diferentes. Pero, ¿cómo determinar el valor?, o para ser más claros, ¿cómo determinar el *valor social* de un metro de tela? ¿Lo determinante en el valor social será el valor individual de A, B y C, el valor individual de D y E, o bien, un valor intermedio?

El valor social de una mercancía lo determina no su valor individual, no la cantidad de trabajo individual que encierra, sino la cantidad de *trabajo socialmente necesario* para producirla. Y, ¿qué puede considerarse trabajo socialmente necesario? En nuestro ejemplo, ¿serán 25 horas por metro o 1,54 horas? Son las condiciones concretas del mercado las que en última instancia deciden. Cada metro de tela debe tener en el mercado un mismo valor, independientemente de los valores individuales diferentes. Y, aun sin entrar en un análisis detallado sobre el mercado, la oferta y la demanda, etc., -análisis que sería aquí prematuro-, resulta claro que el valor social tiene que situarse entre los extremos de los valores individuales, incluida la posibilidad de que se ubique en uno de los extremos. Para facilitar nuestra exposición, y hasta no indicar lo contrario, supondremos que el valor social lo está determinando un simple promedio aritmético de los valores individuales. Toda nuestra exposición se desarrollará, sin embargo, independientemente de esta suposición. En cada momento puede sustituirse este promedio por cualquier otro valor situado entre los extremos señalados, y se observará que la lógica de toda la argumentación seguirá siendo válida.

Completando el ejemplo 2 en este sentido, tenemos:

EJEMPLO 3

<i>Tejedores</i>	<i>horas de trabajo</i>	<i>mts. de tela</i>	<i>horas de valor social</i>
A	10	4	8
B	10	4	8
C	10	4	8
D	10	6,5	13
E	10	6,5	13
<i>Total</i>	50	25	50

El valor social de un metro de tela nos lo da: $1 \text{ metro de tela} = 50/25 = 2 \text{ horas}$.

D y E, al disponer de una productividad por encima del promedio, crean más productos y más valores con el mismo trabajo que A, B y C, quienes disponen de una productividad inferior al promedio. O dicho de otra manera: el valor individual de los productos de D y E es inferior al valor social, mientras que para los productores A, B y C la situación es, todo lo contrario.

De intercambiarse la tela producida con otras mercancías, a sus valores respectivos, el hecho señalado tiene concretamente la implicación siguiente: los 25 m. de tela representan 50 horas de trabajo social y se cambian contra otras 50 horas de trabajo social. Pero en este cambio D y E se apropian productos de un valor de 13 horas cada uno, mientras que A, B y C se apropian solamente productos de un valor de 8 horas a pesar de que todos contribuyeron con 10 horas de trabajo individual en la producción de la tela.

Si comparamos la situación representada en el ejemplo 1 con la del ejemplo 3, comprenderemos el interés de D y E en introducir ellos también nuevas técnicas, en aumentar su productividad, no obstante que eso no implique un aumento global en la creación de valores. La situación económica de D y E se ha logrado a costa de un empeoramiento de la misma para A, B y C. De allí la necesidad para A, B y C de introducir con premura las mismas innovaciones técnicas de D y E, cuyo efecto en la producción lo ilustra el ejemplo 4:

EJEMPLO 4

<i>Tejedores</i>	<i>horas de trabajo (valor individual)</i>	<i>mts. de tela</i>	<i>horas de trabajo (valor social)</i>
<i>A</i>	<i>10</i>	<i>6,5</i>	<i>10</i>
<i>B</i>	<i>10</i>	<i>6,5</i>	<i>10</i>
<i>C</i>	<i>10</i>	<i>6,5</i>	<i>10</i>
<i>D</i>	<i>10</i>	<i>6,5</i>	<i>10</i>
<i>E</i>	<i>10</i>	<i>6,5</i>	<i>10</i>
<i>Total</i>	<i>50</i>	<i>32,5</i>	<i>50</i>

El valor de un metro de tela nos lo da: $1 \text{ m. de tela} = 50/32,5 = 1,54 \text{ horas}$.

Los ejemplos 1 y 4 representan en esencia una misma situación. La única diferencia está en que la productividad que hemos supuesto es mayor en el último ejemplo.

Respondamos finalmente a una interrogación que quedó abierta desde el capítulo 2. Al analizar la ecuación:

$$1 \text{ m. de tela} = 10 \text{ Kgs. de sal,}$$

nos limitábamos entonces en primer término al aspecto cualitativo, a investigar la sustancia común a la tela y a la sal que se expresa en esa igualdad; es decir, el trabajo humano. Contemplemos ahora el aspecto cuantitativo. ¿Por qué un metro de tela no vale cinco kilogramos o veinte kilogramos de sal en vez de diez kilogramos? Es claro que esta relación nos la determina el valor de las mercancías. Supongamos, por ejemplo, que:

$$1 \text{ m. de tela} = 10 \text{ horas}$$

$$1 \text{ Kg. de sal} = 1 \text{ hora,}$$

se deduce de aquí que:

$$1 \text{ m. de tela} = 10 \text{ Kgs. de sal.}$$

Capítulo 4. Dinero y precio

El desarrollo del comercio trajo aparejado el que algunas mercancías fueran durante siglos utilizadas para representar el valor de cambio de todas las demás. Históricamente hubo varias mercancías que jugaron este papel. En Europa, donde primero surgió el capitalismo, tal papel correspondió -ya desde antes de los romanos- a los metales preciosos, y en primer lugar al oro.

Una mercancía ya no se intercambia directamente con otra cualquiera; cada productor cambia primero su mercancía por la mercancía oro, y sólo luego cambia ésta por cualquier otra. Así, un metro de tela es cambiado o *vendido* por x gramos de oro, y con x gramos de oro se cambian o se *compran* diez kilogramos de sal.

En este momento el oro juega el papel de la *mercancía dinero* y la expresión en oro del valor de cambio de una mercancía aparece como el precio de ésta.

Pero la cantidad de oro existente fue en el pasado tan reducida que llegó a limitar seriamente el desarrollo del comercio. Por tal razón, progresivamente se empezó a sustituir el oro y la plata por monedas acuñadas en metales menos preciosos o por papel moneda, partiendo siempre de la convertibilidad de éstos en oro. Se ha llegado así a la forma puramente ideal del *dinero* como única expresión adecuada del valor de cambio, frente al cual todas las demás mercancías aparecen como simples valores de uso; mientras que el único valor de uso que tiene, digamos, un billete de Bs. 100 es su valor de cambio.

Capítulo 5. El capital y la plusvalía

¿Qué es el capital? El capital está formado por las materias primas, los instrumentos de trabajo y los medios de vida de todo género, empleados para producir nuevas materias primas, nuevos instrumentos de trabajo y nuevos medios de vida. Todas y cada una de estas partes integrantes del capital son producto del trabajo, es decir, son *trabajo acumulado*. Lo contrario, sin embargo, no ocurre: el trabajo acumulado de por sí no constituye capital. Desde los albores de la historia, el hombre viene empleando en su vida diaria útiles producidos por él mismo, los cuales, por consiguiente, representan trabajo acumulado pero en modo alguno capital. En la sociedad primitiva estos útiles representan, como hemos visto, simples valores de uso y no valores de cambio; el capital, por su parte, se compone de valores de cambio, de mercancías.

El capital está formado por un conjunto de mercancías; un conjunto cualquiera de mercancías, a su vez, no necesariamente constituye capital.

Veamos por qué. El valor de cambio de una mercancía es una constante dada; no ocurre así con el capital. El capital tiene la característica de crecer, de incrementarse. Por un lado el capital compra materias primas, instrumentos de trabajo, fuerza de trabajo, etc., y por otro vende el producto final: la mercancía. Luego, si todo se compra y se vende a su valor, ¿de dónde surge entonces el incremento? La única explicación posible es que, dentro del proceso de la producción, se *crea* valor, y ya hemos visto que la única fuente de valor es el trabajo humano.

Hemos supuesto hasta ahora que todas las mercancías, y en particular la fuerza de trabajo, se compran y se venden a sus valores. ¿Cuál es el valor, entonces, de la fuerza de trabajo? Como el de cualquier mercancía, éste lo determina el trabajo socialmente necesario para producirla. Es decir, el valor de la fuerza de trabajo está determinado por el valor de las mercancías que necesita la clase obrera para vivir y mantenerse: comida, ropa, vivienda, etc. Así, considerando la productividad social, de un lado, y del otro el consumo necesario del obrero en una sociedad dada, puede darse que, por ejemplo, el valor de la fuerza de trabajo comprada por un día equivalga a cinco horas. Pero esto no impide que el obrero sea capaz de trabajar diez horas. Y efectivamente, el capitalista que compra la fuerza de trabajo del obrero a su valor, por cinco horas, se aprovecha de su trabajo de diez horas. Así, el obrero trabaja primero durante cinco horas que constituyen *trabajo necesario* -necesario para la propia reproducción del obrero-y que no hacen más

que reproducir su propio valor equivalente, según nuestra suposición el salario que le entrega el capitalista. Las siguientes cinco horas constituyen *trabajo excedente* y producen *plusvalía*, la cual se la apropia el capitalista sin ningún pago equivalente para el obrero.

En resumen, la fuerza de trabajo de un obrero es capaz de producir más bienes, más valores que los que él mismo necesita para sobrevivir, para reproducirse y para conservar su único medio de subsistencia: su fuerza de trabajo. El capital obliga al obrero a producir tal excedente para beneficio del capitalista, quien se lo apropia; es ésta la clave determinante del crecimiento del capital.

Lo que caracteriza y define fundamentalmente esta categoría económica, es su dominio sobre la fuerza de trabajo: la condición indispensable para que exista capital -y es ella la que lo define históricamente-, es la existencia de una clase que tiene el monopolio de los medios de producción, la clase capitalista, frente a una clase que no dispone sino de su fuerza de trabajo, el proletariado.

Capítulo 6. La cuota de plusvalía y la cuota de ganancia

La cuota de *plusvalía* se define como la relación existente entre el trabajo excedente y el trabajo necesario. En nuestro ejemplo del capítulo anterior tendríamos:

$$\begin{aligned}\text{cuota de plusvalía} &= (\text{trabajo excedente}) / (\text{trabajo necesario}) \\ &= (5 \text{ horas}) / (5 \text{ horas}) \\ &= 100\%.\end{aligned}$$

“La cuota de plusvalía es... la expresión exacta del grado de explotación de la fuerza de trabajo por el capital o del obrero por el capitalista.”⁶

De lo expuesto se desprende que es necesario distinguir fundamentalmente entre dos partes del capital: el *capital variable* y el *capital constante*. El capital variable es aquella parte del capital invertida por el capitalista en salarios, es decir, en la compra de fuerza de trabajo. Se le denomina “variable” por cuanto es la parte que origina el crecimiento del capital. A la otra parte, invertida en máquinas, edificios, materias primas, etc., se le llama “constante”, ya que no contribuye en nada a dicho crecimiento. En la misma medida en que las máquinas se desgastan y las materias primas se consumen en el proceso de producción, ambas transmiten exactamente su valor a las nuevas mercancías creadas: lo que pierde la maquinaria en valor al desgastarse es transferido a la mercancía; lo que desaparece en materias primas surge como valor en el producto terminado. Así, no hay modificación en el monto total de esta parte del capital. Por eso se le llama capital constante. La fuerza de trabajo, por su parte, no solamente se reproduce, sino que además crea nuevos valores.

Estadísticamente, la cuota de plusvalía se determina en una economía nacional de la manera siguiente:

$$\begin{aligned}\text{cuota de plusvalía} &= (\text{trabajo excedente}) / (\text{trabajo necesario}) \\ &= (\text{plusvalía extraída en un año}) / (\text{salarios pagados en un año}).\end{aligned}$$

Ahora, hay que observar que los salarios pagados en un año por la clase capitalista, o por un capitalista individual, no son en absoluto idénticos al capital variable respectivo. Por ejemplo, supongamos que en la industria textil pasan tres meses desde que se empieza a producir la mercancía hasta que se ha vendido. Entonces, considerando el proceso de producción en su continuidad en el tiempo, observamos que cada bolívar que el capitalista respectivo gasta en salarios le

⁶ *Ibid.*, p.165

revierte a los tres meses, cuando puede volver a ser usado con el mismo fin. Por tanto, si paga en un año, digamos, salarios que suman en total Bs. 10 millones, de hecho no necesita sino de un capital variable de Bs. 2,5 millones que tiene permanentemente invertido.

En el ejemplo que hemos supuesto, el tiempo de rotación del capital variable es de tres meses. Naturalmente que el mismo varía de una industria a la otra. Y como el capital variable total de toda la clase capitalista es la suma de los capitales variables de los capitalistas individuales, desde luego que esta suma tampoco es idéntica a todos los salarios pagados en un año.

Sin embargo, a fin de facilitar nuestra exposición, y sin perjuicio de la validez de las conclusiones que se obtengan, supongamos que el tiempo de rotación del capital variable sea de un año en todas las industrias. En cuanto a los problemas relacionados con el tiempo de rotación del capital variable -así como el tiempo de rotación de las demás partes integrantes del capital que conoceremos enseguida- remitimos al lector al segundo tomo de EL CAPITAL, donde Marx los trata exhaustivamente.

Hacemos, pues, la suposición de que:

capital variable = suma de los salarios pagados en un año.

A partir de esta suposición y de las definiciones anteriores, se concluye directamente que:

cuota de plusvalía = (trabajo excedente) / (trabajo necesario)
= (plusvalía extraída en un año) / (capital variable).

La *cuota de ganancia* la determina la proporción existente entre la plusvalía apropiada por el capitalista en un año y el promedio del capital invertido en ese mismo año:

cuota de ganancia = (plusvalía extraída en un año) / (capital promedio invertido).

La cuota de ganancia constituye el índice más adecuado del capitalista para medir la “eficiencia” de su capital. A tal efecto, no le interesa ni la estructura interna de su capital -la proporción de capital variable que contiene- ni el proceso de producción en sí, sino solamente en tanto se trata de un proceso de valorización de su capital, de un proceso de producción de plusvalía.

Numéricamente la cuota de ganancia es siempre mucho menor que la cuota de plusvalía, ya que el capital invertido incluye, además del capital variable, el total del capital constante.

Capítulo 7. La composición orgánica del capital y la cuota de ganancia

Por composición orgánica del capital se entiende la relación entre el capital variable y el capital constante:

$$\text{composición orgánica del capital} = (\text{capital variable}) / (\text{capital constante}).$$

Con el desarrollo de la productividad, cada obrero maneja más maquinaria, y máquinas cada vez de mayor valor. Es decir, la relación entre el capital variable y el capital constante está en un permanente proceso de descenso. La composición orgánica del capital, por consiguiente, constituye una medida de la productividad de éste.

La economía marxista asocia a un mayor desarrollo de la productividad, una composición orgánica cada vez más alta; esto a su vez implica, como se verá de seguidas, que a una alta composición orgánica del capital, necesariamente corresponde un bajo índice numérico. Veamos un ejemplo sencillo. Supongamos que dos capitales A y B, de un millón de bolívares cada uno, son invertidos en dos ramas de producción diferentes, y que sus respectivos capitales, variables y constantes, se descomponen así:

A:	capital variable	Bs. 100.000
	capital constante	Bs. 900.000
	<hr/>	
	<i>capital total</i>	Bs. 1.000.000
B:	capital variable	Bs. 300.000
	capital constante	Bs. 700.000
	<hr/>	
	<i>capital total</i>	Bs. 1.000.000

Las composiciones orgánicas de ambos capitales están numéricamente dadas por:

$$\text{composición orgánica del capital A} = (\text{Bs. } 100.000) / (\text{Bs. } 900.000) = 0,11$$

$$\text{composición orgánica del capital B} = (\text{Bs. } 300.000) / (\text{Bs. } 700.000) = 0,43$$

La composición orgánica del capital A es más alta que la del capital B, con lo que podemos decir que el capital A es de mayor productividad que el capital B; pero, como podemos observar, a la composición orgánica más alta del primer capital corresponde un índice numérico menor.

Examinemos ahora la relación entre la composición orgánica del capital y la

cuota de ganancia. Partiendo de una cuota de plusvalía del 100% y suponiendo además que todas las mercancías se venden a sus valores, se deduce que el capital A se apropiará una plusvalía de Bs. 100.000 y el capital B una plusvalía de Bs. 300.000. De allí obtenemos las cuotas de ganancia siguientes:

$$\text{cuota de ganancia A (Bs. 100.000) / (Bs. 1.000.000) = 10\%}$$

$$\text{cuota de ganancia B (Bs. 300.000) / (Bs. 1.000.000) = 30\%}$$

Observamos que una composición orgánica más elevada involucra una menor cuota de ganancia. De allí surge una contradicción. Los dos capitalistas, A y B, tomando en cuenta el monto de sus respectivos capitales, se consideran como iguales, dado que cada uno dispone de un capital invertido de un millón de bolívares. La circunstancia de que esos capitales estén invertidos en ramas diferentes de la producción les parecerá que no es esencial. Ahora bien, mientras que A obtiene una cuota de ganancia del 10% apropiándose una plusvalía de Bs. 100.000, B por su parte logra una cuota de ganancia mayor, del 30%, y se apropia una plusvalía de Bs. 300.000. Al capitalista A la situación le parecerá “injusta”, y el argumento de que en ambos casos las mercancías han sido vendidas a su valor, no le resultará convincente como justificativo para el mantenimiento de la actual situación. Para el capitalista la plusvalía nace del "capital", y a capitales de un mismo monto corresponde, por tanto, el mismo monto de plusvalía apropiada. ¿Cómo resolver esta contradicción? La situación descrita no puede perdurar.

Capítulo 8. La cuota general de ganancia, el precio de producción y el precio comercial

A fin de responder la interrogante arriba planteada, conviene desarrollar un poco más algún ejemplo numérico. Pero antes, por razones analíticas, es necesario distinguir entre dos partes del capital constante: el *capital fijo* y el *capital circulante*. Por capital fijo se entiende: las máquinas, los edificios, y por lo general todos los medios de producción duraderos que no se consumen en el mismo proceso de la producción, sino que se desgastan y se deprecian en un lapso más o menos prolongado, generalmente de años. Por capital circulante se comprende, las materias primas y por lo general todos los medios de producción que se consumen en el mismo proceso de producción de cada mercancía.

Supongamos aquí que los capitales A y B se descomponen de la manera siguiente:

A:	capital fijo	Bs. 800.000
	capital circulante constante	Bs. 100.000
	capital circulante variable	Bs. 100.000
	<hr/>	
	Total	Bs. 1.000.000

B:	capital fijo	Bs. 500.000
	capital circulante constante	Bs. 200.000
	capital circulante variable	Bs. 300.000
	<hr/>	
	Total	Bs. 1.000.000

Con respecto al capital circulante, tenemos que hacer una observación análoga a la hecha con respecto al capital variable en el capítulo 6. La suma de dinero que gasta el capitalista en materias primas a lo largo de un año, en absoluto coincide con el monto del capital circulante. Por lo general, el tiempo de rotación del capital circulante, el tiempo comprendido entre la compra de las materias primas y la venta de las mercancías que las contienen, es mucho menor de un año, si bien ocurre que en determinados casos sea mucho mayor. Haremos la misma suposición simplificadora de que el tiempo de rotación sea de un año para todas las industrias, tal que:

capital circulante = suma gastada en materias primas, etc., en un año.

En relación con el capital fijo, vamos a suponer que su tiempo de rotación sea de diez años, o sea, que se consume o se desgasta como promedio en un 10% anual. La cuota de plusvalía sigue siendo del 100%. Luego, las mercancías producidas en un año tienen el valor siguiente:

A:	depreciación del capital fijo (10%)	Bs. 80.000
	capital circulante constante	Bs. 100.000
	capital circulante variable	Bs. 100.000
	<hr/>	
	precio de costo	Bs. 280.000
	plusvalía (100 %)	Bs. 100.000
	<hr/>	
	<i>Valor de las mercancías producidas</i>	Bs: 380.000
B:	depreciación del capital fijo (10%)	Bs. 50.000
	capital circulante constante	Bs. 200.000
	capital circulante variable	Bs. 300.000
	<hr/>	
	precio de costo	Bs. 550.000
	plusvalía (100 %)	Bs. 300.000
	<hr/>	
	<i>Valor de las mercancías producidas</i>	Bs: 850.000

Habiendo sido vendidas las mercancías a sus valores respectivos, tenemos la situación descrita en el capítulo anterior.

El capitalista A está descontento. Pero, ¿quién le obliga a invertir su capital nuevamente en la misma rama de producción? Si hemos de suponer condiciones de libre competencia, nadie puede conminarlo a reinvertir en el mismo negocio que antes. Por el contrario, una "sana" mentalidad capitalista le llevará a invertir en el sector B. Supongamos ahora que la demanda de las mercancías producidas es constante. Luego, en la medida en que el capital de A se transfiere al sector B, la oferta superará a la demanda y el *precio comercial* caerá automáticamente por debajo del valor, mientras que en el sector A estará ocurriendo lo contrario. Allí es la oferta la que desciende y por tanto el precio comercial se eleva por encima del valor. Por precio comercial entendemos el precio que rige concretamente en un momento dado en el mercado.

Como consecuencia, la situación del capital invertido en el sector A mejora, las *ganancias* ascienden, mientras que en el sector B se deterioran. Entendemos por ganancia la plusvalía apropiada por el capitalista.

El movimiento descrito culmina al alcanzarse el equilibrio, es decir, cuando un capital de un mismo monto hace las mismas ganancias en cualquier sector; o sea, cuando todos los capitales hacen una *ganancia media*. Supongamos aquí que todo el proceso descrito ya ha tenido lugar y observemos de seguidas cómo se nos presenta la situación de los capitales A y B, nuevamente de un millón de bolívars cada uno. La plusvalía total es igual a Bs. 400.000, siendo la cuota de plusvalía de 100%, y el capital variable total igual a Bs. 400.000, de la cual cada uno se apropia, como ganancia media, la mitad, o sea Bs. 200.000. El precio que ahora corresponde a las mercancías es denominado *precio de producción*. El precio comercial oscila, con la variación de la oferta y de la demanda, alrededor del precio de producción y éste se realiza como el promedio del precio comercial en el tiempo. Ambos capitales tienen en esta nueva situación la misma cuota de ganancia, una *cuota de ganancia media* o una *cuota general de ganancia* del 20%.

A:	depreciación del capital fijo (10%)	Bs. 80.000
	capital circulante constante	Bs. 100.000
	capital circulante variable	Bs. 100.000
	<hr/>	
	precio de costo	Bs. 280.000
	ganancia media (20%)	Bs. 200.000
	<hr/>	
	<i>precio de producción</i>	Bs. 480.000
B:	depreciación del capital fijo (10%)	Bs. 50.000
	capital circulante	Bs. 200.000
	capital variable	Bs. 300.000
	<hr/>	
	precio de costo	Bs. 550.000
	ganancia media (20%)	Bs. 200.000
	<hr/>	
	<i>precio de producción</i>	Bs. 750.000 ⁷

De este ejemplo sencillo se desprende que la relación de explotación entre un obrero y un capitalista, es una relación de clase. La *clase capitalista* explota a la *clase obrera*. La plusvalía total extraída a la clase obrera se la distribuyen entre sí los capitalistas, como si todos los capitalistas constituyesen una sociedad de accionistas: a cada quien corresponde una parte, según la proporción del capital en

⁷ Nuestro ejemplo es incompleto ya que seguimos expresando el capital invertido en su valor, en vez de su precio de producción. Completarlo lo complicaría considerablemente sin cambiar en nada la esencia de las conclusiones expuestas.

el conjunto, y no según el número de obreros que explota concretamente. Este reparto de la plusvalía se efectúa mediante la *conurrencia* de los capitales, la cual conduce a una cuota de ganancia media. Como consecuencia, en el capitalismo de competencia las mercancías no se venden a sus valores, sino a sus precios de producción.

De este ejemplo podemos concluir que el precio de producción es mayor que el valor de cambio en los sectores de producción que tienen una composición orgánica más alta que el promedio, mientras que el precio de producción es menor que el valor de cambio en los sectores de producción con una composición orgánica menor que el promedio. Únicamente en los sectores de composición orgánica media, el precio de producción es igual al valor de cambio.

Resulta así evidente que los capitales de alta composición orgánica se apropian una parte de la plusvalía extraída por los capitales de baja composición orgánica. En nuestro ejemplo, A se apropia una plusvalía de Bs. 200.000, mientras que en este sector se produce sólo una plusvalía de Bs. 100.000; al contrario, B se apropia solamente una plusvalía de Bs. 200.000, cuando en este sector se produjeron Bs. 300.000.

De lo desarrollado hasta aquí se hace necesario redefinir el concepto de cuota de ganancia:

$$\text{cuota de ganancia} = (\text{ganancia anual}) / (\text{capital promedio invertido}).$$

Capítulo 9. El capital a interés

Según toda la exposición anterior, el capitalista aparece haciendo las veces, de un lado, de propietario del capital invertido, y del otro, de empresario, de organizador de la producción. La identidad de estas dos funciones en una sola persona no es de ningún modo necesaria y, al contrario, por regla general corresponden ambas a individualidades distintas. Es decir, el capitalista empresarial procede frecuentemente -al menos en buena medida-con un capital dinero no propio sino prestado.

El dueño de un capital dinero cede éste a un capitalista empresarial durante, digamos, el lapso de un año, previa obligación de que la cantidad prestada le sea devuelta centavo a centavo. Al finalizar la operación el propietario habrá reembolsado al prestamista todo el valor de cambio recibido un año antes, y desde este punto de vista no podrá haber lugar a reclamación alguna de una parte contra la otra. Pero, ¿en qué exactamente ha consistido el contenido de toda la operación? El prestamista cedió, durante un año, el valor de uso de su capital dinero al prestatario. ¿Y en qué consiste este valor de uso? El capital dinero -para figurar efectivamente como capital- tiene que producir como plusvalía, ganancia. El prestamista entrega su capital dinero al prestatario con el fin de que este último explote el valor de uso del capital dinero produciendo ganancias. Partiendo de un empréstito de Bs. 1.000.000, -y una cuota general de ganancia del 20%, y suponiendo que no haya ocurrido ninguna alteración especial en el mercado- para finales del año el capitalista empresarial (prestatario) dispondrá de Bs. 1.200.000, de los cuales reembolsará el millón obtenido en préstamo, quedándose él con una ganancia de Bs. 200.000.

Ahora bien, el prestamista al prestar su capital dinero al capitalista empresarial no procede, naturalmente, por filantropía; lejos de ello, reclamará una compensación por el valor de uso temporalmente cedido. Exigirá una participación en las ganancias obtenidas. La parte de la ganancia o de la plusvalía extraída que se apropia el prestamista se llama *interés*, mientras que la parte que queda en manos del capitalista empresarial es la *ganancia empresarial*. Como *tipo de interés* se entiende la relación entre el interés de un año y el capital prestado:

$$\text{tipo de interés} = (\text{interés de un año}) / (\text{capital dinero prestado}).$$

La participación del prestamista en las ganancias no puede ser teóricamente determinada, y por el contrario su monto resulta generalmente de apreciaciones arbitrarias. En efecto, tratándose de una compensación por un valor de uso cedido,

no puede hablarse de compensación "justa" en valores de cambio, ya que no hay ningún valor que pueda servir de medida. Todo lo que se puede señalar en el plano teórico es que el interés será siempre mayor que cero y menor que la ganancia media, pues de no ser éste el caso, una de las dos partes -ya sea el prestamista, ya sea el prestatario- perdería todo interés en el negocio. De allí la conclusión que el tipo de interés tenga que ser siempre mayor que el 0% y menor que la cuota general de ganancia.

Dentro de estos límites, el tipo de interés lo determina la correlación de fuerzas prevaleciente entre el capital dinero y el capital empresarial; la tradición, o factores de orden circunstancial.

Capítulo 10. Introducción a la ganancia extraordinaria y a la renta del suelo en la producción de petróleo

En los capítulos anteriores hemos resumido las nociones básicas de la teoría económica marxista que necesitaremos a lo largo de nuestro análisis del imperialismo petrolero; es solamente ahora cuando entramos en la materia misma.

Anteriormente, sin señalarlo en forma explícita, tratamos sobre las leyes generales del movimiento de capitales dentro de las industrias propiamente dichas, las de transformación, excluyéndose renglones como la agricultura y la minería. En lo que se refiere a las industrias propiamente dichas, todas compran, de un lado, las mercancías necesarias en un mercado abierto, o sea, en condiciones de igualdad; y del otro, venden las mercancías producidas en el mismo mercado, sin entrar nunca en intercambio directo con la naturaleza. Es de allí que llegamos a suponer una productividad media en cada rama de producción, que se impone como productividad individual a cada uno de los capitales individuales.

Es necesario aclarar más este punto. A tal fin, revisemos el ejemplo dado en el capítulo 3, desarrollándolo ahora según mecanismos propiamente capitalistas y utilizando el conjunto de conceptos introducidos en los capítulos posteriores.

Supongamos cinco fábricas de textiles, A, B, C, D y E respectivamente, todas productoras de un mismo género de tela. La situación es la siguiente. En el ejemplo 5 coinciden todos los *precios de producción individuales*, de tal forma que no hay problema para determinar el precio de producción, o sea, *precio de producción general*: centro de gravedad del precio comercial. El precio de producción general y los precios de producción individuales son en este caso idénticos.

En el ejemplo 6, los precios de producción individuales de D y E bajan por una innovación técnica que viene además acompañada, como suele ocurrir generalmente, de una inversión y de una producción ampliadas. Es ahora cuando se nos plantea el problema: ¿cuál es el precio de producción general? ¿Acaso el precio de producción individual de A, B y C; el precio de producción individual de D y E; o bien un precio intermedio? Nuevamente responderemos que todo depende, de un lado, de las condiciones concretas de la industria, y del otro, del mercado. En el ejemplo 6 suponemos que el precio de producción general viene determinado por el promedio aritmético de todos los precios de producción individuales.

EJEMPLO 5

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Capital Invertido	Capital fijo	Depre- ciación 10% al año	Capital circulante	Capital variable	Ganancia media 15%	Precio de produc- ción individual de todo el producto	Tela producida	Precio de produc- ción individual de 1 m de tela	Precio de produc- ción general de 1 m de tela
Bs	Bs	Bs	Bs	Bs	Bs	Bs	metros	Bs	Bs
A	1000	600	60	300	100	150	610	100	6,10
B	1000	600	60	300	100	150	610	100	6,10
C	1000	600	60	300	100	150	610	100	6,10
D	1000	600	60	300	100	150	610	100	6,10
E	1000	600	60	300	100	150	610	100	6,10

(3) = 0,1*(2) (6) = 0,15*(1) (7) = (3)+(4)+(5)+(6)

Precio de producción general de 1 metro de tela = Bs. 610/100= 6,10.

EJEMPLO 6

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)*	(7)	(8)	(9)	(10)
Capital invertido	Capital fijo	Depreciación 10% al año	Capital circulante	Capital variable	Ganancia media 15%	Precio de producción individual de todo el producto	Tela producida	Precio de producción individual de 1 m de tela	Precio de producción general de 1 m de tela
Bs	Bs	Bs	Bs	Bs	Bs	Bs	metros	Bs	Bs
A	1000	60	300	100	150	610	100	6,10	5,39
B	1000	60	300	100	150	610	100	6,10	5,39
C	1000	60	300	100	150	610	100	6,10	5,39
D	1300	70	500	100	195	865	180	4,81	5,39
E	1300	70	500	100	195	865	180	4,81	5,39
Total						3560	660		

$$(3) = 0,1*(2) \quad (6) = 0,15*(1) \quad (7) = (3)+(4)+(5)+(6)$$

Precio de producción individual promedio de 1 metro de tela = Bs 3.560/660= 5,39.

* La cuota general de ganancia del 15% puede ser modificada por el mismo desarrollo de la productividad en la industria textil. No lo tomamos en cuenta, ya que no cambiaría nada de lo esencial.

Pero independientemente de que ello sea así, sea cual fuere el precio de producción general dentro de los límites señalados, éste, en tanto centro de gravedad del precio comercial, dará el resultado siguiente: A, B y C dejan de lograr una ganancia media, mientras que D y E realizan una *ganancia extraordinaria*, se apropian una *plusvalía extraordinaria*, igual a la diferencia entre los precios de producción general e individual. En el ejemplo 6, la cuota de ganancia de A, B y C es apenas del 7,49%, mientras que la de D y E es del 23,15%.

Concretamente, es el aumento de la oferta lo que induce a la baja del precio comercial. Sin embargo, la situación representada en el ejemplo 6 es pasajera; ello por dos razones. Primero, D y E, estimulados por las ganancias extraordinarias tienden a ampliar aún más la producción; segundo, A, B y C, amenazados en fin de cuentas por la quiebra, no tardarán en introducir las mismas innovaciones técnicas de D y E, hecho que implica, de paso, un aumento de la producción global. Así, todos contribuyen a crear una nueva situación, tal como resulta en el ejemplo 7 - quizás pasando por una crisis de sobreproducción- en la cual los precios de producción individuales nuevamente son idénticos; el precio de producción individual de D y E se ha impuesto sobre los demás, y, por ello mismo, se ha impuesto como precio de producción general.

En cada rama de las industrias manufactureras es el capital individual más productivo el que sirve de pauta a los demás. Quedarse demasiado rezagado significa quebrar y desaparecer; adelantarse, en cambio, significa ganancias extraordinarias e implica obligar a todos los demás a continuar las innovaciones técnicas y lograr la misma productividad. Las diferencias de productividad de distintos capitales individuales son el resultado de los capitales mismos, de sus diferentes aplicaciones. La concurrencia de los capitales impide que dichas diferencias persistan durante mucho tiempo. Al desaparecer éstas, desaparecen con ellas las diferencias entre los precios de producción individuales. En estas circunstancias, el precio de producción general es igual, sin problema alguno, al precio de producción individual del producto de cada capital.

Pasemos ahora a aquellas actividades económicas que entran en intercambio directo con la naturaleza, como es el caso de la agricultura y de la minería. Aquí las diferencias de productividad de los diversos capitales individuales subsistirán permanente e irrevocablemente como consecuencia de las diferencias del medio natural en el cual cada capital se encuentra, aun suponiendo que todos y cada uno aplicaran las técnicas más modernas disponibles. A tierras agrícolas diferentes, utilizadas para un mismo cultivo, corresponderán productividades naturales nece-

EJEMPLO 7

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Capital invertido	Capital fijo	Depreciación 10% al año	Capital circulante	Capital variable	Ganancia media 15%	Precio de producción individual de todo el producto	Tela producida	Precio de producción individual de 1 m de tela	Precio de producción general de 1 m de tela
Bs	Bs	Bs	Bs	Bs	Bs	Bs	metros	Bs	Bs
A	700	70	500	100	195	865	180	4,81	4,81
B	700	70	500	100	195	865	180	4,81	4,81
C	700	70	500	100	195	865	180	4,81	4,81
D	700	70	500	100	195	865	180	4,81	4,81
E	700	70	500	100	195	865	180	4,81	4,81

Precio de producción general de 1 metro de tela = Bs. 865/180= 4,81.

sariamente diferentes entre sí. Las tierras de mejor calidad se dan siempre en cantidades limitadas y por ello resultan insuficientes para ser cultivadas exclusivamente. Ocurre lo mismo en la minería; tomemos, por ejemplo, el petróleo. Los yacimientos se hallan a diferentes profundidades, lo que implica diferentes inversiones de capital para perforar cada pozo. Por otra parte, un yacimiento puede ser más rico que otro, mientras que un pozo tal vez no produzca por encima de los veinte barriles diarios, otro en cambio produce mil, diez mil o más. Además, un yacimiento puede encontrarse bajo alta presión en virtud del gas natural que contiene; otro no. De tal manera que mientras un pozo produce por presión natural, el otro necesita bombeo, inyección de gas o de agua, etc. Todas estas diferencias relativas a las circunstancias naturales, implican a su vez importantes diferencias en la productividad de los capitales respectivos.

En tales condiciones, la más alta productividad de un capital deja de cumplir, como fuera el caso en los ejemplos anteriores, el papel orientador de otros capitales de menor productividad. La noción misma de "productividad media" no pasa aquí de ser una mera abstracción. Los capitales, en tanto tales, se ven imposibilitados de superar las diferencias existentes entre sus respectivas productividades, por cuanto éstas no responden a condiciones inherentes a los capitales mismos, sino a factores externos: las condiciones naturales específicas en las cuales operan. Así, automáticamente y a la par que las diferentes productividades de los yacimientos, la existencia de ganancias extraordinarias dejará de ser un fenómeno circunstancial para devenir en algo permanente. En tales circunstancias, ¿cuál será el patrón para determinar el precio de producción general en condiciones permanentes de precios de producción individuales diferentes? Resulta necesario que las leyes generales del movimiento de capitales experimenten ciertas modificaciones para los casos de la agricultura y la minería. El propósito de los siguientes capítulos es, en primer término, estudiar estas leyes dentro del marco específico de la producción del petróleo crudo.

El segundo problema que nos ocupará constituye, en cierto modo, el problema característico del imperialismo petrolero. Los recursos naturales señalados, la tierra y los yacimientos mineros, son todos monopolizables, susceptibles de ser apropiados, de ser convertidos en propiedad privada. El propietario de una tierra y el capitalista interesado en producir sobre ella, son por regla general, en las condiciones propiamente capitalistas de los países desarrollados, dos personas distintas. En relación con las minas, el cuadro es sumamente complejo, como veremos más adelante. Empero, en los Estados Unidos -país que resultará decisivo y fundamental en el análisis concreto del imperialismo

petrolero- el propietario de una tierra es también el propietario de los yacimientos petrolíferos que se hallan debajo de ella, así como de los yacimientos mineros en general; la situación en lo que se refiere a las minas es pues, en este caso, análoga a lo concerniente a la tierra. Como aquí en el análisis teórico y abstracto nos estamos basando de hecho en las condiciones de los Estados Unidos -si bien no exclusivamente; ya aludiremos de vez en cuando a aplicaciones ulteriores que tendrá este análisis a escala internacional-, supondremos también que el propietario de una mina y el capitalista interesado en explotarla son, por regla general, dos personas distintas. De allí que se trate de dos formas de propiedad privada sobre un recurso natural. *El capital representa valor, trabajo acumulado, los recursos naturales no, ellos representan simples valores de uso.*

El capitalista interesado en invertir su capital en la agricultura o en la minería, tiene que solicitar permiso al propietario, quien, como tal, dispone del monopolio sobre el valor de uso representado por la tierra o por el yacimiento minero. Dicho de otra manera, el capitalista deberá *arrendar* la tierra o el yacimiento minero respectivo al propietario. Este, naturalmente, pedirá una compensación por el valor de uso cedido temporalmente. El “...arrendatario capitalista paga al terrateniente, al propietario de la tierra explotada por él, en determinados plazos, por ejemplo anualmente, una determinada suma de dinero contractualmente establecida (lo mismo que el prestatario del capital-dinero paga el interés estipulado) a cambio de la autorización que aquél le otorga de invertir su capital en este campo especial de la producción. Esta suma de dinero recibe el nombre de *renta del suelo*, ya se abone por una tierra, un solar, una mina, una pesquería, un bosque, etc. Se paga por todo el tiempo durante el cual el suelo haya sido cedido, arrendado contractualmente al capitalista por el terrateniente. Por consiguiente, la renta del suelo es la forma en que aquí se realiza económicamente, se valoriza, la propiedad territorial. Además, nos hallamos aquí en presencia de las tres clases que forman el marco de la sociedad moderna, juntas las tres y enfrentándose entre sí, a saber: obreros asalariados, capitalistas industriales y terratenientes.”⁸

En la cita anterior, Marx habla de “terratenientes”, aclarando previamente que se trata de un terrateniente capitalista, de un simple propietario de tierras que arrienda su propiedad a arrendatarios capitalistas. En adelante, para referirnos al dueño de la tierra cedida en arrendamiento, emplearemos el término “propietario”,

⁸ Marx, *op.cit.*, tomo III, p.576-577. Subrayado nuestro. Corregimos un error evidente: en el original se habla de “prestamista” cuando lógicamente se trata de “prestatario”.

además del de “terrateniente” según esta acepción, teniendo en cuenta que en Venezuela, y en general en América Latina, la palabra “terrateniente” suele ser asociada al modo de producción feudal o semi-feudal, lo que puede dar lugar a posibles confusiones. El término “propietario”, más neutro, corresponde mejor a las condiciones capitalistas que rigen la producción petrolera.

El segundo problema que nos planteamos en los próximos capítulos será, pues, estudiar la teoría de la renta del suelo en el marco de la producción de petróleo crudo, y las relaciones existentes entre los propietarios y los capitalistas.

La descripción concreta de las relaciones que históricamente han existido entre los propietarios petroleros y el capital petrolero, sus contradicciones y coincidencias de intereses, así como sus posiciones frente al pueblo trabajador, constituyen la descripción de la historia misma del imperialismo petrolero.

Capítulo 11. La ganancia extraordinaria y la cuota de ganancia extraordinaria

Toda diferencia de productividad entre diversos capitales en la extracción petrolera la consideraremos en lo sucesivo siempre como consecuencia de las diferencias que puedan existir entre las condiciones naturales que rodean la producción de dichos capitales, es decir, como consecuencia de las diferencias entre las productividades naturales de los yacimientos petrolíferos respectivos. Tal enfoque implica la suposición previa de que todos y cada uno de los capitales están empleando las técnicas más modernas disponibles.

El petróleo se encuentra en el subsuelo, invisible, de manera que su producción comienza con la búsqueda de los yacimientos y la perforación de los pozos exploratorios. Hasta hoy -con todo y el desarrollo de la ciencia, particularmente de la geología- todavía es el taladro el único medio viable para determinar con seguridad dónde hay y dónde no hay petróleo. Es así como en el costo de búsqueda influye en buen grado el azar: la simple buena o mala suerte influirá en si habrá de perforarse pocos o muchos pozos secos antes de ser descubierto finalmente el yacimiento. El costo de perforación de un pozo depende además de otros múltiples factores: de que ésta sea hecha sobre tierra firme o en el agua; si se hace en el agua depende de la profundidad; si en tierra firme, de que el terreno se presente o no muy accidentado, con la consecuencia de que el transporte de la maquinaria al punto resulte o no difícil (costoso). Luego, la composición geológica del subsuelo puede, según el caso, facilitar u obstaculizar la perforación; y finalmente, la formación geológica que presumiblemente contiene petróleo puede encontrarse a baja o a alta profundidad, etc.

Por todas las razones expuestas, el costo de la búsqueda de una cantidad determinada de petróleo varía considerablemente. Sin embargo, a la larga, la buena y mala suerte se equilibran; las condiciones naturales son más o menos las mismas en el parámetro de las regiones determinadas. Así, nos está dado establecer promedios que indiquen los costos aproximados de búsqueda en las diferentes regiones del mundo, que de paso nos señalen las diferencias existentes entre las diversas regiones, dadas las condiciones naturales.

Desde el punto de vista teórico, los costos de exploración constituyen inversiones de capital fijo. El monto de capital invertido en la exploración se hace indispensable para poder producir, para adquirir el conocimiento del lugar donde se encuentra el petróleo. Este conocimiento pierde todo su valor en la medida en que

el petróleo encontrado se explota y se va agotando; por tanto, los costos de búsqueda tienen que ser amortizados mientras dure la producción.

Encontrado el hidrocarburo, las inversiones necesarias para producirlo, pueden, a su vez, diferir mucho según las calidades naturales de los yacimientos, como ya señaláramos. Pero aquí nuevamente nos resulta factible formar promedios por regiones con características más o menos homogéneas. De allí que lleguemos a decir, por ejemplo, que en una región petrolera, con una inversión de US\$ 1.000.000 -incluida la explotación- se produce un promedio de 50.000 barriles al año; en otra un promedio de 250.000 b/a o de 500.000 b/a, etc.

La relación económica por investigar aquí -existente entre el propietario y el arrendatario capitalista- culmina una vez que el petróleo producido emana de la boca del pozo. El transporte y la refinación constituyen actividades económicas aparte, correspondientes a las industrias de transformación, y por tanto no nos conciernen por el momento. Sin embargo, es el caso, como examinaremos más adelante, que el transporte desempeña un papel determinante en la formación de las ganancias extraordinarias. Por el momento, empero, suponemos en todos los casos que la producción petrolera se da cerca de los mismos mercados sin necesidad de considerar el factor transporte. Es necesario que pasemos a considerar ejemplos numéricos:

EJEMPLO 8

Consideremos una inversión de US\$ 5,00 con la siguiente composición interna:

capital fijo	US\$ 4,05
capital circulante	US\$ 0,45
<u>capital variable</u>	<u>US\$ 0,50</u>
<i>Total</i>	US\$ 5,00

Si suponemos una tasa de depreciación y amortización del 10 % en promedio, obtendremos a lo largo de un año el siguiente precio de costo de toda la producción:

depreciación y amortización del capital fijo (10%)	US\$ 0,40
capital circulante	US\$ 0,45
<u>capital variable</u>	<u>US\$ 0,50</u>
precio de costo	US\$ 1,35

Dada una cuota de ganancia media del 15%, resulta entonces el siguiente precio de producción individual de toda la producción:

precio de costo	US\$ 1,35
<u>ganancia media (15%)</u>	<u>US\$ 0,75</u>
precio de producción individual	US\$ 2,10

Nota: En vez de una inversión de US\$ 5 el lector puede pensar en cinco millones o en cualquier otra cifra, sólo que las cifras pequeñas en los ejemplos facilitan los cálculos.

Tenemos pues que el precio de producción individual del petróleo extraído en un año a base de un capital invertido de US\$ 5 es de US\$ 2,10.

Este producto está representado por un número mayor o menor de barriles, según la fertilidad natural de las diferentes regiones petroleras. Nosotros, en nuestros ejemplos, nos limitaremos a distinguir cuatro regiones petroleras, que llamaremos A, B, C y D. Mas, para una mayor facilidad en la exposición, supondremos que la región petrolera A es más fértil que la B; la B es más fértil que la C; y finalmente ésta es más fértil que la D. Ello implica prácticamente que por una inversión determinada -por ejemplo US\$ 5,00- el número de barriles producidos en un año es el máximo en A y el mínimo en D y, en lo que concierne al precio de producción individual de un barril, éste es mínimo en A y máximo en D, lo que podemos observar en el ejemplo 9.

Consideremos la inversión de US\$ 5,00, supuesta en el ejemplo 8, en diferentes regiones petroleras:

EJEMPLO 9

Región petrolera	Capital invertido	Producción anual en barriles	Precio de producción individual de toda la producción	Precio de producción individual de un barril
	US\$	b/a	US\$	US\$/b
A	5	4	2,10	0,525
B	5	3	2,10	0,70
C	5	2	2,10	1,05
D	5	1	2,10	2,10

El ejemplo 9 nos sirve simplemente para demostrar cómo llegamos a precios de producción individuales diferentes por barril. Antes de discutir las consecuencias que se derivan de este hecho, pasemos a examinar un ejemplo algo más realista, dado que se consideran cantidades diferentes de capital invertido en las distintas regiones petrolíferas:

EJEMPLO 10

Partiendo de la situación expuesta en el ejemplo 9, suponemos ahora cantidades diferentes de capital invertido en las distintas regiones petrolíferas:

Región petrolera	Capital invertido	Producción	Precio de prod. indiv. de toda la producción	Precio de producción individual de un barril
	US\$	b/a	US\$	US\$/b
A	20	16	8,40	0,525
B	75	45	31,50	0,700
C	75	30	31,50	1,050
D	45	9	18,90	2,100
Total	215	100	90,30	

Nota: En todos los ejemplos que siguen mantendremos que la producción anual a base de una inversión de US\$ 5,00 tiene un precio de producción individual de US\$ 2,10, tal como expusimos en el ejemplo 8. Por tanto, si por ejemplo en D han sido invertidos $9 \times 5 = 45$ US\$, el precio de producción individual de la producción total será de: $9 \times 2,10 = 18,90$ US\$, etc.

Precio de producción individual promedio por barril = $90,30/100 = 0,90$ US\$.

Pero, ¿qué significación puede tener el precio de producción medio en las condiciones dadas, cuando existen grandes diferencias entre los precios de producción individuales? ¿Puede este promedio orientarnos sobre el precio de producción general, como en el caso de nuestro ejemplo de la industria textil? Es evidente que no.

En primer lugar resulta claro que en tanto perdura la situación descrita en el ejemplo 10, el precio comercial oscilará por lo menos alrededor del precio de producción individual de los capitalistas que producen en las peores condiciones, o sea los de la región D, ya que en caso contrario éstos dejarían de producir. Sin embargo, como quiera que esto implique la existencia de una ganancia

extraordinaria en las regiones A, B y C, ¿es posible que tal situación se prolongue por un lapso de tiempo más o menos largo? ¿No inducirá la existencia de una ganancia extraordinaria a los capitalistas de las regiones petroleras respectivas, a ampliar su producción desplazando a la producción de la región D? O bien, ¿no aumentarán los capitalistas de la región D su productividad individual para igualarla con una de las demás regiones? He aquí el nudo del problema: los capitalistas de la región petrolera D son incapaces de igualar su productividad individual a la de los capitalistas de una de las demás regiones, ya que las diferencias de productividad aquí no se originan en el capital mismo, en sus diversas aplicaciones, sino en las condiciones naturales diferentes en las cuales se encuentran; asimismo, los capitalistas de las regiones A, B y C no pueden ampliar su producción en las mismas condiciones de productividad, ya que éstas también están determinadas por las condiciones naturales. Para lograr tal fin, tendrían primero que descubrir nuevos campos petroleros de igual nivel de fertilidad que los que están siendo explotados, posibilidad poco probable a corto plazo, dada la escasez de los mismos. Por tanto, la situación descrita por el ejemplo 10 no representa una situación excepcional, pasajera, momentánea, sino la situación normal prevaleciente en el medio de la industria petrolera.

Examinemos el problema desde otro ángulo. La demanda de petróleo crudo depende de su precio. El petróleo producido en las mejores condiciones, por ser éstas excepcionales, no alcanzará nunca a satisfacer la demanda que existiría de ser vendido a su precio de producción individual. De allí que el precio comercial se encuentre a un nivel superior al del precio de producción individual de aquel petróleo, ya que la demanda excede a la oferta. Es el caso, no obstante, que este hecho hace posible la producción de petróleo en las regiones de menor fertilidad, hasta el punto de que la producción en el medio menos productivo llega a cubrir la demanda existente a un precio igual a su precio de producción individual. Es decir, el precio de producción individual de los capitales que operan en las peores condiciones naturales, y cuya producción es necesaria para cubrir la demanda, se impone como el precio de producción general, alrededor del cual gira el precio comercial.

Veamos las consecuencias que se derivan de esta situación:

EJEMPLO 11

Partamos del ejemplo 10. Allí vimos que si se vendiera toda la producción a los precios de producción individuales, rendiría un total de US\$ 90,30.

Pero como el precio de producción general, que con el tiempo equivale al promedio del precio comercial, es de US\$ 2,10 por barril, toda la producción de 100 barriles rendiría efectivamente US\$ 210,00.

O sea, el precio de producción general del total producido es igual a 2,33 veces su precio de producción individual.

Para comprender cabalmente las consecuencias que se derivan del ejemplo 11, es preciso volver por un momento a consideraciones en términos de valores. Supongamos de nuevo que todas las mercancías se intercambian a sus valores respectivos, y construyamos sobre esta base el ejemplo siguiente:

EJEMPLO 12

Región petrolera	Horas de trabajo	Barriles producidos	Valor individual de un barril en horas
A	8	16	0,5
B	45	45	1,0
C	45	30	1,5
D	18	9	2
Total	116	100	

Valor individual promedio = $116/100 = 1,16$ h/b.

Dadas, de un lado, las condiciones particulares, según las cuales las diferencias de productividad obedecen a las condiciones naturales diferentes -y por ello son duraderas- y del otro, el intercambio individual de las mercancías, es forzoso concluir que el valor, o valor social, de un barril de petróleo resulta del valor individual de los productos extraídos en las condiciones naturales más desventajosas. Esta es la consecuencia de la ley del valor, y de cómo ésta se realiza a través del intercambio individual. La subsistencia de cada productor individual depende de este valor, y los productores de la región petrolera más desfavorecida no pueden mantenerse a largo plazo sino cuando el valor social llega a ser igual al valor individual de su producto. Y en tanto que la sociedad en su conjunto, por su demanda, requiere de dichos productos, el trabajo de los productores respectivos constituye trabajo socialmente necesario, determinante, por tanto, del valor. La determinación del valor es un acto social -aun operándose como en la sociedad

capitalista: de un modo inconsciente y no intencional-, y se basa necesariamente en el valor de cambio del producto y no en las características del subsuelo petrolero y las fertilidades diferentes de éste. Como consecuencia tenemos que el valor social de los 100 barriles de nuestro ejemplo está dado por 200 horas, a dos horas por cada barril, mientras que el trabajo real que ellos encierran no es sino de 116 horas. Es decir, el valor social es 1,72 veces el valor individual del producto.

Así, en virtud de la ley del valor, la región petrolera D representa las condiciones *generales* de producción, mientras que todas las demás representan condiciones *excepcionales*. La productividad individual en la región D es la productividad general, mientras que las productividades en las demás regiones son excepcionales y como tales producen una plusvalía extraordinaria.

Hemos visto como en las industrias propiamente dichas, por ejemplo en la industria textil, el valor social de la producción generalmente coincide con su valor individual, alejándose tal vez estos dos valores el uno del otro en momentos excepcionales, por ejemplo al introducirse nuevas técnicas. Pero en las industrias extractivas o en la agricultura el valor social del total de la producción representa permanentemente un múltiplo de su valor individual. El intercambio de productos de dichos sectores -aun en el caso de llevarse a cabo a sus valores- es un intercambio de cantidades diferentes de trabajo individual. La sociedad, en tanto consumidora, al comprar bienes correspondientes a estas ramas, debe siempre pagar un excedente, debe pagar demasiado.

Lógicamente, si nos imaginamos a la sociedad como una sociedad organizada, despojada de su actual armazón capitalista, como una asociación social consciente sujeta a un plan, y no a un mercado al cual concurre cada quien individualmente, en tales condiciones el valor de la producción estará determinado por el trabajo real que ésta representa, por 116 horas en nuestro ejemplo, y no por 200 horas. Por tanto desaparecerá la plusvalía extraordinaria y con ella la base económica de sus beneficiarios: los capitalistas y los propietarios petroleros.⁹

La transformación de valores a precios de producción refleja un desarrollo histórico real: “El cambio de las mercancías por sus valores, o aproximadamente por sus valores; presupone... una fase mucho más baja que el cambio a base de los precios de producción, lo cual requiere un nivel bastante elevado en el desarrollo capitalista... es pues, absolutamente correcto considerar los valores de las mercancías, no sólo teóricamente sino históricamente, como el *prius* de los precios

⁹ Véase Marx, *op.cit.*, t. III, p.614.

de producción.”¹⁰ Con la transformación de los valores en precios de producción, la ley del valor experimenta su adaptación a las condiciones capitalistas de producción.

Es así como la sustitución de “valor” o “valor social” por “precio de producción” o “precio de producción general”, y además, de “valor individual” por “precio de producción individual” no cambia nada de manera significativa, por lo que permanece vigente todo lo dicho con anterioridad. En el ejemplo 11 el precio de producción general representa un múltiplo del precio de producción individual del producto. La sociedad como consumidora paga en todo momento un excedente, paga demasiado por la mercancía petróleo. Es este excedente lo que constituye la base de las ganancias extraordinarias de los capitales que operan en condiciones ventajosas. El problema de donde más exactamente surge la plusvalía extraordinaria o la ganancia extraordinaria, lo trataremos más adelante en un capítulo aparte.

La existencia permanente de una ganancia extraordinaria en la producción de petróleo crudo expresa un cómputo socialmente falso de su precio a través de los mecanismos del mercado. La importancia de este cómputo falso se mide en la *cuota de ganancia extraordinaria* definida como la relación entre la ganancia extraordinaria y el capital invertido. Veamos un ejemplo 13:

En nuestro ejemplo, la ganancia extraordinaria total representa, en comparación con el capital total invertido, un 55,67%. O sea, su importancia es un múltiplo de la ganancia media de un 15%, ya implícita en los precios de producción individuales. Efectivamente, la ganancia extraordinaria es 3,7 veces mayor que la ganancia media. Pero téngase presente que esta ganancia extraordinaria no se distribuye de manera uniforme, sino por el contrario, de manera muy desigual. Mientras que la cuota de ganancia extraordinaria, lógicamente, es del 0%, llega hasta a un 126% en A.

¹⁰ Marx, *op cit.*, t. III, pp.181-182. Subrayado en el original.

EJEMPLO 13
Partamos del ejemplo 10

Región petrolera	Capital invertido	Producción anual	Precio de producción individual de un barril	Precio de producción individual de toda la producción	Precio de producción general de toda la producción	Ganancia extraordinaria	Cuota de ganancia extraordinaria
	US\$	b/a	US\$/b	US\$	US\$	US\$	%
A	20	16	0,525	8,40	33,60	25,20	126
B	75	45	0,70	31,50	94,50	63,00	84
C	75	30	1,05	31,50	63,00	31,50	42
D	45	9	2,10	18,90	18,90	0,00	0
Total	215	100		90,30	210,00	119,70	

Cuota promedio de ganancia extraordinaria = $119,70 / 215 = 55,67\%$

Capítulo 12. El movimiento de la ganancia extraordinaria y de la cuota de ganancia extraordinaria

Nos planteamos de seguidas investigar el movimiento de la ganancia extraordinaria y de la cuota de ganancia extraordinaria en relación con el desarrollo de la productividad en la propia industria petrolera, así como en relación con el crecimiento económico general y el aumento de la demanda que de éste resulta.

Aun suponiendo constante la producción y el desarrollo tecnológico -incluso así- varía con el tiempo la productividad de la industria. Efectivamente, a fin de mantener una productividad determinada, la industria tiene que reinvertir permanentemente el capital retirado por concepto de depreciación y amortización. Al ser reinvertido, este capital no necesariamente encuentra las mismas condiciones naturales que antes. En tanto que el yacimiento petrolífero se agota, la productividad natural puede haber bajado. En tal caso, a fin de mantener la misma producción, la reinversión no basta; son necesarias nuevas inversiones adicionales. Por otra parte, el agotamiento puede ser temporalmente compensado, o incluso más que compensado, por la baja del costo de exploración. En el último caso ni siquiera se trata de reinvertir todo el capital retirado: una parte queda libre para ser invertida en otros lugares. En todo caso, en la medida en que van agotándose los yacimientos conocidos, se hace necesario buscar otros nuevos, cuya productividad natural, por lo demás, no puede ser predeterminada. En virtud de estas causas -que resultan de las condiciones naturales mismas de la producción petrolera- es inevitable que la productividad de los capitales invertidos varíe permanentemente.

Pasemos ahora al factor capital. Si bien el desarrollo tecnológico trae aparejado un aumento de la productividad del capital en todas las regiones petroleras, cabe destacar que este aumento no necesariamente debe ser uniforme, dadas precisamente las diferentes condiciones naturales. Consideremos por ejemplo los casos de la producción en tierra firme y bajo el agua: es evidente que el desarrollo tecnológico no tiene por qué causar el mismo aumento de productividad en ambos casos. Las diferentes condiciones naturales implican técnicas de producción también diferentes. Y efectivamente, si bien apenas algunas décadas atrás la producción submarina era considerada como sumamente difícil y costosa, hoy en día ocurre todo lo contrario; en el mundo entero las compañías petroleras se disputan las concesiones submarinas. Como puede observarse, al hablar de “productividad natural”, no desligamos esta noción del desarrollo de las fuerzas productivas, sino que, por el contrario, entendemos que aquella depende de éste. Resulta así totalmente factible que una región petrolera de inferior productividad

natural en una época a la de otra región, bajo nuevas condiciones tecnológicas, pueda pasar a un nivel de productividad superior al de ésta última.

¿Cómo influyen los cambios de productividad en la ganancia extraordinaria y en la cuota de ganancia extraordinaria? Para poder responder a esta pregunta bastante difícil, veamos primero unos ejemplos.

En el ejemplo 14 nos basamos directamente en el ejemplo 13. Suponemos en el ejemplo 14 que la productividad en las diferentes regiones petroleras sigue siendo la misma, como también que se siguen produciendo en total 100 barriles anuales, equilibrándose la oferta y la demanda. Todo lo que suponemos que ha cambiado es que con el correr del tiempo las inversiones se distribuyen de manera diferente sobre las distintas regiones petrolíferas.

Como puede observarse, la productividad media bajó. Efectivamente, mientras que en la situación dada por el ejemplo 13 bastaba un capital de US\$ 215 para producir 100 b/a, ahora se necesitan US\$ 250. De allí que el precio de producción individual medio subió de US\$ 0,90 por barril en el primer caso, a US\$ 1,05 ahora. Por esta misma causa bajó la ganancia extraordinaria total de US\$ 119,70 a US\$ 105; y como además subió el capital total invertido, la cuota promedio de ganancia extraordinaria bajó sensiblemente del 55,67% al 42%.

Toda la situación descrita es consecuencia de que hayamos escogido nuestro ejemplo de manera tal que ahora se está produciendo más petróleo en las regiones menos productivas, mientras que se está produciendo menos petróleo en las regiones más productivas. Pero no sería difícil construir el ejemplo contrario. Entonces tendríamos, que subiría la productividad media; bajaría la cuantía del capital total invertido; bajaría el precio de producción individual medio por barril; la ganancia extraordinaria total crecería y, finalmente, se incrementaría el promedio de la cuota de ganancia extraordinaria.

En las condiciones generales que determinamos para nuestro ejemplo, la ganancia extraordinaria total, así como el promedio de la cuota de ganancia extraordinaria, varían proporcionalmente con la productividad media. De allí surge la idea errónea, ampliamente difundida en relación con el problema petrolero, de que las mayores ganancias resultan de una mayor productividad del capital. Al respecto insistimos: una mayor productividad general tiene como consecuencia no mayores ganancias, sino productos más baratos. A lo sumo, por abaratare la fuerza del trabajo, puede aumentar la cuota de ganancia general. Sólo una mayor productividad individual, frente a una productividad general dada, genera mayores

EJEMPLO 14

Nos basamos en el ejemplo 13, con la misma productividad en las diferentes regiones petroleras, así como una producción total constante de 100 b/a, variando únicamente la distribución de las inversiones.

Región petrolera	Capital invertido	Producción anual	Precio de producción individual de un barril	Precio de producción individual de toda la producción	Precio de producción general de toda la producción	Ganancia extraordinaria	Cuota de ganancia extraordinaria
	US\$	b/a	US\$/b	US\$	US\$	US\$	%
A	10	8	0,525	4,20	16,80	12,60	126
B	80	48	0,70	33,60	100,80	67,20	84
C	60	24	1,05	25,20	50,40	25,20	42
D	100	20	2,10	42,00	42,00	0	0
Total	250	100		105	210,00	105	

Cuota promedio de ganancia extraordinaria = $105,00 / 250 = 42\%$

Precio promedio de producción individual = $105,00 / 100 = 1,05$ US\$/b.

ganancias, las cuales son ganancias extraordinarias. Es así como mientras en el ejemplo 13 se producían 100 b/a con una inversión de US\$ 215, en el ejemplo 14 se está produciendo esa misma cantidad con una inversión de US\$ 250; y por tanto ha bajado la productividad media. Ello implica una baja de la ganancia extraordinaria total de US\$ 119,70 en el primer caso a US\$ 105 en el segundo, pero ello ha sucedido solamente porque la productividad general, la que está dada por las inversiones realizadas en D, la estamos suponiendo constante.

Vamos a suponer ahora que la productividad general, que viene siendo en todos nuestros ejemplos la productividad individual de la región petrolera D, baja, y que en consecuencia, sube el precio de producción general. Esta situación puede presentarse por el agotamiento de la región petrolera D, cuando este agotamiento no se compensa por un desarrollo mayor de la productividad del capital.

Supondremos además como variable la productividad en las regiones A, B y C, ya sea en el sentido de que baje por el agotamiento de la región petrolera respectiva, ya sea en el sentido de que suba por el aumento de la productividad del capital en esa misma región. Como señaláramos antes, no se trata de ninguna contradicción el suponer un desarrollo desigual de la productividad en diferentes regiones petroleras.

Es preciso señalar que, de modo general, desde los albores de la producción petrolera en el siglo pasado hasta hoy, el aumento de la productividad del capital ha prevalecido sobre la tendencia al agotamiento del petróleo. Esta observación es esencialmente válida para toda la minería. Como ejemplo contrario y excepcional, tenemos el caso de la producción de madera. Las destrucciones que han flagelado las selvas de todo el mundo debido a la voracidad del capital, han alcanzado tales proporciones, que hoy día, con todo y el desarrollo de la productividad del capital, la producción de madera ha devenido más costosa.

Entonces, dentro de las condiciones generales señaladas, presentamos ahora dos ejemplos numéricos. Los dos ejemplos los discutiremos en comparación con el ejemplo 13.

En el ejemplo número 15 suponemos que bajó la productividad en las regiones petroleras C y D, mientras que subió en B y permaneció constante en A.

Comparando el ejemplo 15 con el ejemplo 13, observamos lo siguiente: la productividad media es la misma en ambos casos, ya que se producen 100 b/a con una inversión de US\$ 215 en ambos casos, pero en el ejemplo 15 disminuyó la productividad general, representada por la región petrolera D. De allí que tanto la

EJEMPLO 15

Nos basamos en el ejemplo 13. La productividad ha disminuido en las regiones C y D, ha aumentado en B, y ha permanecido constante en A. La producción total sigue siendo de 100 b/a, y suponemos, aun con un precio de producción general mayor, equilibrada, la oferta y la demanda.

Región petrolera	Capital invertido	Producción anual	Precio de producción individual		Precio de producción individual de toda la producción	Precio de producción general de toda la producción	Ganancia extra-ordinaria	Cuota de ganancia extra-ordinaria
			de un barril	US\$/b				
A	20	16	0,525	8,40	44,80	36,40	182	
B	95	66,5	0,60	39,90	186,20	146,30	154	
C	50	10	2,10	21,00	28,00	7,00	14	
D	50	7,5	2,80	21,00	21,00	0,00	0	
Total	215	100		90,30	280,00	189,70		

Cuota promedio de ganancia extraordinaria = $189,70 / 215 = 88,23\%$

Precio promedio de producción general = 2,80 US\$/b.

Precio promedio de producción individual = $90,30 / 100 = 0,90$ US\$/b.

Nota: Los precios de producción individuales por barril se obtienen al dividir el precio de producción individual de toda la producción de cada región por el número de barriles producidos.

ganancia extraordinaria total como la cuota general de ganancia extraordinaria hayan aumentado. Sin embargo, es preciso tomar en cuenta que, si bien las cifras globales sugieren un mejoramiento general del negocio, ello no ocurre así en cada caso en particular. En la región petrolera C la situación de los capitales invertidos ha empeorado; la cuota de ganancia extraordinaria descendió allí del 42% al 14%. En una industria como la petrolera, a la que le son inherentes las diferencias de productividad, los promedios fácilmente engañan y ocultan diferencias que efectivamente existen; a la inversa, las cifras individuales, aisladas, no dicen nada sobre la situación general. Tomando separadamente las cifras correspondientes a la región petrolera C, podría interpretarse un supuesto empeoramiento de la situación general. Es este otro hecho que debemos tomar siempre en cuenta, ya que el mismo sirve de base a la labor diaria de desinformación y confusión por parte de los sectores interesados.

Veamos ahora el ejemplo 16, en el cual suponemos una baja de la productividad en todas las regiones petroleras. Comparando el ejemplo 16 con el ejemplo 13 constatamos: la ganancia extraordinaria total creció, pero no proporcionalmente a las inversiones adicionales necesarias por el agotamiento de los yacimientos; de allí que haya disminuido la cuota promedio de ganancia extraordinaria. Tal hecho, no obstante, no impide que desde todo punto de vista la situación haya mejorado para los capitalistas de la región A. El agotamiento en esta región ha sido comparativamente menor que en la región D, determinante ésta del precio de producción general, con lo que los capitalistas respectivos todavía salen beneficiados.

Finalmente, veamos un ejemplo en el cual suponemos un aumento de la productividad general, o sea, un aumento de la productividad en la región petrolera D. Además, suponemos también un aumento de la productividad en todas las demás regiones (ver ejemplo 17). Comparando el ejemplo 17 con el ejemplo 13 notamos que la ganancia extraordinaria total descendió; sin embargo, su importancia relativa, expresada en la cuota general de ganancia extraordinaria, aumentó ligeramente. Ello debido a que, por el aumento en el promedio de la productividad, el capital total invertido en la producción de 100 b/a ha disminuido.

Es importante clarificar un poco más este punto. Obviamente, con el aumento de la productividad en todas las regiones petroleras, disminuyen asimismo todos los precios de producción individuales, y en particular el precio de producción general. De allí es de esperar que, por regla general, disminuya la ganancia extraordinaria *por barril*. Este hecho tal vez induzca a la conclusión

EJEMPLO 16

Nos basamos en el ejemplo 13. La productividad ha disminuido en todas las regiones petroleras.

Región petrolera	Capital invertido	Producción anual	Precio de producción individual de un barril	Precio de producción individual de toda la producción	Precio de producción general de toda la producción	Ganancia extra-ordinaria	Cuota de ganancia extra-ordinaria
A	25	17,5	0,60	10,50	49,00	38,50	154
B	125	50	1,05	52,50	140,00	87,50	70
C	125	25	2,10	52,50	70,00	17,50	14
D	50	7,5	2,80	21,00	21,00	0,00	0
Total	325	100		136,50	280,00	143,50	

Cuota promedio de ganancia extraordinaria = $143,50 / 325 = 44,15 \%$

Precio promedio de producción individual = $136,50 / 100 = 1,36 \text{ US\$/b.}$

EJEMPLO 17

Nos basamos en el ejemplo 13, partiendo de un aumento de la productividad en todas las regiones petroleras.

Región petrolera	Capital Invertido (US\$)	Producción anual (b/a)	Precio de producción individual de un barril	Precio de producción individual de toda la producción	Precio de producción general de toda la producción	Ganancia extraordinaria	Cuota de ganancia extraordinaria
	US\$	b/a	US\$/b	US\$	US\$	US\$	%
A	45	45	0,42	18,90	63,00	44,10	98
B	47,5	38	0,525	19,95	53,20	33,25	70
C	10	5	0,84	4,20	7,00	2,80	28
D	40	12	1,40	16,80	16,80	0,00	0
Total	142,5	100		59,85	140,00	80,15	

Cuota promedio de ganancia extraordinaria = $80,15 / 142,5 = 56,25\%$

Precio de producción general = 1,40 US\$/b.

Precio promedio de producción individual = $59,85 / 100 = 0,60$ US\$/b.

errónea de que con el desarrollo de la productividad pierdan importancia las ganancias extraordinarias en la industria petrolera. Sin embargo, no ocurre así si medimos su importancia por el capital invertido, dado que el desarrollo de la productividad implica que con la misma cuantía de capital invertido se produzca un número mayor de barriles de petróleo, de tal forma que al disminuir la ganancia extraordinaria por barril, todavía pueda crecer la importancia de ésta comparada con el capital invertido. Como puede demostrarse matemáticamente, todo depende de las condiciones concretas, de qué manera se desarrollan las productividades en las diferentes regiones petroleras. Es decir, en lo que se refiere a la importancia de la ganancia extraordinaria en la producción de petróleo crudo, no existe ninguna tendencia hacia un aumento o disminución en el tiempo; su importancia puede variar considerablemente de una época a otra, pero no existe ninguna tendencia definida.

Finalmente, vale la pena señalar en el ejemplo 17, que mientras observamos un aumento ligero de la cuota general de ganancia extraordinaria, todas las cuotas de ganancia extraordinaria de las diferentes regiones bajaron. Este fenómeno, a primera vista paradójico, se explica por el cambio en la distribución del capital total invertido en las diferentes regiones petroleras.

Hasta aquí hemos estado suponiendo una condición muy artificial y estrecha: el equilibrio permanente entre la oferta y la demanda. Y sin embargo, aun así, hemos podido observar las combinaciones sumamente complejas a las cuales da lugar la ganancia extraordinaria. Detrás de las mismas cifras globales pueden ocultarse situaciones concretas totalmente distintas. Para comprender la ganancia extraordinaria en su complejidad ha sido necesario calcular algunos ejemplos.

Dejemos de lado la condición según la cual la oferta y la demanda se equilibran. En tal caso debemos añadir ciertas observaciones.

Siempre que la oferta excede a la demanda, sea por haber crecido más rápidamente la primera que la segunda; o sea por cualquier otra causa, el precio comercial cae por debajo del precio de producción general. En este caso, los capitalistas de la región petrolera D, que representa las peores condiciones naturales, entran en crisis, lo que no excluye que sigan existiendo ganancias extraordinarias para todos los demás. Incluso puede presentarse un caso mucho más extremo. Si la sobreoferta resulta de la ampliación de la producción en las regiones más fértiles, ocurre que mientras se arruinan los capitalistas de la región petrolera que tiene las peores condiciones naturales, surgen nuevas ganancias extraordinarias

en otras partes. De manera que es perfectamente posible que mientras una parte de la industria está por arruinarse, crece el total de la ganancia extraordinaria. Una situación como ésta naturalmente no impediría a la industria petrolera en su conjunto, apoyar por todos los medios de comunicación posibles, la difusión de relatos sombríos sobre los productores en ruina, creando así la impresión de una crisis “general” de la industria. En fin de cuentas, todos saldrían ganando con precios mayores.

Se necesitan condiciones realmente extremas para que desaparezcan, temporalmente, todas las ganancias extraordinarias; por ejemplo, nuevos descubrimientos de petróleo en cantidades excesivas. Por lo general, si bien para cada compañía petrolera es la escasez de sus reservas lo que principalmente puede preocuparle -ya que sin reservas suficientes no puede mantenerse su posición en el mercado- para la industria en su conjunto la escasez de petróleo siempre significa un auge en virtud del alza general de los precios; y viceversa, mientras que cada compañía anhela disponer de abundantes reservas para ampliar su participación en el mercado, la abundancia de petróleo, nuevos descubrimientos importantes, constituyen la verdadera amenaza para la industria entera.

Ya hemos demostrado que la cuota general de ganancia extraordinaria no tiende a disminuir o a aumentar en una forma previsible, si bien es susceptible a diferentes variaciones con el tiempo. Pues bien, como a la par con el crecimiento económico general crece la demanda de petróleo, y este crecimiento no puede ser satisfecho de hecho por un simple aumento de productividad del capital petrolero existente, crecen también las inversiones en la producción de petróleo. De allí *la ley general según la cual la ganancia extraordinaria total tiende a crecer en función del desarrollo económico general del mundo capitalista*. Hablamos de una tendencia dadas las posibles oscilaciones por las causas expuestas: la variación de la productividad media con la productividad general, etc. Por lo demás, la velocidad con la cual crece la demanda de petróleo no depende simplemente del crecimiento económico general del mundo capitalista, sino también de todo un conjunto de otros factores, como, digamos, el desarrollo tecnológico, el desarrollo de los precios, etc. En las últimas décadas, y en términos generales, la demanda de petróleo creció más rápidamente que la economía capitalista mundial; tal situación, lógicamente, puede cambiar en el futuro, y ya ha comenzado a cambiar en el momento en que estamos escribiendo estas líneas.

Es esta ley general la que nos explica cómo es posible que la industria petrolera internacional acuse año tras año, década tras década, superganancias; y es

esta misma ley la que nos muestra los mecanismos del enriquecimiento continuo y fabuloso de los propietarios, particularmente de los grandes terratenientes petroleros. En cuanto a los propietarios en general, salta a la vista su total pasividad en el enriquecimiento del que disfrutan. Sin contribuir en lo más mínimo al crecimiento económico general del mundo capitalista, son ellos quienes mejor se aprovechan de dicho crecimiento. El simple monopolio sobre los subsuelos petrolíferos les permite exigir de la sociedad en su conjunto un tributo cada día mayor.¹¹

¹¹ Véase Marx, *op.cit.*, tomo III, p.673.

Capítulo 13. La ganancia extraordinaria y la situación geográfica de los yacimientos petrolíferos

La ganancia extraordinaria está determinada no sólo por las diferencias en la productividad natural de las distintas regiones petroleras, sino además influye en ella, la situación geográfica de éstas con respecto al mercado. El petróleo hay que producirlo donde se encuentra; de allí que su costo de transporte desde diferentes regiones petroleras a un mismo mercado pueda diferir de manera significativa, dando lugar los diferentes costos de transporte, de por sí, a una ganancia extraordinaria.

Si este factor por lo general no juega un papel importante en la industria propiamente dicha, ello obedece a dos razones. De un lado, cada capital escoge la ubicación geográfica de su inversión según los mismos criterios generales, y entre ellos el de minimizar los costos de transporte, no solamente de las mercancías producidas para la venta, sino además el de las mercancías a comprar y necesarias para producir. Del otro, el costo de transporte de las mercancías depende en primer lugar de sus pesos respectivos, y no de sus valores, de modo que en el total del precio de producción que resulta para el mercado, la importancia de la parte que corresponde al transporte es menor o mayor, dependiendo del peso relativo de una mercancía comparado con su valor. Y así mismo, las ganancias extraordinarias por concepto de diferencias en el costo de transporte, comparadas con el capital invertido en la producción, pueden alcanzar poco o mucho monto. A los productos propiamente industriales con frecuencia corresponde un peso relativamente pequeño en comparación a sus valores.

Por lo general ocurre todo lo contrario en la minería y en el petróleo. No solamente concurren frecuentemente a un mismo mercado los minerales extraídos de las más diversas partes del mundo -y ya por esta razón las diferencias en el costo de transporte llegan a ser importantes- sino que además, dado el valor generalmente pequeño de los minerales en comparación a su peso, el costo de transporte fácilmente supera en importancia, en la determinación del precio de producción en el mercado, al valor mismo de los minerales respectivos. En la industria petrolera internacional el transporte quizás supera en importancia a las diferencias de productividad natural en la formación de la ganancia extraordinaria.

El transporte es, en principio, una actividad económica ajena a la producción de petróleo. De allí que cuando hablamos del costo de transporte entendemos por ello el precio que paga el capitalista productor de petróleo crudo a la empresa

transportista; por tanto, este costo representa el precio de producción e incluye una ganancia media para el capital invertido en el transporte. ¿Qué influencia tiene el costo de transporte en la formación de la ganancia extraordinaria? Antes de responder a esta interrogante, volvamos primero una vez más a consideraciones en términos de valores.

El valor de un barril de petróleo lo determina el trabajo socialmente necesario para producirlo. Dado que su producción implica el intercambio directo con la naturaleza en el lugar de extracción, las situaciones geográficas respectivas a la producción y al mercado -a los pozos y a las refinerías concretamente- no tienen por qué coincidir. De allí la necesidad del transporte. En resumen, el valor de un barril de petróleo en el mercado se descompone siempre en dos partes:

1. el trabajo socialmente necesario para producido; y
2. el trabajo socialmente necesario para transportarlo hasta el mercado.

Ya examinamos en el capítulo anterior cómo se forma el valor de un barril de petróleo, cómo se determina el trabajo socialmente necesario para producirlo, dejando de lado el problema del transporte; por tanto, nos toca ahora investigar cómo precisar el valor del transporte; el trabajo socialmente necesario para transportar ese barril, suponiendo el valor del petróleo como dado. Luego precisaremos cómo estos dos factores operan conjuntamente.

La productividad del trabajo en la industria del transporte depende del capital mismo. Por ejemplo, en el transporte del petróleo: por vía marítima, en buques-tanques, la mayor productividad es en cualquier caso función del capital invertido, de las dimensiones superiores de los buques y de otras particularidades tecnológicas. De allí que dada la concurrencia de los capitales, la productividad media por lo general coincida con las productividades individuales. Lo mismo ocurre si consideramos el transporte por vía terrestre, por oleoducto. Ello implica que en el transporte, como industria propiamente dicha, generalmente no se crean plusvalías extraordinarias. El valor social y los valores individuales tienden a coincidir.

No obstante esto, resulta claro que la propiedad privada sobre la tierra o sobre determinadas vías marítimas -trátase o no de propiedades correspondientes a Estados nacionales- forzosamente influya, de una u otra forma, en la industria del transporte. Cómo, de qué manera ello ocurre, lo veremos oportunamente, al investigar el problema de la propiedad territorial en relación específica con la industria petrolera. De momento seguiremos ignorando la existencia de la propiedad privada sobre los recursos naturales, tal como hemos venido haciendo en

capítulos anteriores. Veamos ahora, en el ejemplo 18, que se basa directamente en el ejemplo 12 del capítulo 11, cómo determinar los valores considerando conjuntamente la producción y el transporte.

EJEMPLO 18

Región petrolera	Valor individual de un barril en boca de pozo	Valor social del transporte al mercado	Valor individual de un barril en el mercado	Plusvalía extraordinaria por barril producido	Valor social de un barril en boca de pozo
	horas	Horas	horas	horas	horas
A	0,5	0,2	0,7	3,1	3,6
B	1,0	2,8	3,8	0	1,0
C	1,5	2,2	3,7	0,1	1,6
D	2,0	0,4	2,4	1,4	3,4

El valor social de un barril en el mercado es igual a 3,8 horas.

Partiendo de los mismos supuestos válidos para el ejemplo 12, resulta evidente que el valor social de un barril en el mercado lo determina la región petrolera B, ya que ahora es ella la que representa las peores condiciones naturales *tomando en cuenta la situación geográfica*. Su alta productividad natural es más que neutralizada por una situación geográfica desfavorable.

Por tanto, por cada barril de las demás regiones existe una plusvalía extraordinaria. ¿Quién se la apropiará? ¿La empresa transportista o la productora? De lo ya expuesto se desprende que no puede ser la transportista debido a la concurrencia de los capitales en esta rama de producción. En consecuencia, la plusvalía extraordinaria se la apropia, en primera instancia, la empresa productora. Aquí entran en juego los mecanismos ya referidos. Las diferencias entre las productividades naturales y entre las situaciones geográficas, de un lado, y la concurrencia individual de los productores al mercado, del otro, crean una plusvalía extraordinaria para todos aquellos particularmente favorecidos en cuanto a las condiciones naturales (geográficas y otras) en las cuales se encuentran sus capitales, comparadas con las peores condiciones. Sus productividades excepcionales no están sujetas a la concurrencia de los capitales.

En consecuencia, el valor social de un barril de petróleo en cada región petrolera, está dado por la diferencia resultante entre el valor social en el mercado y el valor social del transporte hasta éste. Lógicamente, en una industria en la cual el transporte es parte inherente a la producción, a un único valor, en el mercado

necesariamente deben corresponder diferentes valores de la mercancía en tanto ésta se encuentra a diferentes distancias de dicho mercado.

Volvamos ahora a hablar en términos de precios de producción y veamos un ejemplo:

Si comparamos el ejemplo 19 con los ejemplos del capítulo anterior, encontramos la diferencia de que ahora no existe más un precio de producción general único por barril de petróleo, sino precios de producción generales en boca de pozo diferentes. Sin embargo, sigue existiendo la misma situación de ganancias extraordinarias, diferentes en cada región petrolera, con excepción de aquella que resulta determinante para el precio de producción general en el mercado por representar las peores condiciones naturales. Pero, si a base del ejemplo 19 variáramos la cuantía del capital invertido en las diferentes regiones, si variáramos las productividades, etc., y examináramos la variación de las ganancias extraordinarias así como de sus cuotas, nos encontraríamos exactamente con los mismos resultados del capítulo anterior. Todo lo que habría pasado es que los ejemplos resultarían ahora ligeramente más complicados por tomarse en cuenta el transporte. O sea, *es evidente que todos los resultados del capítulo 12 sobre el movimiento de las ganancias extraordinarias y sobre las cuotas de ganancia extraordinaria, continúan siendo válidos sin el menor cambio.*

Como se observa en el ejemplo 19, no es la región petrolera que tiene la menor productividad natural, la región D, la que determina el precio de producción general, sino la región C, la cual, tomando en cuenta su situación geográfica, representa las peores condiciones naturales.

Dados el precio de producción general en el mercado, de un lado, y el costo del transporte del otro, obtenemos el precio de producción general en cada región petrolera a partir de la diferencia de éstos.

Lo que aún nos falta por investigar es la consecuencia del costo de transporte, su aumento o su disminución, sobre las ganancias extraordinarias y las cuotas de ganancia extraordinaria. Procedamos como en el capítulo anterior. Supongamos una producción constante, y un equilibrio de la oferta y de la demanda al precio de producción general vigente en el mercado.

Ejemplo 20. Como puede apreciarse en el caso de la región más fértil, la región A, con su alta productividad natural coincide además una situación geográfica ventajosa; de ello resulta una alta ganancia extraordinaria y una alta cuota de ganancia extraordinaria. En el caso de la región B, la alta productividad

EJEMPLO 19

Seguimos basándonos en los ejemplos anteriores.

Región petrolera	Capital invertido	Producción anual	Precio de producción individual de toda la producción	Precio de producción individual de un barril en boca de pozo	Costo de transporte del barril al mercado	Precio de producción individual de un barril en el mercado	Ganancia extraordinaria por barril	Precio de producción general de un barril en boca de pozo
	US\$	b/a	US\$	US\$/b	US\$/b	US\$/b	US\$/b	US\$/b
A	5	3	2,10	0,70	0,10	0,80	1,70	2,40
B	5	2	2,10	1,05	1,40	2,45	0,05	1,10
C	5	1,5	2,10	1,40	1,10	2,50	0	1,40
D	5	1	2,10	2,10	0,20	2,30	0,20	2,30

El precio de producción general en el mercado está dado por 2,50 US\$/b.

EJEMPLO 20

Nos basamos en el ejemplo 19

Región petrolera	Capital invertido	Producción anual	Precio de prod. individual de 1 b en boca de pozo	Costo de transporte del barril al mercado	Precio de prod. individual de 1 b en el mercado	Precio de producción general de 1 b en boca de pozo	Precio de prod. individual de toda la boca de pozo	Precio de prod. general de toda la boca de pozo	Ganancia extraordinaria	Cuota de ganancia extraordinaria
	US\$	b/a	US\$/b	US\$/b	US\$/b	US\$/b	US\$	US\$	US\$	%
A	75	45	0,70	0,10	0,80	2,40	31,50	108	76,50	102
B	75	30	1,05	1,40	2,45	1,10	31,50	33	1,50	2
C	50	15	1,40	1,10	2,50	1,40	21,00	21	0	0
D	50	10	2,10	0,20	2,30	2,30	21,00	23	2	4
Total	250	100					105	185	80	

Cuota promedio de ganancia extraordinaria = $80,00 / 250 = 32\%$.

natural prácticamente queda neutralizada por su situación geográfica desventajosa.

Supongamos ahora un aumento en el costo del transporte:

Ejemplo 21. Vemos aquí que ya deja de ser la región C y pasa a ser la región B la que determina el precio de producción general en el mercado. Y es que con el aumento del costo del transporte, lo decisivo en adelante es la desventajosa situación geográfica de la región B, en lugar de serlo su productividad natural favorable. En la región B ha desaparecido, por lo tanto, toda ganancia extraordinaria, habiendo surgido una ganancia extraordinaria en la región C, donde antes no la había.

En las regiones A y D las ganancias extraordinarias y por consiguiente las cuotas de ganancia extraordinaria, han aumentado. Efectivamente, como se encuentran en una situación geográfica ventajosa, en la medida en que aumenta el costo del transporte, tal situación se expresa en una mayor ganancia extraordinaria.

Generalmente hablando, la situación es la siguiente: a más altos costos de transporte, mayores ganancias extraordinarias en todas las regiones petroleras ubicadas en situaciones geográficas relativamente favorables, es decir, en situaciones geográficas más favorables que la de la región petrolera determinante del precio de producción general. En las regiones ubicadas en situaciones relativamente desfavorables ocurre lo contrario. Allí las ganancias extraordinarias obedecen a sus productividades particularmente altas, pero dichas ganancias desaparecen en la medida en que sube el costo del transporte y que la situación geográfica desventajosa se impone como determinante. En resumen, con el aumento del costo del transporte, de un lado, surgen nuevas ganancias extraordinarias, y del otro, desaparecen las ganancias extraordinarias existentes; como resultado total, puede darse tanto un aumento como una baja de la ganancia extraordinaria; en nuestro ejemplo hubo un aumento.

Pero llevemos el proceso descrito a su extremo teórico. En la medida en que sube el costo del transporte y desaparecen las ganancias extraordinarias en las regiones más desventajosamente situadas, son éstas las que, una después de la otra, van imponiéndose como determinantes en cuanto al precio de producción general. Es lo que observamos en el ejemplo 21. Finalmente, con un aumento cada vez mayor del costo de transporte, es la región ubicada en la peor situación geográfica la que determina el precio de producción general. A partir de este momento, todas las demás regiones se encuentran en situaciones geográficas relativamente favorables, y un nuevo aumento en el costo del transporte implicara ahora un

EJEMPLO 21

Nos basamos en el ejemplo 20 suponiendo un aumento en el costo del transporte de un 50%

Región petrolera	Capital invertido	Producción anual	Precio de prod. individual de 1 b en boca de pozo	Costo de transp. del barril al mercado	Precio de prod. individual de 1 b en el mercado	Precio de prod. general de 1 b boca de pozo	Precio de prod. individual de toda la boca de pozo	Precio de prod. general de toda la boca de pozo	Ganancia extraordinaria	Cuota de ganancia extraordinaria
	US\$	b/a	US\$/b	US\$/b	US\$/b	US\$/b	US\$	US\$	US\$	%
A	75	45	0,70	0,15	0,85	3,00	31,50	135	103,00	138
B	75	30	1,05	2,10	3,15	1,05	31,50	31,50	0	0
C	50	15	1,40	1,65	3,05	1,50	21,00	22,50	1,50	3
D	50	10	2,10	0,30	2,40	2,85	21,00	28,50	7,50	15
Total	250	100					105	217,50	112	

Precio de producción general en el mercado = 3,15 US\$/b.

Cuota promedio de ganancia extraordinaria = $112 / 250 = 44,8\%$.

aumento general de las ganancias extraordinarias. Es preciso advertir, sin embargo, que es éste un caso extremo, excepcional.

Resumiendo, pues, tenemos que un aumento en el costo del transporte puede acarrear como consecuencia tanto un aumento como un descenso en las ganancias extraordinarias de las diferentes regiones, así como en la ganancia extraordinaria total. Por otra parte, un aumento extremo implica un aumento general.

Prosigamos con un ejemplo de lo que ocurre cuando disminuye el costo del transporte.

Ejemplo 22. Comparando el ejemplo 22 con el ejemplo 20, observamos que la región petrolera C deja de determinar el precio de producción general, asumiendo en adelante este papel la región D. Dada la caída del costo del transporte, es la limitada productividad de esta región la que se torna decisiva contra la situación geográfica favorable. Por tanto, en la región D desaparece la ganancia extraordinaria, surgiendo a su vez una en la región C.

En las regiones A y B aumentan las ganancias extraordinarias. Sus situaciones geográficas desventajosas pierden importancia en la medida en que disminuye el costo de transporte.

Tenemos así la situación general siguiente. Al bajar el costo del transporte, sube la ganancia extraordinaria en las regiones cuyas situaciones geográficas son relativamente desventajosas en comparación con la región determinante del precio de producción general. En cambio, en las regiones ubicadas en situación geográfica favorable, disminuyen las ganancias extraordinarias. De allí, que en total la ganancia extraordinaria pueda aumentar o disminuir con un descenso del costo del transporte.

Mientras el costo de transporte persista en una línea de descenso, la productividad natural termina por convertirse en el único factor decisivo, siendo la región petrolera D la que asume el papel determinante, en cuanto al precio de producción general, como fue el caso en nuestro ejemplo. Pero esta región no tiene por qué estar situada en la posición más favorable, como tampoco en la menos favorable. De ahí que, aun disminuyendo el costo de transporte más todavía, el mismo mecanismo continúa funcionando: creación de nuevas ganancias extraordinarias, de un lado, y reducción de las existentes, del otro.

De manera general, al bajar el costo del transporte, el total de la ganancia extraordinaria no acusa ninguna tendencia definida, ni a su disminución ni a su aumento.

EJEMPLO 22

Nos basamos en el ejemplo 20, suponiendo ahora una baja del costo del transporte en un 50%

Región petrolera	Capital invertido	Producción anual	Precio de prod. individual de 1 b en boca de pozo	Costo de transp. del barril al mercado	Precio de prod. individual de 1 b en el mercado	Precio de prod. general de 1 b en boca de pozo	Precio de prod. individual de toda la prod. en boca de pozo	Precio de prod. general de toda la prod. en boca de pozo	Ganancia extraordinaria	Cuota de ganancia extraordinaria
	US\$	b/a	US\$/b	US\$/b	US\$/b	US\$/b	US\$	US\$	US\$	%
A	75	45	0,70	0,05	0,75	2,15	31,50	96,75	62,25	87
B	75	30	1,05	0,70	1,75	1,50	31,50	45,00	13,50	18
C	50	15	1,40	0,55	1,95	1,65	21,00	24,75	3,75	7,5
D	50	10	2,10	0,10	2,20	2,10	21,00	21,00	0	0
Total	250	100					105	187,50	82,50	

Precio de producción general en el mercado = 2,20 US\$/b.

Cuota promedio de ganancia extraordinaria = $82,50 / 250 = 33\%$.

Se observa de lo expuesto que la influencia de la situación geográfica en virtud del transporte y de la disminución o aumento de su costo, en la ganancia extraordinaria correspondiente a la producción petrolera, es, en efecto, sumamente compleja. A su vez, no se destaca ninguna tendencia definida en un sentido u otro, de modo que la ley general que formulamos al final del capítulo anterior guarda plena vigencia.

En el capítulo precedente hemos aludido a las situaciones complejas y contradictorias que pueden surgir como consecuencia del desarrollo de la productividad del capital petrolero y de nuevos descubrimientos, si renunciamos a la suposición artificial de una oferta y una demanda equilibradas; a este cuadro de por sí complejo, debemos ahora añadir lo relativo al desarrollo de la productividad de la industria del transporte y las consecuencias contradictorias que éste puede acarrear para la misma industria petrolera. Por ejemplo, podría llegarse al caso de que por aumentar o disminuir el costo del transporte, en una región petrolera se produjera un auge y en otra la ruina. Se comprende así cómo, para el análisis cabal del mercado petrolero mundial y de su desarrollo histórico, no bastan cifras globales; no es suficiente la recolección de datos aislados que no pueden sino conducir a conclusiones erróneas. Por el contrario, es imprescindible una visión integral que tome en cuenta cada uno de los múltiples factores determinantes al respecto.

Y a todas estas, nos queda todavía por abordar otro de estos factores determinantes, de mayor interés, por cierto, que los anteriores: ¿qué implicaciones tiene dentro de la industria la existencia de una clase de propietarios, de terratenientes petroleros? Es éste el tema a investigar en los próximos capítulos.

Capítulo 14. La renta diferencial del suelo

En los capítulos 11 a 13, al investigar las ganancias extraordinarias y sus cuotas, hemos ignorado la existencia de la clase terrateniente, si bien aludiéramos de vez en cuando al hecho de que las ganancias extraordinarias no necesariamente se las apropian en su totalidad los capitalistas. En este capítulo nos proponemos investigar según cuáles criterios se efectúa el reparto de esta ganancia extraordinaria.

Las posiciones de las dos partes concernientes son principalmente las siguientes. El capitalista arrendatario considera la ganancia extraordinaria como efecto de la productividad excepcional de *su capital*, de allí, piensa él, nada más justo que su derecho a apropiarse enteramente dicha ganancia extraordinaria. Por su parte, el terrateniente arrendador considera la ganancia extraordinaria el resultado de la productividad natural excepcional, o de la situación geográfica particularmente favorable de *su tierra*, de allí, argumenta el terrateniente, nada más justo que el capitalista arrendatario le traspase a él enteramente la ganancia extraordinaria producida. El terrateniente sostiene en respaldo a este criterio que el capitalista ya logró su justo beneficio con la ganancia media.

Anteriormente expusimos la manera como surgen las ganancias extraordinarias, así como el hecho de que no es el capital ni la tierra lo que las genera. Sin embargo, a la hora de argumentar sus posiciones, tanto el capitalista como el terrateniente se apoyan en sólidas bases jurídicas. El uno dispone de un monopolio sobre una parte del capital existente, y el otro, de un monopolio sobre una parte de la tierra, y solamente la asociación de ambos factores posibilita la producción y, en consecuencia, la existencia de la ganancia extraordinaria. De allí que resulte necesario concertar un contrato de arrendamiento, según el cual una parte cede sus tierras por determinado tiempo, a los fines especificados, mientras la otra está obligada a invertir su capital; y es sobre la base de estas obligaciones mutuas que ambas partes deben ponerse de acuerdo en torno al reparto de la ganancia extraordinaria. Entre iguales derechos -la propiedad privada sobre dos factores de producción indispensables- lo que decide es fundamentalmente el poder, la correlación de fuerzas prevaleciente.

La parte de la ganancia extraordinaria apropiada por el terrateniente se denomina *renta diferencial del suelo*, ya que se trata de aquella parte de la renta del suelo que tiene su origen en las diferencias de las condiciones naturales, la otra parte constituye la *ganancia extraordinaria del capitalista*.

Cómo es distribuida concretamente la ganancia extraordinaria entre las dos partes involucradas; es decir cuáles son los términos y las cláusulas concretas de arrendamiento, lo veremos más adelante. Pero es evidente que en tanto haya lugar un reparto proporcional de la ganancia extraordinaria, la ley general que ya formulamos al final del capítulo 12 sigue siendo válida para cada una de las dos partes, como señaláramos en aquella oportunidad. O sea, tenemos en estas condiciones *la ley general según la cual la ganancia extraordinaria del capitalista y la renta diferencial del suelo tienden a crecer en función del desarrollo económico general del mundo capitalista.*

Nos queda, pues, por discutir el método de cómo evaluar la correlación de fuerzas entre los capitalistas y los terratenientes petroleros, siendo tantos los factores determinantes y contando entre éstos, elementos circunstanciales y casuales. Ya que no nos es dado determinar esta correlación de modo abstracto, tendremos entonces que hacerlo en cada caso concreto que en adelante se nos presente. Podemos señalar, sin embargo, dos factores decisivos.

Primero, la competencia o la solidaridad que pueda prevalecer en determinado momento dentro de ambos campos. Ni lo uno ni lo otro depende simplemente de la relativa escasez o abundancia de tierras petrolíferas, como tampoco de la relativa escasez o abundancia de capitales interesados en ser invertidos en la producción petrolera. Un papel decisivo, en efecto, lo juega la medida en que vaya conformándose una *conciencia de* los intereses comunes existentes el seno de uno y otro grupo, de suerte de ir logrando enfrentarse entre sí recíprocamente como conjuntos unificados y compactos, en lugar de hacerlo cada uno de sus integrantes aisladamente, individualmente. En ese momento comienzan a jugar sin lugar a dudas, factores subjetivos. Sea como fuere, el que una tal conciencia de grupo surja o no, dependerá en, primer lugar de la medida en que cada agrupamiento conforme un conjunto económicamente homogéneo concentrado en torno a la actividad petrolera.

Segundo, en lo referente a cada arrendamiento concreto, es lógico que mucho dependa de la evaluación económica previa efectuada por el capitalista interesado y por el terrateniente. El que los yacimientos se supongan interesantes y fértiles, o por el contrario, más bien limitados, tiene necesariamente que influir de una u otra forma en los términos del contrato. Mientras más fértiles se supongan los yacimientos -y así mayores las ganancias extraordinarias que se esperan-, más exigirá el terrateniente y más tendrá que ceder el capitalista. De allí que si, por una u otra causa éste llega a saber con certeza -o apenas a sospechar- de la presencia de

cuantiosos yacimientos, sabrá cuidarse bien de mantener su conocimiento o sospecha en secreto, y por el contrario, no hará más que proclamar el gran riesgo inherente al negocio petrolero, sin cansarse de repetir la historia de uno que otro caso famoso según el cual, a pesar del criterio unánime de que existía petróleo, jamás llegó a encontrarse ni una gota luego de haberse invertido millones de dólares. El terrateniente, muy por el contrario, incluso disponiendo de solo el menor índice de que sus terrenos contienen hidrocarburos -y hasta sin disponer de ninguno- se ocupará de divulgar todo tipo de rumores sobre la pretendida abundancia de oro negro bajo sus posesiones, a fin de fomentar la competencia entre los capitalistas petroleros y lograr a su favor los mejores términos posibles.

Evaluar de antemano una tierra petrolífera, es decir, evaluarla antes de firmar el contrato de arrendamiento, es sumamente difícil e incluso especulativo. Es claro, sin embargo, que en todo caso la ventaja la lleva en este punto el capitalista; es él quien posee la experiencia en la exploración y explotación de yacimientos petrolíferos. Mientras que el terrateniente por lo general se encuentra en la condición de propietario petrolero por pura casualidad. Lo que éste conoce de su tierra es la superficie, y no el subsuelo. No obstante, ya señalamos antes que en fin de cuentas solamente el taladro puede aportar información precisa sobre el petróleo existente bajo tierra. Por otra parte, la exploración y la explotación son actividades ejercidas por el propio capitalista, y ninguno estará dispuesto a arriesgar su capital en la exploración de un terreno determinado sin antes tener la certeza de que, en caso de éxito, será él quien efectivamente obtendrá el arrendamiento, y ello en condiciones por lo demás previamente establecidas. Esto último, a fin de que el éxito de la exploración no vaya a servir al terrateniente para aumentar sus exigencias.

Ahora bien, el terrateniente podría decidirse a hacer la exploración por su propia cuenta; en efecto, hoy en día existen empresas contratistas especializadas en la exploración, sin interés alguno en la explotación. Esta posibilidad plantearía sin embargo los siguientes problemas: primero, que el terrateniente disponga o no del capital necesario y, segundo, que esté dispuesto a correr el riesgo, inherente a la exploración, de perder el capital invertido. En el caso opuesto de un arrendamiento directo, es el capitalista, quien asume tal riesgo, no teniendo el terrateniente nada que perder; al contrario: la mera exploración ya le genera una renta del suelo.

Los arrendamientos petroleros se dividen en dos periodos bien definidos: el primero, de exploración, generalmente de unos meses hasta unos pocos años, y un segundo período de explotación; ello suele ser así salvo, naturalmente, cuando se

trata de la renovación de un arrendamiento, caso en el cual no se necesita de un nuevo período de exploración. Este último caso lo encontraremos más adelante. En lo referente al período de exploración, es de hacer notar que por el solo hecho de otorgar el permiso de pisar sus tierras y explorarlas, el terrateniente está ya en condición de exigir una renta del suelo; situación ésta que examinaremos en un capítulo aparte.

En resumen, a la hora de firmar el contrato, las condiciones del mismo dependerán de la apreciación que cada una de las partes involucradas haga en torno a la perspectiva de la cantidad y condiciones del petróleo en cuestión. En este punto el capitalista goza de cierta ventaja frente al terrateniente. De ser el resultado mejor de lo esperado por ambas partes, será el capitalista quien llevará la ventaja; de ser peor, el arrendador será el favorecido. Sin embargo, el arrendatario siempre se reserva para el caso extremo de que no se encuentre petróleo, o bien que éste se encuentre en cantidades insuficientes, el derecho de renunciar al arrendamiento.

Hasta aquí hemos expuesto las dificultades para evaluar un arrendamiento debido a las condiciones naturales mismas de la producción petrolera. Veamos ahora las dificultades que se presentan por concepto de capital. En tal sentido debemos tener presente que la ganancia extraordinaria depende del monto de las inversiones del arrendatario, y no solamente de dicho monto, sino, además, de la manera como se invierta este capital.

Como caso más sencillo, supondremos el de un terrateniente en negociación con dos posibles arrendatarios, de los cuales uno ofrece invertir el doble del otro; supondremos además que la inversión doble significaría una producción también doble. Entonces tendríamos a su vez una ganancia extraordinaria anual duplicada, acompañada naturalmente de un agotamiento dos veces más rápido del yacimiento. Ahora bien, aun ofreciendo o aceptando ambos las mismas condiciones para el arrendamiento, el propietario preferiría al capitalista mayor. ¿Por qué? En fin de cuentas, hasta el momento del agotamiento del yacimiento, los dos pagarían -suponiendo precios constantes- la misma renta diferencial. Ocurre sin embargo que el uno la pagaría más rápidamente que el otro; y disponer de una suma de dinero más temprano que tarde, de por sí constituye una ventaja, aunque sea solamente en virtud de los intereses que se puedan obtener. Lógicamente, el capitalista mayor, consciente de esta ventaja, pedirá condiciones más favorables que las eventualmente ofrecidas al capitalista menor.

Es prácticamente posible que el capital mayor sea, por añadidura, más productivo por la escala de producción. De allí que la ventaja que ofrezca sería

evidentemente más importante aún.

Pero incluso en el caso contrario, en el cual la productividad media del capital mayor fuese más baja -en virtud de las condiciones naturales que lógicamente imponen un límite a la cantidad de capital que pueda ser invertido en las mismas condiciones de productividad- incluso en este caso, el capital mayor puede significar una gran ventaja para el terrateniente. ¿Por qué? El petróleo físicamente presente, es decir, el petróleo que objetivamente se encuentra en el yacimiento, y el que en total realmente se extrae, son cantidades muy distintas. Con los métodos de producción actuales por lo general sólo se extrae 1/4 ó 1/3 del total, quedando allí, al abandonarse la explotación del yacimiento, todavía 3/4 ó 2/3 de petróleo total. Extraer un porcentaje mayor es más costoso. En qué medida lo es, depende de toda una serie de factores técnicos: la presión de gas en el yacimiento, la calidad de las piedras porosas o de las arenas que contienen el petróleo, etc. Así, invirtiendo un capital mayor y usando desde el principio los llamados métodos de recuperación secundaria (inyectando, digamos, por cada barril extraído un volumen de agua o de gas correspondiente a la presión natural en el yacimiento), el volumen total de petróleo extraído del yacimiento será mayor, y, con éste, también será generalmente mayor la ganancia extraordinaria. Y ello, aunque las inversiones adicionales muy bien pueden implicar una productividad media menor. Nuevamente el capitalista, consciente de las ventajas que él aporta, demandará condiciones más favorables que los demás, y aun así podrá resultarle este arrendatario más provechoso al terrateniente.

Lo expuesto nos lleva a una conclusión importante. *El terrateniente en principio preferirá como arrendatario a aquél capitalista que disponga de mayor capital*, aunque lógicamente cada caso concreto dependerá todavía considerablemente de las negociaciones mismas, de las ofertas de los competidores, etc.

Podemos observar, por lo demás, cómo el terrateniente no es en absoluto indiferente a los métodos de producción aplicados por el capitalista. De allí que el carácter de los mismos bien pueda ser incluido en el contrato de arrendamiento. Es decir, al capitalista arrendatario puede obligársele en el contrato, no sólo a invertir un capital mínimo determinado, sino además, a emplear métodos específicos de producción que le resulten al propietario de particular interés.

He aquí la causa económica por la cual los terratenientes se complacen tanto en hablar de medidas conservacionistas, hipócritamente preocupados por el destino de la humanidad y de las generaciones futuras, así como por la disponibilidad que

éstas puedan encontrar del “valioso” recurso natural. Aparte del interés general del terrateniente en exaltar el «valor» que representa el petróleo a fin de justificar mayores exigencias frente al capitalista arrendatario, vemos que su interés en la conservación de hidrocarburos es muy directo. No es el caso, pues, de dejarnos engañar por la propaganda del terrateniente, según la cual éste se presenta en nombre de la humanidad como defensor y guardián de dicho recurso natural. Lo que en realidad ocurre, en fin de cuentas, es que la existencia de los terratenientes obstaculiza una explotación racional de los yacimientos petroleros. El sector terrateniente está en favor de medidas conservacionistas solamente en tanto que éstas implican un aumento de la renta del suelo. En aquellas oportunidades donde, por el contrario, las medidas conservacionistas lesionan sus intereses -y al respecto veremos casos concretos más adelante- los terratenientes siempre se han comportado con la misma voracidad destructiva que los capitalistas.

El desarrollo capitalista por lo general implica no solamente la destrucción de los recursos naturales de la tierra, sino además la degradación de la fuerza de trabajo del pueblo. Mientras los señores terratenientes versan toneladas de tinta por lo primero, por lo segundo ni una gota se les escapa; ello basta para demostrar la “sinceridad” de sus argumentos. En general, los terratenientes -desde sus posiciones parasitarias- contribuyen tanto a la destrucción de los recursos naturales como a una mayor degradación de la fuerza de trabajo del pueblo.

Finalmente, cabe otra observación. Analizando al capitalismo, el investigador se tropezará siempre con el inconveniente de lo sumamente difícil -lo imposible incluso- que es obtener datos precisos al respecto. Cada empresa se cuida de mantener esta información en secreto, limitándose a publicar solo los datos más generales y globales. Tal conducta la explican dos causas: primero, a menor conocimiento de los asuntos propios por parte de las empresas competidoras, mayor el margen de maniobra de cada empresa frente a las demás. Segundo -y hoy es ésta quizás la causa más importante- a fin de evitar impuestos, las empresas procuran, en la medida de sus posibilidades, ocultar el verdadero monto de las ganancias logradas. Naturalmente, las empresas están obligadas a aportar al Estado, más precisamente al Fisco, las informaciones necesarias para el cálculo de los impuestos; pero las posibilidades de manipulación de datos por parte de las empresas son amplias, en contraste con los recursos del Fisco, relativamente escasos, para verificarlas. Por lo demás, el Fisco está obligado a mantener en secreto las informaciones obtenidas, no pudiendo publicar, a su vez, sino cifras globales, promedios, etc.

Y es que ninguna industria está rodeada de tantos secretos, de tantos y tan variados -y generalmente tan contradictorios- rumores; en fin, de tantas “teorías”, como la industria petrolera; ninguna industria más que ésta, tan directamente asociada, de hecho engranada, a la política diaria de naciones enteras. A tal desenfreno especulativo y desborde de interpretaciones “científicas”, se presta indudablemente, como hecho objetivo, la extrema complejidad teórica de los mecanismos económicos que rigen la producción de petróleo en una sociedad capitalista, complejidad mucho menor en otras ramas industriales, v.gr. la industria automotriz o la textil. Pero si tal complejidad contribuye notablemente a crear la cortina de humo que rodea el funcionamiento verdadero de la industria del petróleo, ello no constituye en modo alguno su causa fundamental. La causa fundamental no es otra que la lucha entre el capital y la propiedad petrolera por el reparto de las ganancias extraordinarias; lucha que de por sí, es una lucha *política* como lucha de clase que es. En esta contienda, la propaganda y la desinformación juegan un papel importante; los rumores contradictorios reflejan intereses contradictorios: los intereses del capital y los del sector terrateniente respectivamente.

Como marxistas que pretendemos ser, al analizar el imperialismo petrolero, tenemos que examinar, de cada artículo de prensa que utilicemos, de cada libro, de cada información, de cada argumento, su contenido de clase; si el mismo refleja el punto de vista clasista del terrateniente o del capitalista. El análisis que aquí desarrollamos, en tanto análisis marxista, no puede reflejar ni el punto de vista clasista del terrateniente ni el del capital: en tanto análisis marxista tiene que reflejar el punto de vista de clase del proletariado.

Capítulo 15. La renta diferencial e inversiones sucesivas de capital

En el capítulo 11 suponíamos implícitamente que cada capital adicional invertido en una región petrolera lo fuera al lado de otro ya invertido, y que tuviera la misma productividad que la de los capitales invertidos con anterioridad. Esta suposición no es de ningún modo imprescindible. Podemos también considerar que en la explotación de un yacimiento se hagan varias inversiones sucesivamente, de productividades diferentes.

Consideremos por ejemplo, el caso de una inversión de un monto determinado en la mejor región petrolera, en nuestros ejemplos la región A. Supongamos ahora en el mismo yacimiento una segunda inversión del mismo monto, y que ella alcance una productividad solo equivalente a la de los capitales invertidos en la región B. Resulta claro que, en lo concerniente a la formación de ganancias extraordinarias, el efecto aquí logrado es absolutamente el mismo que de haberse invertido el primer capital en la región A y el segundo en la región B. Como también el hecho de que obtendríamos el mismo resultado si las dos inversiones se hubieran efectuado sucesivamente en la región B, siendo la segunda inversión más productiva que la primera, de modo de equivaler a una inversión en la región A. Que la segunda inversión pueda resultar más productiva que la primera es perfectamente factible, en virtud, digamos, de que una parte de la primera inversión se haya gastado en la exploración o en la construcción de vías de acceso, mientras que la segunda inversión haya sido destinada entera y directamente a la ampliación de la producción.

Por tanto, en lo referente a la formación de ganancias extraordinarias en esta industria, es lo mismo considerar inversiones sucesivas y de productividades diferentes en una misma tierra petrolífera, que diferentes inversiones en distintas tierras petrolíferas de productividades naturales diferentes.

Existe, sin embargo, una distinción con respecto al reparto de la ganancia extraordinaria. Ya vimos en el capítulo anterior cómo el capitalista que ofrece invertir un capital excepcionalmente alto puede obtener mejores condiciones de arrendamiento que otros. Es decir, el reparto eventual de las ganancias extraordinarias adicionales resultantes de la inversión de un capital adicional ofrecido, se hará en proporciones más ventajosas para el capitalista que el reparto de las ganancias extraordinarias resultantes de la primera inversión estándar y habitual. Pero hay más. Una vez determinadas las condiciones del arrendamiento con base en las evaluaciones hechas de las condiciones naturales y de las

inversiones previstas, dichas condiciones son fijas e invariables por toda la duración del arrendamiento. Partiendo de ellas, el capitalista puede decidir si vale la pena o no invertir otros capitales adicionales a causa, por ejemplo, de que los yacimientos descubiertos hayan resultado mucho más importantes de lo que se pensaba previamente; o bien porque nuevas técnicas hayan hecho posible ampliar la producción; o bien aún porque los precios subieran, etc. Así, en base a la actuación del capitalista por cambiar las circunstancias del mercado, puede darse que los términos del arrendamiento vayan resultándole cada vez más favorables al capitalista y relativamente siempre más desfavorables al terrateniente.

Como es lógico, también es posible que, por cambiar las circunstancias del mercado o por haberse hallado yacimientos pobres de rápido agotamiento, el arrendamiento resulte cada vez más desventajoso para el capitalista arrendatario; pero recordemos: en el caso más extremo este último puede siempre renunciar al arrendamiento.

En resumen, en toda la duración del contrato de arrendamiento, mientras que el terrateniente se encuentra en una situación de total pasividad -percibiendo la renta del suelo según los términos fijados- el capitalista tiene libertad de acción, de reaccionar según las condiciones cambiantes del mercado, etc., con inversiones adicionales; tal hecho tiene como resultado que el arrendamiento tienda a ser cada vez más ventajoso para él a lo largo de su duración. De allí que *mientras el capitalista arrendatario lucha por una larga duración del contrato de arrendamiento, el terrateniente, al contrario, lucha por contratos de corta duración.*

La hora del terrateniente le llega con el vencimiento del contrato, acontecimiento éste que en Venezuela denominamos *reversión*. Es el momento del terrateniente para reevaluar el arrendamiento y para aumentar la renta del suelo.

Sin embargo, no se trata ahora tan sólo de una simple reevaluación. Durante el lapso del arrendamiento el capitalista arrendatario se ocupó de explorar las tierras arrendadas, por lo que el terrateniente dispone ahora de conocimientos sobre ellas mucho más precisos que antes. Y lo que es más: el capitalista arrendatario ha efectuado mejoras duraderas, vías de acceso, etc., y ha invertido su capital en los medios de producción necesarios, en la construcción de pozos, de bombas, etc. En efecto, en todos los contratos de arrendamiento, ya sean agrícolas o mineros, figura la cláusula según la cual todas estas *bienhechurías*, al vencerse el arrendamiento, se las apropia el terrateniente sin indemnización alguna; le son revertidas.

Al renegociarse el arrendamiento, el terrateniente se aprovechará doblemente

del período de arrendamiento anterior. Primero, en tanto el trabajo de exploración realizado por el capitalista arrendatario le permitirá en adelante una evaluación más exacta de sus tierras; segundo, por cuanto lo que ofrece ahora será no solamente tierras petrolíferas, sino, además, todo un capital invertido sobre ellas. De aquí en adelante el terrateniente está en condiciones de exigir no sólo una renta del suelo, sino también una parte adicional que en realidad no representa otra cosa que un interés sobre el capital ya invertido por el arrendatario anterior, y que fue apropiado por el terrateniente. He aquí otra razón del por qué el capitalista está interesado en arrendamientos de larga duración y el terrateniente en arrendamientos de corta duración. Por lo demás, es condición indispensable para que se produzca una renegociación del arrendamiento, que éste tiene que vencer antes de que se agoten los yacimientos existentes.

El momento del vencimiento del arrendamiento es la hora “cero” esperada por el terrateniente para aumentar la renta del suelo, la cual incluirá ahora una parte que en realidad, aun apareciendo bajo esta forma jurídica, constituye no una renta del suelo, sino más bien el interés sobre el capital previamente invertido. Nada más lógico que el capitalista arrendatario se prepare a su vez para ese momento decisivo y tome las medidas posibles tendientes a fortalecer su posición en la negociación de la prórroga. La idea de que en el futuro tenga que pagar al terrateniente una suma correspondiente al interés del capital invertido por él mismo, seguramente le resulta insoportable.

Al respecto las medidas defensivas son esencialmente dos. Primero, el arrendatario capitalista no explorará más allá del mínimo necesario, de un lado, a fin de satisfacer lo convenido por el contrato de arrendamiento; y del otro, para poder producir hasta vencerse éste. Es decir, es del interés del arrendatario entregar las tierras arrendadas con un mínimo de reservas probadas de petróleo, ya que éstas simplemente terminarían sirviendo al terrateniente como base para exigir una mayor renta del suelo para el período de la prórroga. Segundo, el capitalista calculará todas las inversiones de suerte que éstas ya se hayan depreciado y hayan sido amortizadas al vencerse el arrendamiento. Además, en el último período de duración de éste, el capitalista suspenderá toda labor de mantenimiento y de reparación que no resulte absolutamente necesaria. Su interés consiste en entregar las tierras arrendadas con las instalaciones en el peor estado posible, con un capital mínimo invertido, de modo de efectuar las nuevas inversiones, así como el trabajo de mantenimiento y de reparación, solamente después de prorrogarse el arrendamiento. Actuando de esta forma, el capitalista busca impedir que el terrateniente se apropie de su capital más allá del mínimo inevitable.

Vemos también aquí cómo la mera existencia del terrateniente representa un freno a una explotación racional de los yacimientos petrolíferos, incluso dentro del contexto capitalista. En el último período del arrendamiento los métodos de explotación del capital son aún más rapaces y destructivos de lo que de hecho corresponde a su naturaleza. A la víspera del vencimiento la despreocupación del capitalista en torno al destino del recurso natural ya no lo es a mediano o a largo plazo; ni siquiera le interesa lo que ocurrirá al día siguiente. Los métodos de explotación que serán empleados por el capital en estas circunstancias serán, incluso desde el punto de vista capitalista, cortoplacistas. Es la existencia del terrateniente lo que impide métodos de explotación más racionales, es decir, de mayores rendimientos para el capital.

El terrateniente por su parte, hará todo lo necesario para obligar al arrendatario a entregarle las tierras arrendadas en el mejor estado posible. Nuevamente el terrateniente se complacerá en hablar de “conservación”, etc., con la misma hipocresía de siempre: a mejores medidas de conservación y de mantenimiento que tome el capitalista, y a más capital que invierta en una explotación racional de los yacimientos, mayor será la renta del suelo que pedirá el terrateniente en el período de la prórroga del arrendamiento. Es esta singular “generosidad” del terrateniente de apropiarse en determinadas condiciones todos los frutos de las mejoras hechas por su arrendatario, lo que constituye un verdadero freno al desarrollo de la productividad.

Capítulo 16. La renta absoluta del suelo

En los capítulos 11 a 13 tratamos la ganancia extraordinaria como tal, haciendo caso omiso de la propiedad privada sobre los recursos naturales monopolizables, tales como el suelo y los yacimientos mineros. De hecho, implícitamente suponíamos que el capital se apropia toda esta ganancia extraordinaria. Luego, en los capítulos 14 y 15, revisamos las consecuencias que tiene la referida propiedad privada, como monopolio de los propietarios frente a los capitalistas, en lo concerniente a la ganancia extraordinaria. Resultó que ésta es susceptible de ser repartida entre los dos. Además, vimos que la lucha alrededor del reparto influye en varios aspectos sobre el cómo, el cuándo y el dónde de las inversiones capitalistas. Pasemos ahora a examinar el efecto económico general que tiene la propiedad privada de recursos naturales como el petróleo.

Ignorando la propiedad privada sobre los recursos petrolíferos, hemos visto en el capítulo 11 que el precio comercial lo determina, como promedio en el tiempo, el precio de producción general, es decir, el precio de producción individual de los capitales invertidos en las peores tierras. Ahora bien, es claro que cualquier propietario, incluso el de las peores tierras, siempre reclama una renta del suelo. “El hecho de que el arrendatario pueda valorizar su capital, sacándole la ganancia corriente, a condición de no pagar renta, no es ninguna razón para que el terrateniente ceda su tierra a aquél de un modo desinteresado...”¹² Esta cita de Marx se refiere a tierras agrícolas destinadas al cultivo del trigo, y lógicamente ella es más cierta aún en el caso de la minería ya que se trata entonces, además, de recursos agotables.

Surge una interrogante: ¿cómo, en base a qué, puede el capitalista arrendatario pagar una renta del suelo sobre las peores tierras? Tal como hemos planteado el problema hasta ahora, esta renta necesariamente constituiría una deducción de la ganancia media sobre el capital invertido. Pero como a lo largo de nuestra exposición siempre hemos supuesto condiciones de competencia entre todos los capitales, éstos no se invierten sino donde se logra una ganancia media. Por tanto, llegamos a la conclusión de que *en tanto que el precio comercial gira alrededor del precio de producción general, es decir, del precio de producción individual de las peores tierras, éstas no pueden ser explotadas capitalistamente.*

Es éste precisamente el punto crucial. En todos nuestros ejemplos supusimos siempre necesaria la producción de las peores tierras para satisfacer la demanda

¹² *Ibid.*, p.696.

existente a su precio de producción individual. Pero ahora, tomando en cuenta la propiedad privada sobre los yacimientos petrolíferos, y las limitaciones que ella impone a la libre inversión de los capitales, resulta que la producción sobre las peores tierras es todavía imposible, a ese nivel del precio comercial. En consecuencia, la demanda sigue superando a la oferta... y el precio tiene que subir más. “El mero hecho de la propiedad jurídica sobre la tierra no procura renta alguna al terrateniente. Le da en cambio la potestad de sustraer su tierra a la explotación mientras las condiciones económicas no le permiten valorizarla de tal modo que le deje un remanente...”¹³ Al subir el precio comercial a un nivel promedio *por encima* del precio de producción individual de las peores tierras, entonces sí es posible explotarlas con una ganancia media sobre el capital invertido y con una renta del suelo para el terrateniente. Esta renta del suelo no forma parte de la ganancia extraordinaria debido a las diferencias de productividad natural, sino que su existencia misma se debe a la propiedad privada sobre los yacimientos. “*Es la misma propiedad territorial la que engendra la renta.*”¹⁴

Esta renta del suelo que aún se cobra sobre las peores tierras recibe el nombre de *renta absoluta del suelo*, por constituir la expresión económica propia e independiente de la propiedad privada territorial, y por no tratarse, como en el caso de la renta diferencial, simplemente de la apropiación de una ganancia extraordinaria existente independientemente de esta propiedad privada, a base de la producción de mercancías y del intercambio individual.

¿De dónde surgen los fondos necesarios para cubrir esta renta absoluta? Además, ¿cómo y cuáles son los factores que determinan su monto? Estas preguntas, nada fáciles de responder, las postergamos para tratarlas en un capítulo aparte junto con otra, todavía pendiente, sobre el origen necesario de los fondos exactos para cubrir la ganancia extraordinaria existente a base de las diferencias en la productividad natural.

Alrededor del mundo podemos observar dos formas básicas de la renta petrolera del suelo: la *regalía* y la *renta porcentual sobre las ganancias*. La regalía consiste en un porcentaje de la producción. Han existido y existen como regalía los más diversos porcentajes, por ejemplo: 1/15, 1/12, 1/10, 1/8, 1/6, 1/3, 1/2 o incluso 3/4. El porcentaje más frecuente e importante es, sin embargo, 1/8, o sea, el 12,5%. Una regalía de 1/8 significa entonces que de cada ocho barriles producidos por el arrendatario, éste debe pagar como renta del suelo al terrateniente, el equivalente al

¹³ *Ibid.*, p.702.

¹⁴ *Ibid.*, p.700. Subrayado en el original.

precio comercial de un barril. Pero, ¿de cuál precio comercial estamos hablando? ¿En el mercado o en boca de pozo? Lógicamente del precio comercial en boca de pozo; allí termina la relación propietario-productor arrendatario, y el terrateniente no tiene nada que ver con el transporte ulterior. Por lo general el terrateniente se reserva además el derecho de recibir la regalía -si así lo desea- no en efectivo sino en especie; es decir, no el equivalente en dinero sino el porcentaje respectivo de la producción misma, lo que permite venderla por su propia cuenta tratando de lograr precios más altos.

La segunda forma básica, la renta porcentual sobre las ganancias, también ha conocido y conoce los más diversos porcentajes, por ejemplo 16%, 50% ó 75%. Como veremos más tarde, el porcentaje más importante ha sido el 50%, o sea, el llamado “*fifty-fifty*”. En este caso, todas las ganancias obtenidas se dividen en dos partes iguales, constituyendo una mitad la renta del suelo, y la otra, la ganancia del capitalista.

Al estudiar la práctica de los contratos de arrendamiento en el mundo, veremos que las dos formas fundamentales señaladas a veces se combinan; es decir, que el arrendatario paga como renta del suelo una regalía más un porcentaje sobre las ganancias que quedan después de reducir la regalía.

Señalemos dos formas más de la renta petrolera del suelo, que figuran generalmente en los contratos de arrendamiento. Primero, existe una renta superficial, o sea, un pago anual determinado por cada hectárea de la superficie del arrendamiento. Esta renta superficial suele variar de un contrato al otro, según sean las expectativas de encontrar petróleo, en grandes o en pequeñas cantidades. Segundo, en los contratos frecuentemente se prevén primas que se pagarán en momentos determinados. Por ejemplo, se fija una prima para pagarse en el momento mismo de firmarse el contrato, o bien al iniciarse la producción; y se pueden convenir otras sumas de dinero más para ser pagadas en determinados momentos, como por ejemplo, al llegar la producción acumulada -o la producción diaria- a determinado nivel, etc.

Pues bien, de la renta del suelo que paga un arrendatario determinado, ¿qué parte representa una renta absoluta y qué parte constituye la renta diferencial? Naturalmente que ello no puede determinarse considerando aisladamente un solo contrato de arrendamiento, sino solamente al tomarse en cuenta todos los contratos de arrendamiento en las diferentes regiones petroleras productoras. En los EE.UU., como veremos, por lo general aun en los arrendamientos de las peores tierras productoras se paga como mínimo una renta del suelo que consiste en una regalía

de un octavo. En tanto que éstas son determinantes para el precio comercial, nos resulta fácil calcular el encarecimiento que se deriva de esta regalía de un octavo por un barril de petróleo. Efectivamente, los arrendatarios respectivos, para lograr una ganancia media sobre sus capitales - y solamente entonces estarán dispuestos a invertir sobre estas tierras- tienen que poder vender el barril de petróleo a un precio que les haga posible traspasar el octavo pagado sin perjuicio de esta ganancia media. Por ejemplo, supongamos que el precio de producción de un barril de petróleo, en éstas las peores tierras productoras, sea de US\$ 1,40. Por ello solamente al vender el barril a US\$ 1,60, los arrendatarios interesados lograrán una ganancia media, ya que tendrán que pagar al terrateniente un octavo, o sea US\$ 0,20. Por tanto, tenemos que el nivel del precio comercial, por la existencia de la propiedad privada territorial, es más alto en un 14,2/7% ($=0,20/1,40$) que en el caso de no existir ésta.

En EE.UU. tenemos, pues, que la renta absoluta está dada por la regalía de un octavo. Ello quiere decir que el pago de esta regalía no afecta en nada a los productores de petróleo de aquel país. Estos no hacen sino traspasar un fondo que proviene de precios mayores causados por la misma propiedad territorial. Es decir, si se llega en los EE.UU. a nacionalizar el subsuelo y a abolir esta renta -cosa políticamente ya imposible en esta fase del capitalismo estadounidense- entonces ello no tendría como consecuencia que el capital petrolero se apropiara adicionalmente el monto de la renta abolida como ganancias adicionales, sino que produciría la caída de los precios.

Solamente lo que se paga más allá de esta regalía de un octavo constituye la renta diferencial, y afecta efectivamente al arrendatario, ya que se deduce de las ganancias extraordinarias que él mismo se apropiaría si no les fueran arrancadas de sus manos por los terratenientes. Entre estos pagos de renta que constituyen renta diferencial, hay unos que por definición misma se reconocen como tales. Por ejemplo, es el caso de las primas de producción, que evidentemente se pagan cuando el arrendamiento ha resultado particularmente exitoso.

Finalmente, tenemos que hacer hincapié en el hecho evidente de que la regalía no constituye una modalidad propiamente capitalista de la renta del suelo, ya que se basa no en una estimación de las posibles ganancias, sino simplemente en la cantidad producida. Esta forma de renta del suelo es de origen *pre capitalista*, como el mismo nombre de “regalía” lo señala: “lo del rey”. Efectivamente, esta forma de renta es contradictoria al régimen de producción capitalista.

Resulta claro que la plusvalía producida por el pueblo trabajador, sea cual

fuere el régimen de producción, siempre puede expresarse en un porcentaje del producto final. En regímenes de producción pre capitalista -como v.gr. el feudalismo europeo-, los métodos de producción o la técnica empleada durante siglos de existencia no variaron de manera significativa, permaneciendo, por tanto, la productividad aproximadamente constante; en estas condiciones, dicho porcentaje es también más o menos constante y puede servir como base del régimen impositivo, de la explotación del campesinado o de la explotación minera.

Por el contrario, en condiciones capitalistas, con el desarrollo permanente de la productividad y el aumento continuo de la composición orgánica, el porcentaje que constituyen las ganancias, comparadas con el producto total, varía permanentemente. Es más, el capitalismo es producción de mercancías, de valores de cambio -y ya no predominantemente de valores de uso, como durante el régimen feudal- y de allí que surja la posibilidad de las crisis económicas, de la permanente variación de la oferta y de la demanda y, en consecuencia, de los precios. En tales condiciones, deja de ser posible cobrar la renta del suelo como antes, con base a un porcentaje determinado de la producción, lo que en un momento dado podría implicar que el terrateniente llegara a apropiarse no solamente toda la ganancia extraordinaria, sino incluso la ganancia media del capitalista y hasta una parte misma del capital invertido, impidiendo así toda la producción. En condiciones capitalistas, la renta del suelo tiene que basarse, en principio, sobre la estimación de las ganancias posibles, lo cual obliga a la desaparición de la forma de un porcentaje de la producción. Así, Marx, refiriéndose siempre a la agricultura inglesa, en los capítulos sobre la renta del suelo, dice: "... hay que observar, por lo que a la renta en productos se refiere, que representa una simple tradición procedente de un régimen de producción ya caduco y que sobrevive como una ruina; su contradicción con el régimen de producción capitalista se revela en el hecho de que ha desaparecido por si misma de los contratos privados y de que, allí donde ha podido intervenir en la legislación, como ocurre con los diezmos eclesiásticos en Inglaterra, ha sido eliminado violentamente como una incongruencia."¹⁵ Pero aquí se plantea una interrogante: ¿cómo explicar que hoy en día en EE.UU., el país capitalista más desarrollado, la forma principal de la renta petrolera del suelo sea la regalía? A esta interrogante tendremos que responder en la segunda parte, al examinar el desarrollo de la industria petrolera estadounidense.

La forma de renta porcentual sobre las ganancias, es ya una forma más apropiada al modo de producción capitalista. Basada en las ganancias, esta

¹⁵ *Ibid.*, p.730.

modalidad impide que, en un año difícil la renta del suelo, llegue a incluir una parte misma del capital invertido; con ella, en un año de dificultades económicas, baja la renta.

Capítulo 17. La renta del suelo en la exploración

Ya en el capítulo 14 mencionamos que los contratos de arrendamiento distinguen siempre entre dos períodos, salvo en el caso de renovación de un arrendamiento; el primer período, de unos meses a unos años, es el período de exploración; y el segundo, de explotación. En los capítulos anteriores investigamos la renta petrolera del suelo en lo que se refiere al segundo período, por lo que nos queda todavía pendiente la renta del suelo durante el período de exploración.

El simple acto de buscar petróleo constituye en sí la primera oportunidad para el terrateniente de exigir al interesado una renta del suelo, por el otorgamiento del permiso de pisar sus tierras y perforarlas. Aun de resultar estériles todas las perforaciones el terrateniente sale ganando. Los pagos habituales son los siguientes:

1. una suma convenida al firmarse el contrato;
2. una renta superficial por cada hectárea de la superficie bajo arrendamiento;
3. una suma convenida al concluirse exitosamente el período de exploración y al iniciarse el período de explotación.

El monto de los tres pagos puede variar considerablemente según las expectativas de éxito. Estas rentas se dividen también en una renta absoluta, que contribuye a aumentar el precio comercial, y una renta diferencial, correspondiente a parte de las ganancias extraordinarias diferenciales. Dadas la gran complejidad y las amplias variaciones de estos pagos, de un lado, y del otro su importancia relativamente limitada, no intentaremos un análisis más detallado de los mismos.

Otra forma de la renta del suelo consiste en lo siguiente: al finalizar el período de exploración, el contrato puede prever que solamente una parte del área explorada se convierte en arrendamiento de explotación, mientras que la otra revierte de una vez al terrateniente. Qué parte habrá de convertirse en arrendamiento de explotación, no se establece, lógicamente, de antemano, ya que de ser así el capitalista se limitaría a explorar sólo dicho sector; esta parte destinada a la explotación se determina según procedimientos y mecanismos establecidos en el contrato, que dan lugar a la intervención de las dos partes interesadas. Es decir, se establece desde un principio un acuerdo entre ambos en torno a cómo llegar a una partición de la superficie explorada.

Una parte del área explorada revierte, por tanto, directamente al terrateniente.

En Venezuela, esta parte constituye las llamadas reservas nacionales. Las ventajas de este procedimiento para el terrateniente son evidentes: dispone ahora de tierras ya exploradas y fáciles de evaluar. Al arrendarlas luego, directamente en un contrato de arrendamiento para la explotación, exigirá una renta del suelo mayor, que incluirá al menos una parte de las ganancias extraordinarias que pueden anticiparse; aparte de que, como ya observamos, la renta del suelo de hecho engordará en virtud del interés sobre el capital invertido previamente en la exploración por el arrendatario anterior.

Capítulo 18. El transporte y la renta del suelo

Del transporte, así como de la refinación y la distribución, nos ocuparemos solamente como factor que interfiere en la relación terrateniente-arrendatario. En el capítulo 13 expusimos que los capitales invertidos en el transporte, en condiciones de competencia, no pueden lograr más que una ganancia media, mientras que todas las ganancias diferenciales se fijan en la fase de la extracción. En aquella oportunidad, sin embargo, hicimos caso omiso de la propiedad territorial.

Una vez considerada la propiedad territorial, se comprende que el transporte posiblemente se encarezca por la renta del suelo que las empresas transportistas deben pagar a los propietarios cuyos terrenos atraviesan. Que esta renta constituya una renta absoluta, haciendo aumentar el precio comercial del petróleo en el mercado, o que por el contrario constituya una renta diferencial, depende lógicamente de las circunstancias concretas.

El mismo esquema se aplica a las vías náuticas, los ríos y mares. Estos generalmente, sin embargo, no constituyen propiedad privada, sino que se encuentran bajo control soberano de Estados nacionales, o se hallan simplemente a la libre disposición internacional. Y, naturalmente, el Estado burgués por regla general no se considera ni se comporta al respecto como propietario sino como simple administrador al servicio de la burguesía. De cobrarse peaje por navegar un río, dicho peaje suele representar sólo los costos de administración y mantenimiento de la vía navegable -si es que para eso alcanza- sin incluir ganancia media ni renta del suelo; ello del mismo modo como el Estado burgués no construye carreteras con espíritu de capitalista empresarial a fin de maximizar las ganancias sobre el capital invertido, sino a precio de costo. Las ganancias las deja el Estado a la burguesía propiamente dicha.

Una notable e importante excepción a esta regla general la representa, en el mercado mundial del petróleo, el canal de Suez, inaugurado en 1896. El peaje siempre incluyó en este caso no solamente una ganancia sobre el capital invertido, sino, además, una renta del suelo. Todo el petróleo producido en el Golfo Árabe y consumido en Europa o en la costa Este de América del Norte, tenía por fuerza que atravesar este canal, a menos que tomara la vía del Cabo de la Nueva Esperanza. Dado que esta vía es considerablemente más larga, y por consiguiente más costosa que la primera, el propietario del canal podía siempre exigir una renta del suelo dentro de los límites de esta diferencia. Hasta 1956 el propietario del canal de Suez fue una compañía anglo-francesa; luego, por expropiación, lo fue el Estado

egipcio. Este, hasta el cierre del canal en 1967 a raíz de la tercera guerra árabe-israelí, siempre se ha comportado como propietario privado. Efectivamente, tal actitud por parte del Estado egipcio no tiene por qué extrañar. No era su propia burguesía la que usaba el canal, sino principalmente la de otros países. El canal podía, pues, constituir una fuente de ingresos para el Estado en beneficio del desarrollo de la burguesía nativa. De qué manera esta renta pagada al cruzar el canal influyó en los precios del mercado mundial, se desprende de la exposición que sobre el mercado mundial hacemos en la tercera parte de nuestro estudio. Según la situación cambiante, ella representó a veces una renta diferencial, a veces una renta absoluta, pero además tuvo efectos desiguales en las distintas partes del mercado mundial.

Capítulo 19. La cuota general de ganancia y la renta del suelo. La distribución de la plusvalía

Respondamos finalmente a las interrogantes todavía pendientes. ¿De dónde exactamente surgen las ganancias extraordinarias? ¿De dónde surgen las rentas absolutas y cómo, y cuáles, son los criterios determinantes de su monto?

Para facilitar la exposición que sigue, llamaremos *ganancia extraordinaria diferencial* a la ganancia extraordinaria que resulta en la agricultura y la minería por las diferencias en la productividad natural -sea que se la apropie el capitalista como ganancia extraordinaria, o sea que se la apropie el terrateniente como renta diferencial- para distinguirla, por ejemplo, de la ganancia extraordinaria que pueda surgir en las industrias de transformación.

En lo concerniente a las ganancias extraordinarias en la industria manufacturera, la respuesta es fácil y evidente. Aquí, las ganancias extraordinarias de unos, causadas por una productividad excepcionalmente alta debido a innovaciones técnicas, corresponden a las ganancias que dejan de percibir sus competidores, quienes tienen que contentarse con menos de una ganancia media. Pero esta explicación no es válida para la minería o la agricultura.

Las condiciones de nuestro modelo, en cuyo marco tenemos que responder a la interrogante planteada, son las siguientes:

1. Todo capital manufacturero hace una ganancia media.
2. Todo capital agrícola o minero en las peores condiciones naturales de los renglones respectivos hace una ganancia media.
3. Todo capital agrícola o minero, en condiciones naturales favorecidas, genera además de la ganancia media, una ganancia extraordinaria diferencial.

A fin de encontrar la solución del problema, regresemos a la determinación del valor de la fuerza de trabajo. Este valor, como el de cualquier mercancía, lo determina el trabajo socialmente necesario para producirla; es decir, el trabajo socialmente necesario para crear las mercancías que le sirven, al consumirlas el obrero, como medio de reproducción. Por ejemplo, supongamos que el valor de la fuerza de trabajo sea de 5 horas diarias, y que al obrero se le pague el salario correspondiente. Pues bien, estas 5 horas diarias representan la suma de los valores de las diferentes mercancías que el obrero consume diariamente y que él necesita para reproducir su fuerza de trabajo. Entre estas mercancías se encuentran, en buena parte, productos agropecuarios y mineros, sea de manera directa o de manera

indirecta, que hayan servido como materias primas en la producción de otras mercancías. Por ejemplo, supongamos que el maíz consumido diariamente vale una hora. Sin embargo, sabemos que en la determinación del valor social del maíz, como producto agrícola, va implícita una plusvalía extraordinaria. Por ejemplo, el maíz consumido posiblemente no representa sino un promedio de 40 minutos de trabajo individual, mientras que los 20 minutos restantes representan plusvalía extraordinaria. Es decir, en la determinación del valor de la fuerza de trabajo ya viene incluida la plusvalía extraordinaria de los productos agropecuarios y mineros. O dicho de otra manera, cuando en el capítulo 5 dividimos la jornada de trabajo, en trabajo necesario y trabajo excedente, definiendo la plusvalía como valor creado por el último, quedaba incluida la plusvalía extraordinaria de la agricultura y de la minería en el valor creado por el primero, es decir, en el trabajo necesario. *Los fondos para la ganancia extraordinaria diferencial en la agricultura y la minería no provienen de la plusvalía extraída por la explotación capitalista, sino del trabajo necesario de la clase obrera, tal como se determina éste a base del mero intercambio individual de las mercancías.*

¿No es contradictorio incluir en la noción de trabajo necesario una parte que cubre en realidad la plusvalía extraordinaria? No, en absoluto. Recapitulemos: la plusvalía extraordinaria surge no en virtud del modo de producción capitalista, sino en virtud de la ley del valor y del intercambio individual de las mercancías. Si nos imaginamos una sociedad de producción simple de mercancías, donde cada uno produce por su cuenta y lleva el producto al mercado, en esta sociedad -que no es capitalista, donde no existe ni burguesía ni clase obrera-también nace esta plusvalía extraordinaria para los productores en intercambio directo con la naturaleza, cuyas condiciones naturales son favorables. Y como quiera que el capitalismo se basa, a su vez, en el intercambio individual de las mercancías, resulta del todo correcta nuestra definición de trabajo necesario, de trabajo excedente, y de plusvalía.

La plusvalía extraordinaria de la agricultura y de la minería no forma parte, de aquella masa de plusvalía apropiada por la clase capitalista y cuyo reparto se disputan sus integrantes entre sí por medio de la concurrencia de sus capitales; en lo fundamental, esta plusvalía extraordinaria permanece fuera del alcance de la clase capitalista en su conjunto. Ella se la apropia un número relativamente reducido de capitalistas y propietarios sin afectar la cuota de ganancia media de la clase capitalista. Es decir, alrededor de dicha plusvalía extraordinaria no se produce un enfrentamiento entre la *clase* de los terratenientes y la *clase* de los capitalistas, sino más bien se dan choques *individuales* entre terratenientes y arrendatarios capitalistas.

De allí también unos problemas particulares del nuevo Estado socialista con la agricultura. Para que efectivamente *todo* el pueblo trabajador pueda disfrutar de la fertilidad mayor de unas u otras regiones agrícolas del país, no basta eliminar la clase capitalista. Es necesario, además, que se suspenda el intercambio individual de los productos agrarios; es necesario que intervenga el Estado socialista, que compre las cosechas en las diferentes regiones a precios distintos y determinados a base de los valores individuales de los productos respectivos en cada región. Es solamente así como puede impedirse que surjan -o bien puede lograrse que desaparezcan cuando existan- grandes diferencias en el nivel de vida en las distintas regiones agrarias. Es al revender el Estado los productos agrarios al precio medio de adquisición cuando efectivamente todo el pueblo trabajador disfrutará de la fertilidad excepcional de las diferentes tierras, por reducirse ahora el trabajo socialmente necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo.

En cuanto a la renta absoluta, la situación es muy distinta. Los fondos necesarios para cubrirla provienen, -por su misma definición- de un precio comercial medio mayor que el precio de producción general. Y en tanto se trata de productos agrícolas y mineros que forman parte del consumo diario de la clase obrera (directa o indirectamente: el petróleo, por ejemplo, deviene energía empleada en la producción de dichos bienes), la ganancia extraordinaria absoluta encarece automáticamente la vida de dicha clase. Ahora bien, hay dos posibilidades. Suponiendo constante el nivel de vida de la clase obrera, la existencia de la ganancia extraordinaria absoluta implica un nivel mayor de los salarios que en caso de no existir ésta, y por tanto, una cuota de ganancia media menor para la clase capitalista. O sea, *en este caso la renta absoluta proviene de una baja de la cuota de ganancia general de la clase capitalista*. Por el contrario, si suponemos constante el nivel de los salarios de la clase obrera, la existencia de la ganancia extraordinaria absoluta implica para dicha clase un nivel de vida menor. *En este caso la ganancia extraordinaria absoluta proviene de una baja del nivel de vida de la clase obrera*. Estos dos casos extremos en la práctica se combinan según los más variados compromisos.

En resumen, el cuadro es el siguiente: En la sociedad capitalista son fundamentalmente tres las clases que se disputan los valores creados por el proletariado: la clase obrera, la clase capitalista y la clase terrateniente. La primera percibe salarios en intercambio por su fuerza de trabajo, mientras que las demás se reparten entre sí la plusvalía extraída a la primera, en las formas de ganancia y de renta absoluta del suelo respectivamente. La proporción que percibe cada una de las tres no es por ningún respecto una proporción fija, sino es el resultado de la lucha

de clases. Por tanto, cada una de las tres clases involucradas puede, en determinadas condiciones, lograr un aumento de su parte, sea a costa de una u otra de las dos clases restantes, sea, a costa de ambas a la vez, dependiendo ello de las circunstancias concretas.

Por ejemplo, el año antepasado -1973- a nivel mundial creció vertiginosamente la renta absoluta del suelo en la producción petrolera. Dependerá ahora concretamente del desarrollo de la lucha de clases en los diferentes países del mundo capitalista, que ello tenga como consecuencia una baja de la cuota de ganancia media de las clases capitalistas respectivas o, por el contrario, una baja del nivel de vida de la clase obrera de cada país, o bien que se llegue a algún género de compromiso. Naturalmente, no nos referimos aquí a aquellos países que, como Venezuela y los demás países de la OPEP, son los primeros beneficiarios de esta renta.

Queda claro, que la renta absoluta del suelo -expresión propia de la propiedad territorial- constituye el verdadero objeto de la lucha entre la clase capitalista y la clase terrateniente. Esta lucha de clases gira alrededor de la apropiación de la plusvalía extraída al pueblo trabajador; y los capitalistas arrendatarios, como sector particular de toda la clase capitalista, están igualmente involucrados en dicho enfrentamiento como los demás miembros de su clase social. Naturalmente, son ellos quienes concretamente pagan la renta del crudo y en particular la renta absoluta. Mas lo cierto es que al pagar esta última, no están sino traspasando un fondo correspondiente a toda la clase capitalista. A tal efecto los capitalistas arrendatarios comparten equitativamente las pérdidas con el resto de esa clase, resultando para todos una cuota general de ganancia menor. En el caso del petróleo, muchos entre los arrendatarios encontrarán una compensación satisfactoria al ser copartícipes de las ganancias extraordinarias diferenciales, e incluso, como veremos, también se probará que se beneficiarán del aumento de los precios causado por la renta absoluta del suelo. De modo que, en lo relativo a la renta absoluta del suelo, resulta del todo factible que el sector arrendatario petrolero no siempre tome partido al lado de su clase frente a los terratenientes, sino que incluso hasta lleguen a coincidir más bien los intereses de ambos, pero ello no lo veremos sino a partir de la tercera parte de este estudio, al tratar sobre el mercado petrolero mundial.

Otro problema que resultará de mayor importancia aún para nuestro análisis es el siguiente: ¿se vende el petróleo a un precio comercial por encima o por debajo de su valor? El hecho de que el precio comercial esté por encima del precio de

producción general no demuestra absolutamente nada al respecto. Como hemos visto en el capítulo 8, el precio de producción general no necesariamente coincide con el valor: en ciertas industrias es inferior a éste, mientras que en otras es superior coincidiendo ambos sólo por excepción. Por tanto, aún en el caso de que el precio comercial sea superior al precio de producción general, puede darse que el petróleo se venda por debajo de su valor.

Lo decisivo al respecto es la composición orgánica del capital; en renglones de producción de alta composición orgánica, superior al promedio social, el precio de producción general está por encima del valor, y por debajo en el caso contrario. En consecuencia, debemos examinar la composición orgánica del capital petrolero en su fase de exploración y de explotación. Este es un problema estadístico. Además, el país en el cual haremos este examen es EE.UU.; la industria petrolera estadounidense es la mayor y más importante del mundo, y como veremos en las siguientes partes de esta obra, siempre ha ejercido una influencia decisiva en el mercado petrolero mundial. De allí también que, a lo largo de este análisis hayamos resuelto presentar todos los ejemplos o datos calculados en dólares.

Las estadísticas burguesas, naturalmente, no están elaboradas de suerte que se nos facilite el cálculo de la composición orgánica. Por ello tendremos que contentarnos con llegar a conclusiones al respecto de manera indirecta. Veamos, primero, el cuadro 1 (página siguiente):

Encontramos allí una serie de datos sobre las 500 corporaciones industriales más grandes de los Estados Unidos, cuyas composiciones orgánicas podemos suponer grosso modo como elevadas y muy por encima del promedio general. En la primera línea se observa que como valor promedio tenemos entre ellas una inversión por persona ocupada de US\$ 11557, o sea, la mitad de las corporaciones acusan una inversión mayor a ese valor por persona ocupada, y la otra mitad, una menor.

¿Qué relación guarda la inversión por persona ocupada con la composición orgánica? Si hacemos las suposiciones siguientes:

- 1) toda persona ocupada cumple con un trabajo productivo del mismo valor y percibe el mismo salario (o sueldo), y
- 2) el tiempo de rotación del capital variable es el mismo para todos,

resulta claro que a una composición orgánica mayor corresponde una mayor inversión por persona ocupada.

CUADRO 1

Las 500 corporaciones industriales mayores de los EE.UU. Datos financieros escogidos por industria: 1968. (Las cifras dadas son las medias)

Industria (Oficina estadounidense de clasificación presupuestaria)	(1) Ventas por persona ocupada	(2) Ventas por \$ de capital invertido	(3) Capital invertido por persona ocupada	(4) Rendimiento por capital invertido
	US\$	US\$	US\$	%
Total	26.235	2,27	11.557	11,7
Mínera	75.832	0,87	87.163	16,8
Refinación de petróleo	75.753	1,38	54.893	11,8
Tabacalera	51.311	1,57	32.682	14,7
Metal-mecánica	29.859	1,61	18.546	9,9
Química	30.844	1,79	17.231	9,7
Papel y productos de madera	29.057	1,76	16.510	10,0
Vidrio, cemento, yeso, concreto	25.051	1,63	15.369	8,7
Alimentos y bebidas	45.804	3,73	12.280	12,1
Publicaciones e impresión	29.514	2,22	13.295	14,1
Farmacéutica	26.662	1,64	16.257	17,9
Jabones y cosméticos	33.505	2,57	13.037	16,9
Construcción naval y equipos ferroviarios	25.145	3,07	8.191	12,0
Maquinaria agrícola e industrial	23.738	2,19	10.839	12,2
Cauchera	22.806	2,63	8.671	11,3
Automotriz y repuestos	27.522	2,66	10.347	11,6
Productos metálicos	20.782	2,44	8.517	12,4
Instrumentos de precisión, científico y fotográfico	20.757	1,95	10.645	13,0
Maquinaria de oficina (incluye computadoras)	18.045	2,12	8.512	11,3
Instrumentos del hogar, electrónicos	20.354	2,56	7.951	11,7
Textil	18.252	2,49	7.330	8,3
Aeronáutica y repuestos	22.991	3,84	5.987	12,2
Equipo	15.228	3,33	4.573	13,0

Fuentes: (1), (2) y (4): "Statistical Abstracts of the United States 1969", Washington 1969; p.480.
(3)= (1)/(2). Cálculo nuestro.

En el cuadro 1 observamos que la mayor inversión por persona ocupada corresponde a la minería, con US\$ 87.163. Tal revelación resultará un tanto sorprendente para quienes hayan leído las observaciones de Marx con respecto a la composición orgánica extremadamente baja de la minería en su época. No dejemos, sin embargo, de tener presente cuál es la minería europea a la que se refirió Marx: una de difícil explotación subterránea, inadecuada a la aplicación de maquinaria en gran escala, ya que en primer lugar se trataba de carbón. Por el contrario, en los EE.UU. actuales, la rama más importante de la minería, la que por sí sola supera con creces en importancia a todas las demás juntas, es la industria petrolera. Lo particular de ésta, es que en ella se extrae y se maneja una sustancia líquida, lo que da lugar a la altísima composición técnica del capital petrolero, exceptuándose acaso la fase exploratoria. Ahora bien, son las grandes compañías petroleras las que figuran en primer lugar entre las corporaciones mineras de nuestro cuadro; y aparte de éstas, son minas de carbón, de hierro, etc., de explotación a cielo abierto -como el cerro Bolívar en Guayana- que igualmente dan lugar a una alta tecnificación, aunque en grado menor que en la industria petrolera. La alta composición orgánica que indica el cuadro 1 para la minería, la más alta de todas, refleja, por tanto, a nuestro criterio, en primer lugar, la alta composición orgánica de la industria petrolera en su fase extractiva.

Afortunadamente disponemos de otro elemento de juicio que nos reafirma en esta conclusión. En el cuadro 2 encontramos la inversión por persona ocupada en la industria petrolera venezolana en su fase extractiva. Si bien ésta es menor de US\$ 67.590, supera todavía a todas las demás correspondientes a otros renglones en el cuadro 1.

Nos permitimos omitir un examen crítico de las dos suposiciones que hiciéramos para llegar a nuestras conclusiones, ya que todos los autores sobre la materia, sin excepción alguna, coinciden en apreciar como altísima la composición orgánica en la producción petrolera. También coinciden los diversos autores, en que esta elevada composición orgánica se debe, en primer término al hecho de que es una sustancia líquida que se maneja con todas las ventajas que conlleva el uso de una tecnología altamente desarrollada. De allí, que tampoco sea de extrañar que en el cuadro 1 la refinación del petróleo siga de inmediato a la minería en lo que concierne a la inversión por persona ocupada, lo que a su vez coincide con nuestra observación en Venezuela.

No cabe, pues, la menor duda de que la composición orgánica de la producción petrolera no solamente sea mayor al promedio, sino que es una de las

CUADRO 2

La industria petrolera en Venezuela, 1963

	(1) Capital invertido	(2) Número de personas ocupadas*	(3) Capital invertido por trabajador	(4) Capital invertido por trabajador
	MMBs		Bs	US\$
Exploración y explotación	5.785	27.699	208.852	67.590
Refinación	810	5.583	145.083	46.952

* Obreros y empleados

Fuente: (1) y (2): Banco Central de Venezuela, "Informe Económico 1969", Caracas, 1970; p.A118 y A119.

(3) = (1) / (2).

US\$ 1,00= Bs. 3,09.

Observación: De la serie de datos ofrecidos por la publicación citada, escogimos los datos del año 1963, último año en el cual fue válido el cambio US\$ 1,00 = Bs. 3,09, introducido en 1938. En 1964 se devaluó el bolívar a US\$ 1,00 = Bs. 4,40. Ahora, las inversiones petroleras dependen esencialmente del dólar, pero por ley las cuentas tienen que llevarse en bolívares, de tal manera que la imagen aparece deformada los años subsiguientes al 64, resultando de allí una subestimación de las inversiones en dólares al aplicar la nueva tasa. Sin embargo, aun así se llegaría todavía a la misma conclusión expuesta en el texto.

mayores de todas las industrias. Tenemos, pues, el resultado siguiente:

En los EE.UU., el precio de producción general del petróleo está por encima de su valor, y, más aún, su precio comercial, el cual incluye una renta absoluta del suelo. Por tanto, la plusvalía creada y extraída en la misma industria a los trabajadores petroleros, no alcanza ni para una ganancia media y mucho menos para la renta absoluta. Esta plusvalía proviene cuantitativamente en primer lugar, de los trabajadores explotados en otros renglones de la producción.

Señalamos de una vez que más adelante habremos de llegar al mismo resultado en relación con el mercado mundial, donde el precio ha sido siempre incluso un múltiplo del valor nacional del petróleo venezolano o de cualquier otro país miembro de la Organización de Países Exportadores de Petróleo.

Respondamos, por último, a la siguiente pregunta: ¿cómo se determina el monto de la ganancia extraordinaria absoluta o de la renta absoluta del suelo? En términos generales, de lo expuesto se deduce que ello depende de la relación de fuerzas existente entre la clase capitalista y la clase de los terratenientes. Pero ésta es una respuesta demasiado general para explicar por qué en la actualidad la renta absoluta asume la magnitud que ha alcanzado. En la renta del suelo, el desarrollo histórico y la tradición desempeñan un papel importante, y sin tomar en cuenta estos factores sería imposible explicar cómo surgió la situación actual. De allí que sólo al exponer el desarrollo histórico de la industria petrolera mundial, estaremos en condiciones de encontrar una respuesta válida al respecto.

Capítulo 20. La renta por barril y la participación relativa

En todo nuestro análisis sobre la relación entre el capital y la propiedad territorial, enfocamos los problemas principalmente desde el punto de vista del capital. Este procedimiento es correcto por cuanto, en el modo de producción capitalista, es el capital el factor fundamental, mientras que la propiedad territorial es secundaria. Sin embargo, cabe a su vez examinar el punto de vista de la propiedad territorial; sin hacerlo, no sería posible comprender las contradicciones y luchas que se plantean entre estas dos formas de propiedad privada sobre los factores de producción necesarios.

En el capítulo 6 introdujimos el concepto de cuota de plusvalía. Esta, al relacionar la plusvalía con el valor de la fuerza de trabajo, expresa, de un lado, una relación causal: es la fuerza de trabajo la que crea la plusvalía; del otro, la medida exacta del grado de explotación de la clase obrera. Así, la cuota de plusvalía refleja el punto de vista de clase del proletariado.

En el mismo capítulo introdujimos asimismo la noción de cuota de ganancia. Esta a su vez refleja el enfoque del capitalista. De un lado, con ella el capitalista pretende expresar una relación causal, es decir, que es el “capital” el que “crea” la ganancia; y en realidad, si bien ello no ocurre así, lo que sí es cierto, que es su propiedad sobre el capital la que le permite apropiarse la plusvalía creada por los obreros. Pero además, del otro lado, la cuota de ganancia expresa una realidad económica objetiva. Es mediante ésta que un capitalista puede compararse con otro, y son las distintas cuotas de ganancia en los diferentes renglones de producción las que deciden donde se retira y adónde fluye el capital; y es así, como ya vimos en el capítulo 9, cómo se forma una cuota de ganancia general.

El terrateniente percibe una renta del suelo. ¿Cómo puede medir su importancia? Únicamente en relación con la parte con la cual él contribuye en el negocio; es decir, en relación con su propiedad. Así, el terrateniente agrícola mide la renta por hectárea, y el terrateniente minero, por unidad del producto extraído; en el caso particular del petróleo prevalece la renta por barril. Sobre esta relación observa Marx: “Hablar de proporción entre una parte de la plusvalía, la renta en dinero -pues el dinero constituye la expresión sustantiva del valor-con la tierra es, de por sí, algo absurdo e irracional. En efecto, al plantear así el problema se miden entre sí magnitudes inconmensurables, a saber: un determinado valor de uso, una tierra de tantos o cuantos pies cuadrados, y un valor o, para decirlo en términos específicos, una plusvalía. En realidad, esto expresa pura y simplemente que, en las condiciones existentes, la propiedad de aquellos pies cuadrados de tierra, autorizan

al propietario a percibir una determinada cantidad de trabajo no retribuido, que en los dichos pies cuadrados de tierra realiza el capital gozando en ella como un cerdo entre patatas... pero *prima facie*, esa expresión equivale a la que se emplearía si se hablase de la proporción entre un billete de cinco libras esterlinas y el diámetro de la tierra. Sin embargo, la averiguación de las formas irracionales bajo las que aparecen y se resumen prácticamente determinadas relaciones económicas les tiene completamente sin cuidado a los representantes prácticos de estas relaciones, en sus combinaciones y manejos; y como están acostumbrados a moverse dentro de ellas, su inteligencia no se siente repelida en lo más mínimo por tales tergiversaciones. Para ellos, no tiene absolutamente nada de misterioso lo que es una perfecta contradicción. Se sienten como el pez en el agua dentro de esas formas disparatadas en que se manifiestan los fenómenos, desconectados de su conexión interna y considerados aisladamente.”¹⁶ Si sustituimos en esta cita los “pies cuadrados” por “pies cúbicos” o “barriles” ¿quién no piensa automáticamente en Venezuela? Todos nuestros economistas, pretendidos marxistas (reversionistas y reformistas), llevan décadas hablando de los "ingresos" por barril, o sea, de la renta por barril del Estado venezolano como propietario de los yacimientos, sin habersele ocurrido investigar jamás qué relación real expresa esa renta por barril; sin habersele ocurrido, en efecto, que posiblemente habría algo que investigar.

La renta por barril refleja el punto de vista de clase del terrateniente. Y es que éste, a su vez, quiere expresar con la misma una relación causal a su favor, es decir, que es del propio barril de petróleo de donde proviene dicho ingreso, por virtud de su “valor intrínseco”. La renta por barril es, sin embargo, una expresión tan irracional, que en el momento de actuar el terrateniente -dejando ya de hacer “filosofía” alrededor del “valor intrínseco” de los minerales- en ese momento deja él mismo de considerar la renta por barril.

Efectivamente, al evaluar un arrendamiento, el terrateniente considera como renta del suelo elevada, aquella que no ofrece más que una ganancia media al capitalista arrendatario, lo que en absoluto tiene por qué coincidir con una alta renta por barril. Sabemos que el precio comercial en boca de pozo depende de la situación geográfica, y que la ganancia extraordinaria, a partir de ese precio, depende de la productividad natural. De allí que sea perfectamente posible que coincidan una renta por barril numéricamente alta y una alta cuota de ganancia del capitalista, así como una renta por barril numéricamente baja y una baja cuota de ganancia del capitalista. Es decir, en el caso de una tierra petrolífera fértil y situada

¹⁶ *Ibid.*, p.722. Subrayado en el original.

ventajosamente, el terrateniente no considerará como elevada una renta por barril - aun siendo ésta mayor que las rentas por barril de todos los demás terratenientes- sino a aquella según la cual al capitalista no le quede más que una cuota de ganancia comparable o inferior a la de los demás arrendatarios.

Seguramente aquel propietario de tierras que devenga una modesta renta por barril abundará en protestas, respaldado por la “teoría” del “valor intrínseco”. Si realmente aspira, sin embargo, a un aumento efectivo de su renta, será mejor que se apoye más bien en las condiciones económicas reales, capitalistas, que en los caprichos de su fantasía.

Es también este cálculo de renta por barril el que sirve de base para la acepción francamente ridícula según la cual, la relación entre propietario y capitalista sería una de vendedor-comprador, desempeñando en ella la renta por barril el papel de “precio de venta”. Veamos cómo diferencia Marx entre la renta del suelo en la agricultura y la misma en solares y en la minería: “En la renta agrícola propiamente dicha... la renta es lo que se paga por el permiso de invertir capital, de producir capitalistamente en el elemento tierra. La tierra es aquí el elemento de producción. No acontece lo mismo, por ejemplo, en la renta que se abona por los edificios, los saltos de agua, etc. En estos casos, las fuerzas naturales por las que se paga forman parte de la producción, como condición de ella; unas veces como fuerza de producción, otras veces como factores *sine qua non*, pero nunca como el elemento de esta rama de producción concreta. A su vez, en las rentas correspondientes a las minas, los yacimientos de carbón, etc., la tierra es el receptáculo de los valores de uso que se trata de arrancar a sus entrañas. Aquí se paga por la tierra no porque ésta sea el elemento en que hay que producir, como ocurre en la agricultura, ni porque forme parte de la producción como una de sus condiciones, que es el caso de los saltos de agua o de los solares, sino porque encierra como receptáculo los valores de uso que por medio de la industria se pretende extraer de ella.”¹⁷

Es decir, el capitalista arrendatario paga la renta petrolera del suelo por el derecho de apropiarse el petróleo subyacente, o sea, por el derecho de producirlo. En los contratos de arrendamiento todo esto queda muy claro. Cuando allí se habla de precios de venta, se trata invariablemente del precio de venta que realiza el *capitalista* y a partir del cual se calculan los diferentes pagos de renta.

La tozudez con que muchos defienden esta interpretación errónea de la

¹⁷ Marx, Carlos. *Historia Crítica de la Teoría de la Plusvalía*. Fondo de Cultura Económica. México, 1944. Tres libros. (En 10 subsiguiente citado como tomo IV de *El Capital*). Libro 2., p.289. Subrayado en el original.

relación terrateniente-arrendatario como relación vendedor-comprador, estriba, además, en la forma misma como se paga la renta petrolera del suelo. En el caso de la primera modalidad fundamental de renta del suelo, la regalía, es efectivamente posible que el terrateniente concorra con ella al mercado como vendedor. Sin embargo, ya en ese momento está dejando de actuar como terrateniente, conduciéndose ahora como cualquier comerciante, como propietario de mercancías que va a vender al mercado. Como terrateniente, es un propietario de *yacimientos* petrolíferos, y no de petróleo *producido*, extraído. Y es precisamente en el instante de serle entregada la regalía cuando cesa la relación arrendatario-terrateniente. Lo que el terrateniente tenga el gusto de hacer con la renta percibida -que se convierta en comerciante, banquero, empresario capitalista, o simplemente en despilfarrador de fortunas- tiene poco que ver con esta relación. Naturalmente, sí puede ser motivo de cierta confusión *cuál* es el petróleo del que se está hablando, o bien las quejas que en su calidad de vendedor de regalía pueda manifestar el terrateniente en torno, digamos, a la baja del precio de *su* petróleo.

En el caso de la segunda modalidad fundamental de la renta petrolera del suelo, la renta porcentual sobre las ganancias, resulta evidente que el terrateniente en ningún momento deviene vendedor de petróleo. Pero como el monto de la renta depende -al igual que en el caso de la regalía- del precio comercial del mineral, sin dudas se desvela por éste. Y de allí que también en tal caso se dé a una filípica incesante en torno al precio de “su” petróleo. Es incluso posible que al hacerlo, el mismo terrateniente caiga en la trampa que su propia fantasía le tiende alrededor del “valor intrínseco” del petróleo, “valor” que le complace identificar hasta con el precio comercial del petróleo producido, y más aún, con el precio comercial de los derivados. La avidez del terrateniente no conoce límites. El contenido real de todo el cacareo de que hace gala nuestro terrateniente a propósito del precio de “su” petróleo, se reduce a la relación directa existente entre el precio comercial y la renta que él percibe.

Es preciso insistir en el interés del terrateniente en torno al precio comercial del petróleo y, sobre todo, compararlo con el mismo interés por parte del capitalista productor. Este último, por cuanto es vendedor, tiene interés en primer lugar en precios altos; interés, sin embargo, relativo: las grandes ganancias las logra el capitalista produciendo más barato que sus competidores y ampliando su parte en el mercado a través de precios menores. Y aún después de generalizarse una innovación tecnológica y de haber caído los precios, los capitalistas todavía logran una ganancia media: a la baja de los precios corresponde un ahorro en la producción. De manera general, la clase capitalista está interesada en el aumento de la

productividad, en abaratar los productos, en tanto que ello disminuye el valor de la fuerza de trabajo, reduce el trabajo necesario, y aumenta el trabajo excedente del obrero.

La renta por barril depende del precio comercial, y de allí que el terrateniente, al igual que el vendedor, esté interesado en un precio alto. Es asimismo evidente que el terrateniente aspira no exclusivamente a una renta por barril, sino, además, a una producción de tal amplitud, que el monto total de la renta alcance cierta importancia. Desde este punto de vista, estará dispuesto a conformarse con una renta moderada a fin de estimular la producción del capitalista arrendatario, dándole así a éste un margen adicional para competir con el precio comercial. Ello ocurre, sin embargo, solamente dentro de límites muy estrechos. Más allá, la baja del precio comercial trae como consecuencia una baja de la renta, tanto por barril como en cuanto a su monto total, lo que el terrateniente no puede compensar por el ahorro en la producción y al contrario se agotan inevitablemente sus yacimientos. Una vez agotados, el arrendatario pasará simplemente al próximo arrendamiento. De allí la conclusión de que *el terrateniente se opone al desarrollo de la productividad general en la agricultura y la minería debido a su interés principista en precios altos para los productos respectivos*. Esta posición reaccionaria refleja cabalmente su condición parasitaria.

En cuanto a la agricultura, la siguiente cita de Marx: “Ya Petty nos dice que los *landlords* de su tiempo rehuían las mejoras en la agricultura, porque hacían bajar la cuantía de los precios de los productos agrícolas y, por tanto, la de las rentas; y en el mismo sentido actuaba el aumento de la tierra, al que había que equiparar el cultivo de tierras antes yermas...”

Los terratenientes -escribe Petty- murmuran contra la desecación de pantanos, la roturación de bosques, los cercados de terrenos comunes para su explotación privada, la siembra de trébol y alfalfa, etc., pues todos estos caminos conducen a la baja de los precios de los víveres.”¹⁸

Creemos oportuno señalar que también el capital petrolero publica a veces estadísticas sobre la ganancia por barril, “demostrando” con ellas que sus ganancias disminuyen en el tiempo. Tales estadísticas no significan absolutamente nada. Aun bajando la ganancia por barril, es del todo posible que ascienda la cuota de ganancia, dado el desarrollo de la productividad. Con éste generalmente disminuye en todos los renglones de producción la ganancia por unidad producida. Según esa

¹⁸ *Ibid.*, pp.226-227.

lógica los productores italianos de espagueti, por ejemplo, podrían muy bien publicar estadísticas sobre la ganancia por espagueti -la cual, estamos seguros, viene disminuyendo a lo largo del siglo- “demostrando” con ellas una disminución de las ganancias en esa industria.

Tanto los terratenientes como los capitalistas publican a veces estadísticas sobre la participación relativa de cada parte en el total de las ganancias. De un lado se suman todos los pagos de renta, del otro aparece la ganancia del capitalista, expresándose ambas partes como porcentaje del total. Así, por ejemplo, con una participación relativa 60:40 quiere decirse que el 60% de las ganancias totales se lo apropió el terrateniente como renta del suelo y el 40%, el capitalista como ganancia. En las estadísticas venezolanas el porcentaje indicado en primer lugar corresponde usualmente al propietario.

Mas tratándose de cifras relativas, es menester ser cuidadoso al interpretarlas. Por ejemplo, un 90:10 quizás sugiere una alta renta del suelo y reducidas ganancias del capitalista. Sin embargo, como aquí no se expresa ni el monto absoluto del total de las ganancias, ni el monto del capital invertido, cualquier cuota de ganancia es posible.

Además, las dos partes -la renta del suelo y la ganancia del capitalista- dependen del precio comercial aunque no en la misma medida. De allí que al variar el precio con el tiempo, varíe también la participación relativa, lo que a un observador inexperto podría inducir a conclusiones totalmente erróneas. Veamos un ejemplo.

EJEMPLO 23. Basándose en el ejemplo 8, consideremos un Capital de US\$ 5; el precio de costo del producto de US\$ 1,35. Supongamos que el producto es un solo barril y la única renta del suelo una regalía de $1/6$. Entonces:

- a) Sea el precio comercial igual a US\$ 2,10; por tanto la regalía es $(1/6) \cdot 2,10 = \text{US\$ } 0,35$ y la ganancia del capitalista $= (2,10 - 0,35 - 1,35) = \text{US\$ } 0,40$. Como la ganancia total nos la da $2,10 - 1,35 = \text{US\$ } 0,75$, el terrateniente recibió $0,35/0,75 = 46,67\%$ y el capitalista el $53,33\%$ restante; o sea, tenemos una participación relativa 46,67:53,33.
- b) Si el precio comercial hubiese bajado a US\$ 1,80, la regalía caería a $(1/6) \cdot 1,80 = \text{US\$ } 0,30$ y la ganancia del capitalista a $(1,80 - 0,30 - 1,35) = \text{US\$ } 0,15$. La ganancia total se reduciría así a $1,80 - 1,35 = \text{US\$ } 0,45$, recibiendo el terrateniente ahora el $0,30/0,45 = 66,67\%$ y el capitalista el $33,33\%$ restante. Tenemos una participación relativa 66,67:33,33.

Como se observa, la participación relativa ascendió de 46,67:53,33 a 66,67:33,33; de allí fácilmente se incurre en el error de concluir que la renta del suelo aumentó, cuando en realidad ha disminuido de US\$ 0,35 a US\$ 0,30. Lo que pasa es que la ganancia del capitalista disminuyó aún más, de US\$ 0,45 a US\$ 0,15, debido a que con una regalía de 1/6 el terrateniente no sufre sino 1/6 de la reducción del precio, mientras que el capitalista sufre los 5/6 restantes. En el caso contrario, al aumentar el precio, el terrateniente no se aprovecha sino de 1/6, y los 5/6 restantes son del capitalista.

Como se ve, un aumento o una baja en la participación relativa del terrateniente puede ser el resultado de una simple oscilación del precio comercial. Asimismo dicha participación relativa puede variar con un cambio en la productividad del capital. De modo que no resulta difícil construir un ejemplo en el cual la baja de la participación relativa del capitalista en realidad represente un aumento de la cuota de ganancia, mientras que el aumento de la participación relativa del terrateniente represente una baja de la renta del suelo. A tal fin todo lo que tendríamos que hacer es combinar una baja del precio comercial con un aumento de la productividad, combinación por lo demás muy realista.

En resumen, ni la renta por barril, ni la participación relativa -los dos factores manejados en primer lugar por el terrateniente- nos dicen mucho sobre la verdadera situación del terrateniente y del capitalista. Ambos datos tienen que ser complementados por el precio comercial del petróleo y la cuota de ganancia del arrendatario antes de poder llegar a conclusiones válidas. Lo fundamental en esta relación es la situación del capitalista y no la del terrateniente, la cual es secundaria y se deriva fundamentalmente de la primera. Recordemos además lo dicho en el capítulo 14: a su vez hay que tomar en cuenta la cuantía del capital invertido y los métodos de producción empleados.

Desde el punto de vista del capital, el enriquecimiento del terrateniente se mide al comparar la renta del suelo que percibe éste con el capital invertido en su propiedad; a esta relación la llamaremos *cuota de renta*.

Capítulo 21. La renta del suelo capitalizada

Con el desarrollo del capitalismo y la generalización de la producción de mercancías, la tierra misma ha terminado convirtiéndose en una mercancía. El propietario de una tierra petrolífera puede, en vez de arrendarla, venderla; es más, puede incluso vender simplemente el yacimiento que encierra, junto con los derechos necesarios para su explotación, o sea, puede vender el acceso al terreno, sin vender la tierra misma.

Ahora bien, ¿cómo se determina el precio de venta del yacimiento al negociar el propietario con un posible comprador? Dado que el yacimiento petrolero es un recurso natural y no producto del trabajo humano, se trata de un simple valor de uso y no de un valor de cambio. ¿Cómo determinar entonces su precio?

A tal fin averigüemos el motivo del comprador al adquirir el yacimiento: su propósito no es otro que percibir la renta del suelo anual. O sea, al comprar el yacimiento, lo que realmente está comprando es el título jurídico necesario para apropiarse anualmente una parte de la plusvalía creada por el pueblo trabajador. Y ello, independientemente de la posibilidad de que el comprador se convierta además en productor del yacimiento. Dado que en la realidad social el propietario y el capitalista productor constituyen generalmente dos personas distintas, de coincidir excepcionalmente en una, ésta sabrá distinguir claramente entre sus dos funciones, y al contabilizar, dividirá sus ingresos en las ganancias que le corresponden por su condición de capitalista, y la renta del suelo que le corresponde como propietario. Por tanto, como lo que le interesa es la renta anual, el precio de venta lo determinará en primer lugar el monto de dicha renta anual. Es decir, el precio de un yacimiento -al igual que el de una tierra agrícola- lo determina la *capitalización de la renta del suelo*.

El dueño de un capital-dinero dispone principalmente de tres posibilidades para valorizarlo, a saber: 1) como prestamista percibiendo los intereses; 2) como propietario, comprando una tierra, un yacimiento minero, etc., y percibiendo luego la renta del suelo; 3) como capitalista, produciendo ganancias. Pero recordemos lo dicho en el capítulo 9: en la sociedad capitalista desarrollada, el dueño del capital y el empresario son generalmente dos personas distintas, y de allí que las ganancias capitalistas se dividan a su vez en interés sobre el capital invertido y ganancia empresarial. Por tanto, la posibilidad de convertirse en capitalista empresarial le resultará al dueño de un capital-dinero, en cierta medida, como algo independiente

de éste. De convertirse efectivamente en empresario, otra vez sabrá distinguir con precisión entre sus dos funciones, deduciendo de sus ganancias en primer lugar, el interés que le corresponde como dueño del capital-dinero. En consecuencia, el dueño de un capital-dinero no considerará sino dos posibilidades para valorizarlo de manera óptima: convertirse en prestamista o en propietario.

La posibilidad de comprar el yacimiento petrolero sólo habrá de contemplarla, lógicamente, cuando la renta anual que espera obtener del mismo equivalga al ingreso que nuestro personaje podría alcanzar como prestamista y con el mismo capital-dinero necesario para comprarlo. Será éste el precio que servirá de base de negociación a las dos partes interesadas.

Sin embargo, "...debe tenerse en cuenta que el precio de cosas que no tienen de por sí un valor, es decir, que no son producto del trabajo, como acontece con la tierra, o que, por lo menos, no pueden reproducirse mediante el trabajo, como ocurre con las antigüedades, las obras de arte de determinados maestros, etc., pueden obedecer a combinaciones muy fortuitas. Para poder vender una cosa, basta con que esta cosa sea monopolizable y enajenable."¹⁹ El factor señalado por nosotros es el fundamental. Marx señala otros que omitiremos por cuanto carecen de importancia para nuestro análisis.

Resulta de interés examinar cómo se lleva a cabo la capitalización de la renta del suelo y cómo influyen en ella el monto de la renta, el tipo de interés vigente y la duración del yacimiento hasta su agotamiento. Veamos primero un ejemplo numérico:

EJEMPLO 24. Supongamos que una persona dispone de un capital-dinero de US\$ 379.078,68. Esta suma la deposita en un banco al tipo de interés del 10%. Y además, al final de cada año, retira del banco US\$ 100.000. Observemos qué ocurre (página siguiente):

	US\$
Capital inicial:	379.078,68
Interés de un año (10%):	37.907,87
Suma disponible al final del 1er. año:	416.986,55
Retira:	100.000,00
Capital depositado al iniciarse el 2do. año:	316.986,55
Interés de un año (10%):	31.698,66

¹⁹ Marx, Carlos. *El Capital*, Tomo III, p.590.

Suma disponible al final del 2do. año:	348.685,21
Retira:	100.000,00
Capital depositado al iniciarse el 3er año:	248.685,21
Interés de un año (10%):	24.868,52
Capital disponible al final del 3er año:	273.553,73
Retira:	100.000,00
Capital depositado al iniciarse el 4to. año:	173.553,73
Interés de un año (10%):	17.355,37
Capital disponible al final del 4to. año:	190.909,10
Retira:	100.000,00
Capital depositado al iniciarse el 5to. año:	90.909,10
Interés de un año (10%):	9.090,91
Capital disponible al final del 5to. año:	100.000,01
Retira:	100.000,00
	0,01

Vemos aquí que con un capital-dinero de US\$ 379.078,68 y un tipo de interés del 10% es posible, durante cinco años, percibir al finalizar cada año US\$ 100.000,00. Por tanto, si determinado yacimiento petrolero le posibilitara a su comprador percibir una renta de US\$ 100.000,00 durante cinco años, hasta el agotamiento del yacimiento, en tal caso el precio de US\$ 379.078,68 representaría un precio “justo”. En las condiciones supuestas, este capital-dinero garantiza al dueño el poder de apropiarse, en el mismo lapso de tiempo, el mismo monto de plusvalía creada por el pueblo trabajador en el yacimiento en cuestión, como si lo hubiese colocado en un banco.

Aun omitiendo un análisis matemático riguroso, podemos enumerar las siguientes conclusiones:

Primero, el precio de venta de un yacimiento petrolero depende directamente de la renta del suelo anual que su propietario espere percibir. En la misma medida que esta renta sea mayor, se podrá vender el yacimiento a un precio mayor.

Segundo, el precio de venta de un yacimiento dependerá de la velocidad previsible de su agotamiento. Si es previsible que se agotará rápidamente, su precio será menor que en el caso contrario. Sin embargo, hay un límite. Un yacimiento que genera, por ejemplo, una renta del suelo anual de cien mil dólares, jamás podrá venderse -dado un tipo de interés del 10%- a más de un millón; ya que este capital-

dinero generaría asimismo unos cien mil dólares anuales de intereses. Un millón de dólares sería el precio de venta de una tierra agrícola, *inagotable*, que genera una renta del suelo, anual, de cien mil dólares; y, lógicamente, un yacimiento petrolero, *agotable* por naturaleza, que genere esta misma renta, jamás podrá alcanzar aquel mismo precio de venta.

Tercero y último, el precio de venta de un yacimiento petrolífero es inversamente proporcional al tipo de interés prevaleciente; o sea, cuanto más bajo se encuentre el tipo de interés en la sociedad capitalista, más altos serán los precios de venta no sólo de los yacimientos petrolíferos, sino de todos los recursos naturales de propiedad privada como las tierras, etc. Según lo visto, al tipo de interés del 10%, un ingreso anual de cien mil dólares, equivale a un capital-dinero de un millón; pero con un tipo de interés del 5%, ya se necesita, para poder disfrutar del mismo ingreso anual, de un capital dinero de dos millones de dólares.

Tal comportamiento -la variación en sentido inverso al tipo de interés-, que bien puede observarse en la práctica, evidencia el hecho de que el precio de los recursos naturales monopolizables no expresa ningún valor, sino sólo la capitalización de la renta.

Pasemos ahora a examinar la falsa interpretación de la renta del suelo, a la que da lugar el hecho de la compra-venta de los recursos naturales.

Capítulo 22. La "descapitalización" de la renta del suelo capitalizada

El hecho de que las tierras agrícolas puedan comprarse induce fácilmente - sobre todo a los terratenientes interesados- a la apreciación errónea según la cual la renta del suelo surge como el interés del "capital" que representa la tierra. Sobre este error, Marx hace la observación siguiente:

"El hecho de que sea la renta capitalizada, es decir, este tributo capitalizado precisamente, lo que se presente como precio de la tierra y de que, por tanto, ésta pueda venderse como cualquier otro artículo comercial, demuestra que es simplemente el título de propiedad sobre el planeta que asiste a cierto número de personas, el que les permite apropiarse como tributo una parte del trabajo sobrante de la sociedad, en una proporción cada vez mayor a medida que la producción se desarrolla. Por eso, para el comprador no aparece adquirido gratuitamente su derecho a percibir la renta, como adquirido sin el trabajo, el riesgo y el espíritu de empresa del capital, sino como pagado por un equivalente. A sus ojos... la renta aparece simplemente como el interés del capital con que ha comprado la tierra y, por tanto, su derecho a percibir la renta. Exactamente lo mismo que quien compra un negro no cree que su derecho de propiedad sobre él se deba a la institución misma de la esclavitud, sino a la operación de la compra-venta de la mercancía negra. Pero la venta no crea el título; se limita a transferirlo. El título tiene que existir antes de venderse, y si no basta un acto aislado de venta para crear este título, tampoco bastará una serie de actos de venta, su continua repetición."²⁰

Para el caso de la minería la cosa es un poco distinta. En virtud del agotamiento, disminuye cada año el poder del propietario de apropiarse una parte de la plusvalía creada, hasta desaparecer ésta totalmente. Tal proceso se refleja en que el precio de la mina o del yacimiento, o sea la renta del suelo capitalizada, va disminuyendo de año en año llegando finalmente a cero. Por tanto, en el caso de la minería la falsa apreciación de que una mina o un yacimiento petrolero representan "capital", implica necesariamente la comprensión también falsa de que el propietario respectivo estaría viviendo, a lo largo de la explotación, un proceso - imaginario- de "descapitalización". Veamos un ejemplo numérico.

EJEMPLO 25. Supongamos un yacimiento petrolero que produce una renta de US\$ 100.000,00 durante cinco años, hasta su agotamiento total. El tipo de interés vigente sea del 10%. Tenemos así el caso del ejemplo 24. El proceso de

²⁰ *Ibid.*, p.719

explotación del yacimiento aparecerá al terrateniente de la manera siguiente:

	US\$	“capital”	“interés”
“capital” inicial:	379.078,68		
“interés” de un año:	37.907,87		
“capital” bruto al final del 1. año:	<u>416.986,55</u>		
renta del suelo	100.000,00	= 62.092,13	+37.907,87
“capital” neto al iniciarse el 2. año:	316.986,55		
“interés” de un año (10%):	31.698,66		
“capital” bruto al final del 2. año:	<u>348.685,21</u>		
renta del suelo:	100.000,00	= 68.301,34	+31.698,66
“capital” neto al iniciarse el 3. año:	248.685,21		
“interés” de un año:	24.868,52		
“capital” bruto al final del 3. año:	<u>273.553,73</u>		
renta del suelo:	100.000,00	= 75.131,48	+24.868,52
“capital” neto al iniciarse el 4. año:	173.553,73		
“interés” de un año:	17.355,37		
“capital” bruto al final del 4. año:	<u>190.909,10</u>		
renta del suelo:	100.000,00	= 82.644,63	+17.355,37
“capital” neto al iniciarse el 5. año:	90.909,10		
“interés” de un año:	9.090,91		
“capital” bruto al final del 5. año:	<u>100.000,01</u>		
renta del suelo:	100.000,00	= 90.909,09	+9.090,91
	0,01		
renta del suelo total:	500.000,00	=379.078,67	+120.921,33

Según esta lógica, el terrateniente interpretará que de los US\$ 500 mil percibidos en cinco años, US\$ 379.078,67 no constituyen más que el retiro de su “capital” y que solamente US\$ 120.921,33 constituyen “intereses”.

Sin embargo, todo esto aun cuando refleja algo de las condiciones sociales prevalecientes del poder del propietario de apropiarse una parte de la plusvalía y

del proceso de desaparición de este poder, se reduce en el fondo a un cálculo imaginario. Todo lo que dice Marx en la cita copiada arriba sobre la renta del suelo como "interés" se aplica de igual manera a la renta del suelo como "capital". Un yacimiento petrolífero como tal, por no ser producto del trabajo humano, no es de ningún modo un valor de cambio, y mucho menos capital.

En nuestro ejemplo, de los US\$ 500.000,00 que percibe el terrateniente, el 75,82%, aparece según esta "teoría" como "capital". Ahora bien, este porcentaje depende de la duración del yacimiento. Si supusiéramos en el ejemplo 25 una duración de diez años en vez de cinco, entonces la renta del suelo capitalizada como puede comprobarse, sería de US\$ 614.456,71, resultando que de la renta total de US\$ 1.000.000,00 un 61,45% aparecería como "capital". El porcentaje disminuiría, y nada más lógico. En la medida que un yacimiento minero se agota más y más lentamente, este porcentaje tiene que aproximarse a cero como en el caso de la tierra agrícola.

La "teoría" del yacimiento petrolero como "capital" sirve al terrateniente como argumento para reclamar una renta del suelo mayor, un aumento como "indemnización" por el proceso de "descapitalización" que está sufriendo. Lo absurdo de esta argumentación, sin embargo, se demuestra de la manera más fácil aceptándola. Supongamos por un momento que el arrendatario capitalista del terrateniente del ejemplo 25 es tan inocente que accede a las demandas de este último, y aparte de los US\$ 100.000,00, le paga anualmente una quinta parte del "capital" de US\$ 379.078,68. O sea, ahora el capitalista arrendatario paga anualmente US\$ 175.815,74 en vez de US\$ 100.000,00. Pero entonces, el terrateniente al vender el yacimiento no seguirá reclamando solamente US\$ 379.078,68 sino que como puede comprobarse ahora exigirá US\$ 666.479,98. Es decir, que aplicando de nuevo la misma "teoría", el yacimiento constituye ahora un "capital" de US\$ 666.479,98, el cual, por cierto, se "descapitaliza" ya que el yacimiento sigue agotándose. Nuevamente el terrateniente podrá pedir una indemnización por el proceso de "descapitalización" que está sufriendo, y ahora esta indemnización que pide será aún mayor por haber crecido la renta del suelo, etc., etc., etc. Es la historia de nunca acabar...

Mientras más se explota un yacimiento, más se agota éste y la renta del suelo capitalizada más se "descapitaliza". En consecuencia, pedir una indemnización por la "descapitalización" sufrida equivale a pedir que el arrendatario no toque el yacimiento. Para nuestro terrateniente el arrendatario ideal sería, pues, aquél que, de un lado, paga una alta renta petrolera del suelo, y del otro no explota el

yacimiento. No le va a ser muy fácil encontrarlo.

En la segunda parte de nuestro análisis veremos cómo esta “teoría” del “valor intrínseco” del petróleo -con todo lo ridículo que es- encontrará una aplicación muy concreta y dará lugar a jugosas ganancias extraordinarias para el imperialismo petrolero.

Capítulo 23. Resumen del análisis de Marx sobre la renta del suelo en la agricultura inglesa. Diferencias entre nuestro planteamiento teórico y el marxista

No abrigamos la pretensión de presentar un resumen del análisis de Marx sobre la renta del suelo en la agricultura inglesa que refleje la riqueza y la profundidad de aquél; tal empresa es imposible, y el lector interesado no tendrá otro remedio que leer el texto original. La finalidad que perseguimos al resumir el análisis de Marx no es sino la de confrontar nuestro planteamiento teórico con aquél; explicar dónde y por qué existen diferencias entre ambos. Esperamos, en efecto, demostrar que estas diferencias resultan de las diferencias en los mismos temas investigados, y que nuestro planteamiento teórico, lejos de estar en contradicción con la teoría marxista, constituye más bien la aplicación de ésta a un caso concreto.

En su análisis, Marx parte del supuesto de que *toda la ganancia extraordinaria se convierte en renta del suelo*, conforme con la realidad observada en la agricultura inglesa en aquel entonces. Este hecho refleja el poder exorbitante de la clase de los terratenientes, el cual tuvo tres causas fundamentales:

- 1) La clase terrateniente era la continuación de la antigua clase dominante, la clase feudal, que todavía ocupaba importantes posiciones del poder político, y que por su tradición se destacaba por una alta conciencia de clase.
- 2) La agricultura no era una actividad específicamente capitalista, sino que venía constituyendo la base de la economía feudal. Así, la renta del suelo capitalista surge históricamente de la renta del suelo feudal. O sea, los terratenientes, como feudales, ya eran receptores de una renta del suelo aún *antes* de surgir el capitalismo en el campo, con la ventaja de una larga experiencia y con conocimientos de causa al surgir este último.
- 3) Inglaterra, país de antigua civilización, no conocía lo que es tierra sin dueño, todavía por colonizar. La clase terrateniente ejercía un verdadero monopolio sobre las tierras agrícolas.

Veremos cómo en el caso de la industria petrolera, que en EE.UU. se desarrolló durante la segunda mitad del siglo pasado, la situación es totalmente distinta, y cómo la ganancia extraordinaria diferencial se la apropió en buena parte el capitalista arrendatario. De allí que hayamos desarrollado primero -en los capítulos 10 a 13- la formación de la ganancia extraordinaria diferencial como tal,

las leyes de su movimiento, y solamente luego, en los capítulos 14 y 15, lo relativo, a su reparto entre terratenientes y capitalistas. Marx, por el contrario, al partir del supuesto de la apropiación total -o casi total- de la ganancia extraordinaria diferencial por el terrateniente, en la forma de renta diferencial, desarrolla la ganancia extraordinaria diferencial directamente en esta forma de apropiación; o sea, Marx formula las leyes que expusimos en los capítulos 10 a 13 no hablando de ganancia extraordinaria diferencial, sino hablando de la renta diferencial.

Luego pasa a desarrollar la existencia de una renta absoluta del suelo.

Y he aquí otra diferencia, sin embargo, mucho más importante. El procedimiento de Marx, al introducir la renta absoluta, es el siguiente: primero discute y demuestra que por el hecho de tener que pagar toda las tierras una renta del suelo, el precio comercial de los productos agrícolas debe estar forzosamente, por encima del precio de producción; luego discute si este hecho implica que el precio comercial de estos productos es superior a sus valores respectivos, llegando a la conclusión de que no en este caso, en virtud de la baja composición orgánica del capital agrícola de la época. De seguidas supone que los productos agrícolas se venden a sus valores, o a precios menores, aunque naturalmente siempre mayores que sus precios de producción, y define entonces la renta absoluta como aquella parte de la renta originada en el excedente del valor sobre el precio de producción.

Recapitulemos nuestro propio procedimiento: en el primer paso seguimos estrictamente el ejemplo de Marx. Pero luego, en vez de entrar a discutir si el precio del petróleo está por encima o por debajo de su valor, definimos la renta absoluta del suelo como aquella parte de la renta originada en el excedente del precio comercial sobre el precio de producción, y solamente después nos planteamos si el petróleo se vende por encima o por debajo de su valor, llegando a la conclusión de que en nuestro caso incluso el precio de producción está por encima del valor, y mucho más aún el precio comercial.

Nuestra definición de la renta absoluta del suelo es naturalmente más general que la de Marx. ¿Se justifica entonces que empleemos el mismo término? Creemos que sí, ya que el propio Marx sugiere la posibilidad de esta definición más general. Antes de presentar al respecto, a título de demostración, dos citas suyas, clarifiquemos que en este contexto Marx comprende por precio de monopolio un precio por encima y distinto tanto del valor, como del precio de producción.

Ahora las citas: “Si la composición media del capital agrícola fuese la misma o más alta que la del capital social medio, desaparecería *la renta absoluta* siempre *en el sentido que hemos expuesto*; es decir, la renta que se distingue tanto de la

renta diferencial como de la renta basada en un verdadero precio de monopolio.”²¹ Por tanto, hay otro posible sentido que puede tener la renta absoluta; ¿cuál?, la cita siguiente no deja dudas: “...la renta absoluta presupone o bien un remanente realizado del valor del producto sobre su precio de producción o bien un precio de monopolio que exceda del valor del producto.”²² En esta última cita Marx emplea el término renta absoluta tal como lo definimos en el capítulo 16.

La definición de Marx de la renta absoluta como excedente del valor sobre el precio de producción ha causado mucha incompreensión. El motivo por el cual escogió tal definición es doble: primero, en la crítica a la obra de David Ricardo resultaba de interés teórico demostrar la posibilidad de una renta absoluta del suelo sin que ello implicara la venta de los productos agrícolas a un precio de monopolio. Segundo, en esta definición está incluido, como en todas las definiciones de Marx, un elemento histórico y explicativo. Ya nos hemos planteado la interrogante, todavía sin respuesta, de cómo explicar una determinada renta absoluta en el petróleo. Es sumamente interesante conocer la respuesta de Marx en lo referente al caso de la agricultura inglesa. En el capítulo 10 mencionamos que la transformación de los valores de las mercancías a precios de producción refleja un desarrollo histórico, y presupone condiciones capitalistas ya bastante desarrolladas. Este proceso, además, supone condiciones de competencia. Ahora bien, en el campo, donde los precios deberían caer con el desarrollo del capitalismo dado la competencia de los capitales, éstos encuentran un obstáculo: la clase de los terratenientes, de existencia pre capitalista y recibidora de una renta del suelo. Esta renta del suelo, en condiciones feudales, tiene que tener lógicamente su origen en el trabajo excedente del campesinado. Dado el monopolio de la propiedad territorial que ejerce esta clase y las consiguientes exigencias de renta, se impide que la transformación de los valores en precios de producción se lleve a cabo como en la industria manufacturera, y que los precios de los productos agrícolas caigan hasta sus precios de producción generales. O sea, la definición de la renta absoluta como el excedente del valor sobre el precio de producción de los productos agrícolas no expresa la mera coincidencia de dos cantidades, sino una relación causal. Además, se desprende de lo explicado que los terratenientes originalmente no tuvieron que lograr ningún aumento de los precios para cobrar una renta absoluta, sino que todo lo que debieron hacer fue impedir que éstos cayeran hasta el nivel de precios de producción, transformando la renta feudal en renta capitalista.

²¹ *Ibid.*, p.709. *Subrayado en el original.*

²² *Ibid.*, p.745.

“Hay ramas de producción en las que ciertos medios de producción naturales, por ejemplo, las tierras de labor, los yacimientos de carbón, las minas de hierro, los saltos de agua, etc., indispensables para que el proceso de producción pueda efectuarse y sin los cuales no pueden producirse las mercancías correspondientes, se hallan en manos de personas distintas del propietario o poseedor del trabajo materializado, del capitalista. Y este segundo grupo de propietarios de los medios de producción dice al capitalista: Si quieres que te permita usar mis medios de producción, tienes que contentarte con obtener la ganancia media, con apropiarte la cantidad normal de trabajo no retribuido. El remanente de plusvalía, es decir, de trabajo no retribuido, que arroja tu producción, después de cubrir la cuota de ganancia, no debes ingresarlo en la cuenta común, como acostumbráis hacer vosotros, los capitalistas, sino que me lo apropio yo, me pertenece a mí. No sales perdiendo nada con el trato, pues tu capital, invertido en esta rama de producción, te rinde lo mismo que si lo invirtieses en otra cualquiera, y además se trata de una rama de producción muy segura. Tu capital te produce, aquí, además del 10% de trabajo no retribuido que constituye la ganancia media, un 20% adicional de trabajo no pagado. Este es el que tienes que abonarme a mí, y para poder hacerlo recargas el precio de la mercancía con el 20% de trabajo no retribuido, procurando que este recargo no sea abonado en la cuenta de los demás capitalistas. Del mismo modo que el hecho de ser propietario de uno de los medios de producción -el capital o trabajo materializado- te permite arrebatar a los obreros una determinada cantidad de trabajo no retribuido, la propiedad sobre los otros medios de producción, la tierra, etc., me permite a mí privarte a ti, y a toda la clase capitalista, de la parte de trabajo no pagado que excede de tu ganancia media. Vuestra propia ley exige que, en circunstancias normales, capitales iguales se apropien cantidades iguales de trabajo no retribuido, norma que vosotros, los capitalistas, podéis imponeros unos a otros por medio de la concurrencia. Pues bien, yo no hago más que aplicarte a ti esta misma ley. De lo que se trata es, precisamente, de que no te apropiés mayor cantidad de trabajo no retribuido de tus obreros de la que, con el mismo capital, podrías apropiarte en cualquier otra rama de producción. Pero esa ley no rige con el exceso de trabajo no retribuido que tú “produces”, una vez cubierta la cuota normal. ¿Quién puede impedirme que yo me apropie este “remanente”? ¿Por qué he de cedérselo a vosotros, cuando entre vosotros impera la moda de abonarlo en la cuenta común del capital para repartirlo entre toda la clase capitalista, de modo que cada capitalista perciba una parte alícuota de él, según la parte que le corresponde en el capital global de la sociedad? Yo no soy capitalista. El medio de producción cuyo uso te traspaso no es trabajo

materializado, sino un don natural. ¿Acaso podrías tú fabricar tierra, agua, minas o yacimientos de carbón? ¡Claro que no! Yo no me hallo, pues, expuesto a ese medio coactivo que se te puede aplicar a ti para obligarte a escupir una parte del trabajo sobrante que has engullido. ¡Decídate, pues! El único medio que tus hermanos capitalistas pueden poner en práctica es hacerte la competencia a ti, no a mí. Si no me abonas toda la ganancia extraordinaria que corresponde a la diferencia entre la plusvalía obtenida por ti y la cuota de plusvalía que te asigna la ley del capital, tus hermanos capitalistas tomarán cartas en el asunto y, por medio de la concurrencia, te obligarán a pagarme religiosamente el importe íntegro de lo que tengo derecho a arrancarte.”²³

Y de inmediato, a continuación de esta cita, Marx escribe: “Sentado esto, habría que exponer: 1º, el paso de la propiedad inmobiliaria feudal a otro tipo de renta del suelo comercial, regulada por la producción capitalista, y de otra parte, el tránsito de esta propiedad inmobiliaria feudal a la libre propiedad campesina de la tierra; 2º, *la aparición de la renta del suelo en países como los Estados Unidos en que el suelo, primitivamente, no pertenece a nadie y en que impera, desde el primer momento, por lo menos formalmente, el régimen burgués de producción.*”²⁴ Lo segundo es precisamente lo que tenemos que hacer en la próxima parte de este análisis para el caso de la industria petrolera.

A lo largo de todo nuestro planteamiento teórico, ha sido decisivo distinguir entre dos formas de propiedad:

1. sobre trabajo acumulado, capital;
2. sobre recursos naturales.

La segunda forma, como propiedad de origen feudal constituyó la base de la explotación feudal. La primera, la propiedad privada sobre el trabajo acumulado, es la base de la explotación capitalista. En el modo de producción capitalista, la propiedad privada sobre los recursos naturales es secundaria. La clase propietaria de éstos, que fuera una vez la dominante, la clase organizadora de la producción feudal, en la época del capitalismo degenera en clase parasitaria, ultra reaccionaria e inútil.

Para nuestra investigación es necesario precisar un poco más la relación que existe, en el capitalismo, entre estas dos formas de propiedad privada: “...partiendo de la existencia del régimen de producción capitalista, el capitalista no solo es un

²³ Marx, *op.cit.*, t. IV, libro 2, pp.163-164.

²⁴ *Ibid.*, p.164. Subrayado nuestro.

funcionario necesario, sino el funcionario más importante de la producción. En cambio, el terrateniente es una figura perfectamente superflua, en este sistema de producción. Todo lo que éste necesita es que el suelo no sea objeto de libre disposición y que se enfrente con la clase obrera como un medio de producción que no le pertenece, y esta finalidad se alcanza perfectamente declarando el suelo propiedad del Estado y haciendo, por tanto, que el Estado perciba la renta del suelo. El terrateniente, que era un funcionario importante de la producción en el mundo antiguo, y en la Edad Media, es hoy, dentro del mundo industrial, un aborto parasitario. Por eso el burgués radical, mirando a la par de reojo a la supresión de todos los demás impuestos, da un paso al frente y niega teóricamente la propiedad privada sobre el suelo, que desea ver convertida en propiedad común de la clase burguesa del capital, bajo la forma de propiedad del Estado. Sin embargo, en la práctica siente flaquear su valor, pues sabe que todo ataque a una forma de propiedad -a una de las formas de la propiedad privada sobre los medios de producción- podría acarrear consecuencias muy delicadas para la otra. Además, los propios burgueses se han ido convirtiendo también en terratenientes.”²⁵ Esta cita nos permite redondear un conjunto de conclusiones de significativa importancia.

No es exactamente la propiedad privada sobre los recursos naturales lo que constituye una condición necesaria para el desarrollo del capitalismo; sino más bien la no-propiedad de éstos por el pueblo trabajador. Y no otra cosa es la propiedad estatal, que constituye la condición más ventajosa a tal fin hallada por la burguesía. Señalemos de paso que para Marx la propiedad estatal significa, naturalmente, la propiedad de la clase dominante.

Veamos lo que dice Lenin a propósito de esta cita de Marx: “La renta diferencial se forma indefectiblemente en la agricultura capitalista, aun en el caso de plena abolición de la propiedad privada de la tierra, el propietario de ésta se apropia de esa renta, pues la concurrencia de capitales obliga al agricultor arrendatario a conformarse con la ganancia media del capital. Abolida la propiedad privada de la tierra, esta renta la recibe el Estado. Es *imposible* eliminar *esta* renta mientras exista el modo de producción capitalista.”²⁶ “Por tanto, la renta diferencial es inherente de un modo indefectible a todo tipo de agricultura capitalista. La renta absoluta, no lo es; sólo surge cuando existe la propiedad privada de la tierra.”²⁷

Como se observa, Lenin interpreta -del contexto- que Marx se refiere en la

²⁵ *Ibid.*, p.167.

²⁶ Lenin, Vol. 1. *El Programa Agrario de la Socialdemocracia en la Primera Revolución Rusa*, Obras Completas, t. XIII, Ed. Cartago, 2da. Edición, p.285. Subrayado en el original.

²⁷ *Ibid.*, p.286.

cita, al hablar de la renta que percibiría el Estado en el caso de la propiedad estatal, más precisamente a la renta diferencial, mientras desaparece la renta absoluta. Como Estado burgués pondría esta última a la disposición de la clase burguesa, la cual aumentaría su cuota de ganancia.

Ahora bien, si la nacionalización de todos los recursos naturales constituye la mejor condición para el desarrollo capitalista, la burguesía no ha procedido a ella. Sobre las causas señaladas por Marx observa Lenin:

“Primer obstáculo: al burgués radical *le falta valor* para atacar la propiedad agraria privada frente al peligro de un ataque socialista contra toda propiedad privada, es decir, en vista del peligro de la revolución socialista.

Segundo obstáculo: “los propios burgueses se han ido convirtiendo en terratenientes”. Marx tiene en cuenta, por lo visto, que precisamente el modo burgués de producción ha invadido ya la propiedad privada de la tierra, es decir, que esta propiedad privada se ha hecho mucho más burguesa que feudal. Cuando la burguesía, como clase, *ya se entrelaza en proporciones vastas y predominantes con la propiedad agraria, ya “se convierte en terrateniente”, “se instala en la tierra”, y somete por entero a su poder la propiedad agraria, es entonces imposible un verdadero movimiento social de la burguesía en favor de la nacionalización. Y es imposible por la sencilla razón de que ninguna clase irá jamás contra sí misma.*”²⁸

Y a continuación Lenin comenta sobre las condiciones en las cuales la burguesía puede superar los dos obstáculos citados: “Solamente en la fase del capitalismo naciente, de la revolución burguesa; pero no cuando el capitalismo se aproxima a su fin, en la víspera de la revolución socialista. En esta última fase ya al “burgués radical” tiene que faltarle el coraje que lo caracterizara en sus luchas iniciales, ya la gran mayoría de estos burgueses está “instalada en la tierra” y se ha vuelto contrarrevolucionario. A la inversa, en la época de la revolución burguesa, las condiciones objetivas le confieren valentía a la burguesía, ya que es ella quien está llamada a resolver las tareas históricas de la época en cuestión y como clase no teme todavía a la revolución proletaria. Todavía no se ha convertido en propietaria de las tierras, que siguen siendo propiedad feudal. En esta situación: “Se hace posible el fenómeno de que *la masa* de agricultores burgueses luche contra las formas *principales* de propiedad agraria, y llegue, por tanto, a la realización práctica de la “liberación” burguesa *completa* “de la tierra”, *es decir, la*

²⁸ *Ibid.*, p.309. Subrayado en el original.

nacionalización.”²⁹

Pero, aunque la contradicción entre las dos formas de propiedad privada desaparece como tal entre dos clases enemigas y distintas, ello no significa que desaparece como contradicción, sino que ésta se manifiesta ahora como una contradicción inherente al capitalismo mismo, expresada en enfrentamientos internos, individuales.

Otra vía, aún indirecta, de reducir la importancia y el poder de los propietarios, es la vía impositiva. Desde la época de los primeros teóricos burgueses hasta el presente se ha establecido, con argumentos diferentes pero siempre con la misma intención, gravar con altos impuestos los ingresos por concepto de renta del suelo -y de ganancia extraordinaria del capitalista- y bajar, en cambio, los impuestos sobre las ganancias capitalistas por lo general. Resulta, por lo demás, de esta manera, que hasta las rentas diferenciales, o más generalmente, las ganancias extraordinarias diferenciales, se podrían indirectamente al alcance de la clase capitalista. Pero las mismas causas ya señaladas han imposibilitado cualquier medida eficaz al respecto.

En resumen, las referidas dos posiciones radicales son las siguientes: primero la posición propiamente capitalista, que llega a negar el derecho a la propiedad privada sobre los recursos naturales, exigiendo a su vez su nacionalización como propiedad de la clase capitalista. Como consecuencia de esta propiedad, de la forma de propiedad estatal, desaparecería la renta absoluta del suelo, aumentando así la cuota de ganancia media; y la ganancia extraordinaria diferencial caería en las manos del Estado por vía impositiva, creándose una situación equitativa para todos los capitales. Segundo, la posición del propietario, que llega a exigir como renta todo lo que exceda a una ganancia media, interesado en mantener o crear una alta renta absoluta. En la vida real se combinan los más variados tipos de compromisos entre estas dos posiciones extremas.

Es claro, sin embargo, que se trata de una lucha desigual. En lo que concierne a los propietarios, no es más, en última instancia, que una lucha defensiva librada desde una posición de pasividad en el proceso económico; mientras que por su parte la clase capitalista actúa y dirige la economía, estando en capacidad de cambiar las condiciones en las cuales se basa el poder de los propietarios. Ya al final del siglo pasado, observaba Engels, refiriéndose al poderío de los terratenientes europeos: “...pero todo es percedero. Las líneas

²⁹ *Ibid.*, p.310. Subrayado en el original.

transoceánicas de navegación y los ferrocarriles indios, norte y sudamericanos, pusieron a grandes extensiones alejadas de tierras en condiciones de competir en los mercados cerealistas de Europa. De una parte, a las praderas norteamericanas y a las pampas argentinas, estepas que la misma naturaleza se había encargado de convertir en fecundas tierras para el arado, tierras vírgenes que podían dar durante años abundantes cosechas aún con métodos primitivos de cultivo y sin empleo de abonos. De otra parte, las tierras comunales de Rusia y la India, obligadas a vender una parte cada vez mayor de su producto para obtener dinero con qué hacer frente a los impuestos que el implacable despotismo del Estado les arrancaba, no pocas veces por medio de la tortura. Este producto se vendía sin preocuparse para nada del costo de producción, al precio que el intermediario ofrecía por él, pues el campesino necesitaba a toda costa obtener dinero antes de la fecha en que vencían sus impuestos. El arrendatario y el campesino europeos no podían hacer frente, a base de antiguas rentas, a esta doble competencia: la de la tierra virgen de América y la del campesino ruso e indio colocado en el torniquete de los impuestos. Una parte de la tierra de Europa quedó definitivamente eliminada de la competencia en el cultivo de cereales, . . . y de aquí las quejas que exhalan los agrarios desde Escocia hasta Italia y desde el sur de Francia hasta la Prusia Oriental. Afortunadamente, aún dista mucho de haberse lanzado al cultivo toda la tierra virgen; aún queda bastante en reserva para poder arruinar a toda la gran propiedad europea de la tierra, y además a la pequeña.”³⁰

La mayor parte de estas citas de Marx, de Engels y de Lenin se refieren al suelo, y no a las minas. Ello no obstante, lo aquí discutido es perfectamente pertinente al contenido de las mismas, siempre y cuando la propiedad del suelo incluya la propiedad de los yacimientos mineros subyacentes.

Tal es el caso de Inglaterra y tal el caso de Rusia antes de la revolución bolchevique. Marx trata la renta del suelo a partir del modelo de Inglaterra; y, dada la importancia mucho mayor de la agricultura, naturalmente concentra su atención sobre ésta y no sobre la minería. En relación con la minería, afirma Marx simplemente que sus leyes generales son las mismas. Asimismo Lenin, quien discute sobre la renta del suelo en función de la agricultura rusa, y no de la minería.

Nosotros nos encontramos en la situación contraria; nuestro interés gira en torno a la renta del suelo en la minería, y más específicamente, a la explotación del petróleo. El país decisivo y alrededor del cual gravita la industria petrolera mundial es EE.UU. Allí, por tratarse de una ex colonia inglesa, impera el mismo régimen de

³⁰ Marx, *op.cit.*, t. III, pp.673-674.

propiedad que en Gran Bretaña: la propiedad del suelo incluye la de los yacimientos mineros. Hecho que, para el análisis del imperialismo petrolero en dicho país, nos permite aplicar directamente la teoría elaborada por Marx a base del modelo inglés, tal como lo hemos resumido en esta primera parte.

Sin embargo, al entrar en el análisis del desarrollo del imperialismo petrolero en Venezuela, así como por lo general en los demás países petroleros, nos encontraremos con *el caso de que el propietario del suelo no es al mismo tiempo el propietario de los yacimientos mineros; el régimen de propiedad sobre el suelo es distinto al régimen de propiedad, sobre las minas. ¿Cómo explicarnos este fenómeno?*

Venezuela es una ex colonia española; el origen de su régimen de propiedad, se remonta a la España feudal, y más generalmente, a Europa. Y allí nos encontramos con que históricamente -incluso en Inglaterra- el régimen de propiedad del suelo ha conocido una evolución diferente al de los yacimientos mineros.

No debe extrañarnos tal hecho. La agricultura y la cría, a la par que la minería, son actividades muy antiguas, aunque también muy distintas. Originalmente, en la sociedad feudal, la tierra no era propiedad de los señores feudales. A éstos el rey les cedía la tierra como feudo para su administración y explotación, pero nunca en términos de propiedad privada. Asimismo, como ni siquiera la propia Corona era hereditaria -y naturalmente tampoco los demás títulos menores- el feudo lo era mucho menos. Con la muerte de un señor feudal el feudo "revertía" a la Corona para ser de nuevo concedido, y ello no necesariamente a un hijo del difunto. Es solamente después de un largo proceso histórico que los títulos y feudos devienen hereditarios. Y aun así, la renta del suelo feudal derivaba del derecho que el señor ejercía sobre los campesinos, sus siervos, y no de su supuesta propiedad sobre la tierra. En realidad, en tanto que la tierra abundaba, no representaba más que el medio accesorio de los hombres que el señor explotaba por derecho. Aún faltaba otro largo proceso histórico para que llegara a aparecer la propiedad privada territorial en el sentido moderno del concepto, separada de los hombres que la laboran, como monopolio enfrentado a ellos, que les obliga, aun siendo libres, a dejarse explotar para vivir. La propiedad privada territorial fue el resultado de una penosa y prolongada lucha de clases entre el campesinado trabajador y los señores feudales.

La agricultura y la cría constituyeron en la antigüedad actividades ejercidas por los campesinos en la forma de trabajo individual. La explotación minera, por el

contrario, fue desde sus inicios una auténtica empresa colectiva, dirigida ya fuera por la propia Corona, ya fuera por algún noble feudal o por comerciantes. Los intereses sobre el suelo así como aquellos sobre el yacimiento minero, fueron siempre, pues, muy distintos. Convertir el yacimiento minero en propiedad privada, significó enfrentarse a los intereses específicos que sobre éste detentaban representantes de las clases dominantes; y no a los campesinos. De allí que el desarrollo del régimen de propiedad sobre el suelo haya sido diferente al del régimen de propiedad sobre los yacimientos mineros.

En naciones como Inglaterra, Rusia y Rumania, los terratenientes lograron apropiarse, junto con el suelo, los yacimientos mineros hallados en su superficie o bajo ésta. Sin embargo, en el interior de cada país el tratamiento jurídico dado a las minas podía diferir de un metal a otro, o de una sustancia a otra, según la importancia y significación que éstas tuvieran en determinado momento, según los intereses específicos que pudieran existir al respecto. Así, por ejemplo, si bien es cierto que las minas inglesas finalmente se convirtieron en propiedad privada, siempre hubo en ese país dos excepciones: la plata y el oro. Estos metales quedaron reservados a la Corona, y ello muy probablemente debido a la falta total de interés al respecto por parte de los terratenientes: en Inglaterra las minas de plata y de oro no llegaron a tener nunca importancia alguna. Después de la Primera Guerra Mundial se nacionalizó el petróleo en ese país, lo que fue posible sin mayores obstáculos por no existir allí ninguna producción del mineral en ese momento, o, lo que es lo mismo, por no lesionarse con esa medida intereses ya establecidos. En forma análoga se llegó a la nacionalización del uranio en los EE.UU. En otros países, como Prusia, Francia y España, la explotación minera se efectuó, cuando no directamente por la Corona, por la propia parte interesada, previo permiso -una concesión- otorgado por la Corona, quedando sujeto a obligaciones tributarias. O sea, la propiedad territorial nunca llegó a incluir a las minas, las cuales quedaron a la disposición de los intereses mineros específicos. Sin embargo, también en estos países la situación ha variado de un mineral a otro, y por lo general ciertos tipos de canteras están incluidos en la propiedad territorial.

Con el desarrollo del capitalismo, sin excepción alguna, la propiedad territorial feudal se convirtió en capitalista, como señala Lenin. Pero en lo referente a las minas la situación ha sido distinta: las burguesías de ciertos países se encontraron con que los yacimientos mineros no habían devenido propiedad privada. Es decir, en estos casos la teoría del “burgués radical” sobre la no-propiedad de los recursos naturales, sobre la propiedad estatal, podía aplicarse sin mayores problemas, sin lesionar intereses establecidos y conforme al interés

general del capital y en particular del capital minero. Es así como actualmente en naciones ciento por ciento capitalistas, como Francia o Alemania Occidental, los yacimientos mineros son propiedad estatal, o sea, propiedad común del capital y a la libre disposición de éste.

Veamos el ejemplo de la Revolución Francesa de 1789. En 1791 en la Asamblea Nacional se discutió el régimen de propiedad de los yacimientos mineros. He aquí la intervención de Mirabeau:

“El interior de la tierra no es susceptible de partición; las minas por su disposición irregular lo son todavía menos; en cuanto a la superficie, el interés de la sociedad está en que las propiedades se dividan; mientras en el interior de la tierra, por el contrario, sería menester reunir las; y así una legislación que admitiese dos propiedades, como accesoria la una de la otra y de las cuales una podía llegar a ser inútil, por el solo hecho de tener la otra por base y medida, sería absurda. No hay una sola mina que corresponda físicamente al suelo de determinado propietario. La dirección oblicua de una mina de Este a Oeste la hace tocar en tan pequeño espacio, en cien propiedades distintas. Una mina no es explotable por una sola abertura. Abro un pozo en mis terrenos, apenas he vislumbrado un resplandor de esperanza, cuando ya estoy en el fundo ajeno. Si el propietario de éste no me permite hacer otra abertura, me veré obligado a renunciar a mis trabajos. *Si, por el contrario aquél está obligado a concedérmelo, hay que concluir que el derecho de propiedad debe ceder a la utilidad pública*”. Y al discutir el argumento de la imposibilidad en que puede encontrarse el propietario del suelo para atender a los gastos de una explotación, el mismo orador agrega: “¿Se puede esperar esto de propietarios aislados?” “La mayor parte no tiene siquiera recursos bastantes para cultivar la superficie del suelo”. ¿“Y los tendrían para lanzarse a empresas arriesgadas?” “¿Es que se quiere que vendan la superficie de sus propiedades para procurarse los medios de sondear la profundidad?”³¹

Los yacimientos mineros quedaron, pues, en Francia sustraídos al propietario del suelo. Más aún, el legislador francés declaró expresamente la no-propiedad de las minas, como “res nullius” -propiedad de nadie- en su contenido económico idéntico a la propiedad estatal tal como aquí la interpretamos.

Es menester analizar de seguidas la contradicción que surge entre tal propiedad privada del suelo, de un lado, y la no-propiedad de los yacimientos mineros, del otro. La primera, ejercida en su sentido más extensivo y absoluto, de

³¹ González Miranda, Rufino. “Conceptos acerca de la evolución histórica del régimen de la propiedad de las minas de petróleo en la legislación venezolana”, *Revista de Fomento*, Caracas 1937, p.141. Subrayado nuestro.

hecho haría irrisoria la segunda. No hay acceso a las minas sin acceso al suelo. *Por tanto, para hacer efectiva la no-propiedad de las minas, para sustraerlas de hecho al propietario del suelo, resulta imprescindible la intervención del Estado a fin de garantizar al capital minero el acceso a las minas frente a la eventual oposición del terrateniente.* La forma jurídica de lograrlo en los Estados burgueses modernos concernientes, ya nos la señala Mirabeau: la minería se declara de utilidad pública,

La propiedad privada territorial choca permanentemente con el desarrollo del capitalismo, verbigracia en la construcción de vías de comunicación. De allí que en todas las sociedades capitalistas, esté previsto por el legislador la expropiación de terrenos, siempre y cuando ello se juzgue necesario para el interés general capitalista; siempre y cuando la finalidad de la expropiación sea de “utilidad pública”. En tales casos se aplican las leyes de expropiación por causa de utilidad pública.

Al declararse entonces la minería de utilidad pública, queda automáticamente garantizado al capital minero el acceso a las minas. Si el propietario no accede voluntariamente a la demanda respectiva, aquél podrá proceder a la expropiación; ello, naturalmente, con la indemnización debida por los daños causados, pero no por la mina, que después de todo no le pertenece.

Resulta claro, sin embargo, que la intervención del Estado ya había sido necesaria anteriormente, en el mismo instante de formarse la propiedad territorial. A fin de que ésta no incluyera las minas, fue preciso una declaración oficial expresa al respecto, adjudicándolas, reservándolas o declarándolas propias de la Corona, del mismo modo como originalmente había sido el caso para la tierra misma. Cuando no estaba la Corona misma interesada en la explotación directa de las minas, las cedía a los aspirantes, o sea, otorgaba concesiones mineras. No podemos por consiguiente deducir del hecho de que para la explotación de una mina se necesitara una autorización expresa de la Corona, como tampoco del hecho de que ésta estaba sujeta a un tributo -los feudos originalmente también lo estaban- la conclusión simplista de que la Corona sería entonces la “propietaria” de las minas. En primer lugar y antes de todo, los hechos mencionados significaban que las minas *no constituyen* propiedad del dueño del suelo.

Una vez en el poder, en países como Alemania o Francia, la burguesía no tuvo sino que mantener la situación ya existente, sustituyendo, desde luego, a la Corona por el Estado burgués. Ahora es éste el que otorga las concesiones. Al proceder así, naturalmente tampoco actúa como “propietario privado”, sino como simple administrador de las minas de la propiedad común del capital y al servicio

de éste. No solamente ocurre que en los dos países mencionados a título de ejemplo, la legislación declara a las minas expresamente como propiedad de nadie, sino que, en la práctica, el Estado cobra sólo un impuesto formal e insignificante por el título otorgado, y no una renta del suelo. Es en virtud de ello que en estos países, para la minería no existe una renta absoluta del suelo, cumpliéndose con este hecho la finalidad económica de la propiedad común sobre las minas para la clase capitalista, ya que la plusvalía correspondiente se reparte entre todos los miembros de esta clase. Es más, en Francia, durante este siglo, se ha creado un impuesto especial para las minas en el caso de generar ganancias excesivas;³² o sea, nos encontramos aquí más cerca aún de lo concebido por nuestro “burgués radical”, en tanto que la ganancia extraordinaria diferencial, por lo menos en parte, revierte al Estado.

Tenemos, pues estos dos casos: el de países con un régimen de propiedad privada sobre los yacimientos mineros, y el de aquellos donde los yacimientos constituyen la propiedad común de las clases dominantes, actuando el Estado como administrador. El imperialismo petrolero surge y se desarrolla en un país del primer tipo -los EE.UU.- como expondremos en la segunda parte del presente estudio. Luego penetra en sociedades del segundo tipo, v. gr. Venezuela, que además constituyen países dependientes, semi-colonias o colonias. Allí, dados el régimen de propiedad, y, naturalmente, las condiciones generales, tratará y logrará conseguir concesiones en términos francamente ventajosos. El movimiento nacionalista reclamará -y finalmente con éxito- que si bien los yacimientos mineros constituyen propiedad común, se trata en cualquier caso de propiedad común *nacional*, y no a la libre disposición del capital *extranjero*, del cual hay que exigir una renta del suelo por concepto de los yacimientos cedidos en arrendamiento... tal como veremos en la cuarta parte de nuestro estudio.

Concluiremos señalando que en lo que concierne al petróleo, por tratarse de un líquido, se presenta un problema jurídico particular en los países que tienen propiedad privada sobre los yacimientos mineros. El arrendatario de una tierra determinada, al explotar el yacimiento subyacente, está simultáneamente explotando la parte que pueda encontrarse bajo las tierras vecinas y no arrendadas por él. El petróleo migra hacia su pozo, incluso a través de distancias considerables. ¿No está de hecho, con ese acto, robándoles el petróleo a sus vecinos?

El mismo problema jurídico ya había sido resuelto mucho antes en Inglaterra, aunque no en referencia al petróleo, sino al agua subterránea. Ocurría

³² Isay, Rudolf. *L. droit minier des principaux Etats civilisés*, Paris 1930, p.88.

que, existiendo en cierto terreno un pozo de agua, al perforarse otro en la propiedad del vecino, el primero se secaba. Las Cortes decidieron que el agua subterránea, como sustancia migrante, y dado el desconocimiento de las tendencias del flujo subterráneo, no corresponde a la propiedad del terrateniente, disponiendo éste solamente del derecho de apropiación. O sea, cada propietario goza del derecho de perforar tantos pozos como le venga en gana, sin estar incurriendo por ello, en delito alguno contra la propiedad, aunque de esta manera pueda adueñarse del agua de que antes se apropió el vecino. Tal derecho es hoy conocido como la “ley de la captura”, ya que en su elaboración los jueces ingleses se apoyaron en una analogía con la caza de animales salvajes en ese país: éstos, aun encontrándose sobre las tierras de un terrateniente, no son de su propiedad, teniendo éste solo el derecho de apropiárselos, de capturarlos mediante la caza; de no ser ejercido ese derecho, los animales se escapan hacia otros terrenos, y será el vecino el que ahora ejercerá la “ley de la captura”.

Las Cortes estadounidenses adaptaron a su vez la “ley de la captura” a las circunstancias de la industria petrolera. Aclaremos: al referirnos a los terratenientes como propietarios de los yacimientos petrolíferos, ya que en fin de cuentas nos estamos circunscribiendo a los EE.UU., debemos corregir parte de lo antes dicho y precisar: los terratenientes estadounidenses no son propietarios de los yacimientos; disponen solamente del derecho de apropiárselos. Ahora bien, una vez clarificado este punto, y dado que se trata en primer lugar de un problema de índole jurídica, nada nos impide seguir refiriéndonos a los terratenientes como a los propietarios de los yacimientos.

Capítulo 24. La relativa inestabilidad de la industria petrolera en condiciones de competencia

En su análisis del capitalismo, Carlos Marx demuestra cómo la libre competencia necesariamente terminará creando los monopolios, como efecto del desarrollo de la productividad y de unidades de producción cada vez más grandes. De crisis en crisis, el número de empresas existentes en un renglón determinado tenderá a disminuir hasta que finalmente unas pocas grandes dominarán, abasteciendo el mercado entero. Esta tesis, rechazada en su época por los economistas burgueses, fue confirmada plenamente por el desarrollo práctico que ha conocido el capitalismo.

Desde este punto de vista es lícito hablar de inestabilidad en cualquier rama de producción en condiciones de competencia. Nuestro propósito aquí es, sin embargo, referirnos a los factores característicos y específicos de la industria petrolera, los cuales a nuestro juicio crearon en ella una relativa y particular inestabilidad, contribuyendo por este mismo hecho a su monopolización excepcionalmente rápida y original.

Todas estas particularidades están ligadas, naturalmente, al hecho de que se trata de una industria en intercambio directo con la naturaleza. A tal efecto, cabe señalar en primer lugar, la dificultad implícita en que no sea sólo el monto del capital el que determine la productividad, sino, en buena parte, las circunstancias azarosas de la naturaleza. Esta problemática surge asimismo en la agricultura: una cosecha abundante o la destrucción por sequía de casi toda ella, las inundaciones, etc., no responden a otra cosa que a vicisitudes naturales. De allí las variaciones extremas en los precios y los contratiempos del capitalismo en la agricultura. Más extrema aún era la situación en los principios de la industria petrolera. Nuevos descubrimientos amenazaban a cada momento con inundar los mercados y provocar caídas extremas de los precios, mientras que los mismos pozos que por su producción abundante causaban tales caídas, se secaban acaso a los pocos meses - en virtud de la falta de conocimientos geológicos sobre la estructura interna de los yacimientos y de la tecnología todavía poco desarrollada, era difícil la explotación racional y controlada de los yacimientos-surgiendo la escasez de petróleo y el alza del precio.

En segundo lugar, precisamente por lo aleatorio de los descubrimientos, el enriquecimiento rápido y fácil que significa un éxito excepcional para los descubridores, la industria petrolera tiene que atraer capitales especulativos. En el

capítulo 11 suponíamos, por ejemplo, que a cada barril extraído se le carga un promedio del costo de la búsqueda, que va formando parte del precio de producción final. El que este promedio no sea sino una abstracción aritmética, o que represente la situación real, depende de los factores concretos. En tanto que no se necesitan más que pequeños capitales para la búsqueda y la producción de petróleo, un fracaso en la exploración puede significar sólo la ruina de los capitalistas respectivos, sin impedir la concurrencia de más y más pequeños capitalistas, que vienen con la esperanza febril de convertirse de la noche a la mañana en millonarios, sin cálculo racional; y convencido cada uno de que será él quien se ganará esta vez la lotería. En tal situación, y ello precisamente por existir altas ganancias extraordinarias, es del todo posible que sobre el total de los capitales invertidos en la producción petrolera, ni siquiera se logre una ganancia media, alcanzando, sin embargo, unos pocos una ganancia realmente “extraordinaria”, en el sentido literal de la palabra.

En tercer lugar, los mercados se abastecen frecuentemente de petróleo transportado a través de largas distancias. Como hay una relativa abundancia de petróleo alrededor del mundo, siempre existe el peligro, sin embargo, de descubrimientos en situaciones geográficas más ventajosas que amenacen con arruinar a los capitalistas en las regiones más desventajosamente situadas, o por lo menos con reducir sus mercados. Además, hemos visto en el capítulo 13 cómo el desarrollo del transporte de por sí crea problemas. Al abaratare éste, si bien ello puede significar mayores precios y un auge en una región petrolera determinada, puede significar también precios menores y la ruina en otra región.

En cuarto lugar, hay que destacar el problema que presenta la propiedad territorial. En EE.UU. el propietario del suelo es al mismo tiempo el propietario de los yacimientos mineros. Ahora bien, es claro que la propiedad privada del suelo no está condicionada por la estructura interna del subsuelo. Ocurre así que un mismo yacimiento pueda extenderse bajo las tierras de todo un conjunto de hasta centenares de propietarios, pudiendo cada uno arrendar su terreno para la explotación del yacimiento. Aquí, por la “ley de la captura”, la competencia entre los terratenientes a fin de aprovechar al máximo el yacimiento en cuestión, se traducirá en presiones sobre el arrendatario, al efecto de que éste produzca tanto y tan rápidamente como sea posible induciéndose así a una competencia entre los arrendatarios, agudizada más allá de la competencia propiamente capitalista. Además, mientras que el descubridor del yacimiento carga con los costos de exploración, perforando tantos y cuantos pozos secos, su éxito no le reserva sino el derecho a la explotación del yacimiento sobre la tierra arrendada, mientras que los terratenientes vecinos, sin haber contribuido en nada en esos costos, se

aprovecharán del descubrimiento aumentando la renta para los nuevos arrendamientos y haciendo competencia al descubridor mediante sus propios arrendatarios. Del otro lado, aun cuando todo un yacimiento entero se encuentre bajo la explotación de un solo capitalista, arrendatario de un único terrateniente, es del todo posible que el terrateniente obligue al capitalista a producir en condiciones en las cuales éste, por los propios mecanismos capitalistas, se vería constreñido a desistir. Por ejemplo, el contrato podría obligarlo a seguir invirtiendo, aun cuando según la situación circunstancial del mercado, ello le resultara imposible; en ese caso, al no hacerlo, perdería todo el arrendamiento con el capital ya invertido. En resumen, la existencia de los propietarios puede impedir el funcionamiento de los mecanismos propiamente capitalistas que regulan la relación entre la oferta y la demanda y causar oscilaciones aún más extremas que las necesarias desde el punto de vista estrictamente capitalista.

Cada uno de los cuatro factores señalados, en tanto contribuyen a una mayor inestabilidad de la industria, no puede sino fomentar y acelerar la monopolización de la industria petrolera; y cada uno de estos factores representa un problema que debe ser resuelto por el monopolio. Cómo, lo veremos en las próximas partes.

SEGUNDA PARTE
EL IMPERIALISMO PETROLERO EN EE.UU.

Capítulo 25. La formación de la renta absoluta del suelo

La industria petrolera moderna nace en el año 1859 en EE.UU., en el Estado de Pensilvania, con la primera perforación exitosa de un pozo petrolero. La técnica empleada fue la usual en la búsqueda de agua salada. La producción de sal era entonces de extrema importancia para la conservación de víveres. Además, los primeros contratos de arrendamiento petroleros se guiaban por el modelo de los contratos de la sal.

Tenemos ya aquí el primer factor favorable al desarrollo de la industria petrolera: la existencia de una técnica de producción más o menos adecuada. Los perforadores de pozos de agua salada -ello constituía una profesión en aquella época- comenzaron a migrar a las zonas petroleras a partir del *boom*, y encontraban trabajo contratados por los capitalistas arrendatarios. El segundo factor, más importante aún, era la existencia de un amplio mercado ya desarrollado. El interés generalizado en el petróleo lo determinaba la necesidad de kerosén para el alumbrado. Apenas algunos años antes se había desarrollado en Escocia un proceso que permitía extraer kerosén del carbón. Tal proceso consistía, primero, en extraer petróleo crudo del carbón, y luego, en refinar y destilar el petróleo crudo extraído, obteniendo así el kerosén. La producción directa de petróleo crudo permitía, por tanto, prescindir de la primera fase del proceso descrito, lo que implicaba un ahorro considerable; ello además del hecho de que el kerosén extraído del petróleo natural resultaba de superior calidad. Los primeros productores de petróleo crudo ya disponían, en consecuencia, de un mercado: las refinerías de carbón situadas en la costa Este de EE.UU.; y el kerosén extraído del petróleo natural disponía de la red de distribución del kerosén extraído del carbón. En el transcurso de pocos años, el primero había de desplazar al segundo, y no solamente en el interior de los EE.UU. sino también en el mercado mundial. Estos dos factores favorables explican el rapidísimo desarrollo de la industria petrolera a partir del momento mismo cuando el éxito del primer pozo perforado dio la señal de partida.

El primer arrendamiento petrolero del cual se tiene conocimiento fue un *fifty-fifty*, es decir, preveía el reparto igual de las ganancias entre el terrateniente y el arrendatario. Firmado en 1853 nunca llegó, sin embargo, a cobrar importancia. En los terrenos en cuestión, el petróleo flotaba sobre el agua de los manantiales al filtrarse por su propia fuerza hacia la superficie; no se trataba así sino de recolectarlo, con métodos más o menos idénticos a los ya empleados por los indígenas -que se interesaban en el petróleo como medicina- y cuya productividad era baja.³³ No es sino en 1858 cuando se firma el arrendamiento sobre cuya base se perforó, el año siguiente, el primer pozo productor. En dicho arrendamiento se fijó

³³ Giddens, Paul Henry. *The Beginnings of the Petroleum Industry*. Pennsylvania, 1941, p.2.

inicialmente como renta del suelo, una regalía de un octavo; luego, en virtud de la competencia de otro interesado, ésta fue aumentada a US\$ 4,80 por barril, lo que equivalía más bien a una regalía de entre un quinto y un cuarto, si nos basamos en los precios imperantes para la época en el petróleo, que entonces se vendía como medicina.³⁴

La primera perforación encontró petróleo a una profundidad de aproximadamente treinta metros, y por medio del bombeo se produjeron acaso unos ocho o diez barriles diarios: un gran éxito, habiéndose así demostrado la factibilidad de producir petróleo por este método. Se desencadenó una ola especulativa comparable al célebre *gold rush*, que atrajo capitales y aventureros de todos los rincones del país, ávidos de arrendar un pedazo de tierra en los alrededores del primer descubrimiento. A los exitosos les esperaban ganancias fabulosas en brevísimo tiempo; a los infortunados, perforando pozos secos, la ruina; pero los verdaderos aprovechadores inmediatos de la nueva era que surgía habrían de ser los terratenientes de la región, dueños y señores de las únicas tierras petrolíferas conocidas en este momento en los EE.UU., y detentadores de un auténtico monopolio frente a la competencia de los posibles arrendatarios.³⁵

Para comprender mejor las posibilidades del fácil y rápido enriquecimiento en la producción de petróleo, veamos de seguidas cómo se determinó en sus inicios el precio de éste. Ya existía una pequeña producción casual –por lo general producto sucedáneo e indeseable en la producción de sal- que se vendía como medicina a un precio alto, circunstancial y muy variable. Pero la intención era ahora producir petróleo con el fin de extraer kerosén; y el precio del kerosén lo determinaba, a su vez, el producido a base de carbón. Mientras el petróleo sustituyera solo parcialmente al carbón en la producción de kerosén, el precio de un barril estaba determinado por el precio del kerosén que se extrajera menos el costo de refinación y de transporte, incluyendo siempre una ganancia media. Si el precio fuera mayor, los refinadores, naturalmente, hubieran seguido trabajando con el carbón. De inmediato surgieron pequeñas refinerías locales en la llamada Región Petrolera -Oil Region- misma, las cuales estaban en condición de pagar precios más altos, dada la ausencia del costo de transporte. Sin embargo, una vez que la producción excedió a la demanda local, el petróleo se veía obligado a competir con el carbón en las refinerías de la costa Este de los EE.UU. Durante los pocos años que duró la conversión de todas las refinerías estadounidenses del carbón al petróleo, un precio de alrededor US\$ 12,00 por barril en la refinería misma -es decir, incluido el costo de transporte- inducía a los refinadores a cambiar del carbón

³⁴ Giddens, Paul Henry. *The Birth of the Oil Industry*. New York, 1938, pp.51 y siguientes.

³⁵ En todo el capítulo si no indicamos lo contrario, nos basamos en: Williamson, Harold F. and Daum, Arnold R. *The American Petroleum Industry. The age of Illumination 1859-1899*. Evanston, 1959.

al petróleo.

La producción inicial se vendió a US\$ 20,00 por barril. Pero ya hacia principios del año siguiente empezó a bajar el precio por la rápida ampliación de la producción, cayendo a US\$ 4,00 por barril al final del año 1860. En 1861, después de una breve recuperación, continuó descendiendo en el verano hasta US\$ 2,00; para caer finamente a US\$ 0,10 por barril, manteniéndose allí el resto del año.

Los primeros pozos, todos los cuales producían por bombeo, no daban más que algunos barriles diarios, alcanzándose, en el mejor de los casos, el centenar. Posteriormente, en el año 1860, se descubren los primeros pozos productores por efecto de la propia presión de gas en el yacimiento, llegándose a producir entre 200 y 300 b/d. Ya los precios estaban viviendo un proceso de descenso debido al rápido crecimiento de la producción. Ocurrió entonces en el verano de 1861, que un pozo reventó de repente y empezó a producir 3.000 b/d. En el mismo lugar otras perforaciones produjeron resultados similares, y los precios cayeron a US\$ 0,10 por barril, a partir de lo cual todos los pozos que operaban por bombeo se pararon, ya que dicho precio ni siquiera alcanzaba para cubrir los gastos diarios de operación. Un año después se redujo el flujo de estos pozos, y los precios volvieron a aumentar.

Lo ocurrido entre los años 1859 y 1862 en la llamada Región Petrolera norteamericana es típico de la producción petrolera en general y habría de repetirse con regularidad en todos los nuevos campos, hasta que en los años treinta de este siglo se introduce el control gubernamental de la producción. Los primeros éxitos de la exploración atraen posibles productores de todas partes, quienes proceden de inmediato a perforar los terrenos circunvecinos. En un lapso breve el yacimiento descubierto llega a su máxima producción, hasta que, en virtud de los mismos métodos rapaces de la explotación, por la destrucción de la presión del gas en el yacimiento, etc., ésta poco tiempo después empieza a disminuir. De modo correspondiente varían los precios, suben y bajan extremadamente durante un mismo año. En el cuadro 3 encontramos los promedios anuales de los precios de los campos petroleros más importantes en los EE.UU. del siglo pasado, así como la producción nacional total.

El factor transporte contribuye a su vez a una mayor inestabilidad de los precios. Por lo general, en países todavía por colonizar como los EE.UU. de la época, el transporte juega un papel decisivo en el desarrollo de los mercados. En el año 1861 se estimaba el costo de transporte de un barril de petróleo crudo de la Región Petrolera a Nueva York en US\$ 8,00. A tan alto nivel del costo de transporte, los mercados necesariamente permanecen geográficamente limitados. Pero ya para los años subsiguientes los ferrocarriles comienzan a llegar a la Región

CUADRO 3

Precios promedios por barril en boca de pozo, producción, anual y producción diaria por pozo en los EE.UU. 1859-1899

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Región petrolera Pensilvania	Campos de Apalaches	Campos de Lima-Ohio-Indiana	Producción anual	Pozos productores (al 31/12)	Producción diaria por pozo
Año	US\$/b	US\$/b	US\$/b	mb/a		b/d
1859	alrededor de 20,00			2	1	5,5
1860	de 20,00 a 4,00			500	202	6,8
1861	de 10,00 a 0,10			2.114	392	14,8
1862	1,15			3.057	713	11,7
1863	3,50			2.611	987	7,2
1864	8,25			2.116	1.303	4,4
1865	6,75			2.498	1.611	4,2
1866	3,75			3.598	1.885	5,2
1867	2,41			3.347	2.360	3,9
1868	3,63			3.646	2.946	3,4
1869	5,60			4.215	3.737	3,1
1870	3,90			5.261	4.363	3,3
1871	4,40			5.205	4.987	2,9
1872	3,75			6.293	5.271	3,3
1873	1,80			9.894	5.607	4,8
1874		1,13		10.927	5.958	5,0
1875		1,33		8.788	6.973	3,5
1876		2,50		9.133	8.960	2,8
1877		2,40		13.350	11.551	3,2
1878		1,20		15.397	13.536	3,1
1879		0,85		19.914	15.521	3,5
1880		0,95		26.286	18.654	3,9
1881		0,85		27.661	21.168	3,6
1882		0,80		30.350	22.258	3,7
1883		1,05		23.450	22.365	2,9
1884		0,83		24.218	21.083	3,1
1885		0,88		21.859	20.753	2,9
1886		0,71		28.065	20.963	3,7
1887		0,66	0,23	28.283	19.425	4,0
1888		0,87	0,15	27.612	18.453	4,1
1889		0,96	0,15	35.164	21.833	4,4

CUADRO 3
CONTINUACIÓN

Precios promedios por barril en boca de pozo, producción, anual y producción diaria por pozo en los EE.UU. 1859-1899

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Región petrolera Pensilvania	Campos de Apalaches	Campos de Lima-Ohio-Indiana	Producción anual	Pozos productores (al 31/12)	Producción diaria por pozo
Año	US\$/b	US\$/b	US\$/b	mb/a		b/d
1890		0,87	0,30	45.824	27.341	4,6
1891		0,65	0,31	54.293	29.480	5,0
1892		0,56	0,37	50.515	31.059	4,5
1893		0,65	0,47	48.431	32.399	4,1
1894		0,87	0,48	49.344	36.841	3,7
1895		1,37	0,70	52.892	45.784	3,2
1896		1,15	0,66	60.960	54.319	3,1
1897		0,78	0,49	60.476	57.591	2,9
1898		0,96	0,61	55.364	61.288	2,5
1899		1,30	0,89	57.071	69.673	2,2

Fuentes: “Petróleo y otros datos estadísticos (PODE) 1969”, Ministerio de Minas e Hidrocarburos, Caracas, 1970; p. 162.

“Petroleum Facts and Figures 1959”, American Petroleum Institute, New York, 1959; p. 22.

Observación: Los bajos precios del crudo (3) son debidos, en primer lugar, a su mala calidad, por su alto contenido de azufre. Para el cálculo de la columna (6) tomamos siempre 1 año = 365 días.

Petrolera misma, lo que unido al hecho de la introducción de oleoductos de recolección, reduce rápidamente el costo del transporte y abre el mercado mundial al petróleo de Pensilvania. Ya hacia los inicios de la década de los setenta, el costo del transporte, para el mismo trecho, se estimaba en US\$ 2,30 por barril. En la segunda mitad de esa década, con la introducción de los oleoductos a larga distancia, éste bajó aún más, a alrededor de US\$ 0,60 por barril. Con el oleoducto a larga distancia la industria petrolera encontró su medio de transporte idóneo, mucho más barato que cualquier otro en el transporte terrestre. Paradójicamente, es al mismo tiempo el oleoducto el que agudiza aún más las contradicciones.

Con cada nuevo campo descubierto, surge otra vez el mismo problema. Los medios de transporte o de almacenamiento tienen que crearse primero, mientras que el desarrollo veloz de la producción frecuentemente sobrepasa el ritmo de construcción de aquéllos, y la sobreproducción local adquiere un carácter absoluto: cualquiera que sea el precio al que caiga el barril, la producción está imposibilitada de llegar a los mercados. El caso peor es el del oleoducto, que aun siendo un medio de transporte más barato que el ferrocarril, se distingue de éste por una capacidad máxima claramente determinada.

Dejemos aquí este relato, necesario para ubicarnos en el ambiente de los campos petroleros de la época, que recogeremos más adelante, para volver ahora al tema específico de este capítulo: el desarrollo de las relaciones entre los arrendatarios y los terratenientes y la conformación de la renta absoluta del suelo.

Los contratos de arrendamiento celebrados los primeros años fijaban una duración de 20 a 99 años, y excepcionalmente, ad infinitum. El arrendatario estaba obligado a iniciar la perforación en un lapso de seis meses, a un año, o a veces simplemente “sin demora”. En caso de incumplimiento se preveía una penalidad a favor del terrateniente, o bien la caducidad del arrendamiento. Frecuentemente se fijaba como límite mínimo de perforación 60 metros de profundidad, aunque ya desde muy temprano, el límite llegó a 150 metros o más. La superficie de los arrendamientos variaba desde media, hasta unas pocas hectáreas. La regalía, por regla general, durante los primeros dos o tres años, variaba de un cuarto a un tercio; pero en el invierno de 1859 a 1860, para el caso de terrenos de escaso interés, la regalía se redujo a solo un décimo y hasta a un duodécimo. Hay que tomar en cuenta, no obstante, que hasta 1862, cuando las Cortes declararon ilegal esta práctica, los terratenientes exigían su parte lista para la venta, según era lo usual en esos años, en barriles de madera -de allí la medida de “barril”, equivalente a 159 litros- cada uno de los cuales costaba algunos dólares al arrendatario.

Ya en 1861 se habían desarrollado dos modalidades de pago de primas. Una que consistía en pagar al firmar el contrato una suma determinada, que variaba de US\$ 200 a US\$ 600 por las mejores tierras, e incluso nada por las consideradas

como peores. La segunda forma consistía en pagar una prima en el caso de lograrse un éxito particular. En un contrato, por ejemplo, llegó a estipularse que el arrendatario habría de pagar US\$ 200 al propietario, en el caso de que un pozo llegase a producir seis barriles diarios durante seis meses.

La ubicación de las tierras era muy importante en su evaluación, ya que el transporte, aun a lo largo de escasos kilómetros, por terrenos sin carreteras o vías de penetración, resultaba sumamente costoso, de algunos dólares por barril. Por el contrario, las tierras situadas a orillas de los riachuelos de la región significaban un ahorro considerable en costo de transporte.

Aparte de los terratenientes, hubo arrendatarios que se hicieron ricos al subdividir y subarrendar las tierras arrendadas por ellos, cobrando una renta del suelo mayor que la que le cobraban a ellos los propietarios. Pero lógicamente esta práctica no podía durar, ya que los terratenientes mismos fueron reduciendo más y más el tamaño de los arrendamientos. En 1864, al descubrirse tierras petrolíferas de una alta fertilidad natural a lo largo del “Cherry Run”, los arrendamientos se redujeron a 0,4 hectáreas, con una regalía de un medio, y con una prima inicial de hasta US\$ 4.000.

Pero el mayor *boom* habría de estallar ese mismo año a lo largo del “Pithole”, cuyas tierras petrolíferas resultaron aún más fértiles que las del “Cherry Run”, con pozos de hasta 800 b/d. Los primeros contratos de arrendamiento estipulaban en promedio una prima de US\$ 2.000 por 0,4 hectáreas, más una regalía de 1/4 a 3/4; luego ascendió la prima inicial hasta entre US\$ 4.000 y US\$ 10.000 al mismo tiempo que la superficie del arrendamiento se redujo a 0,2 hectáreas -o sea un pedazo de tierra de 45 metros por 45 metros- con una regalía de 1/2. Gracias a este sistema de minúsculos arrendamientos, los terratenientes concentraban sobre sus tierras el mayor monto de capital posible, lograban en poco tiempo una producción máxima -por fomentar así la competencia entre los capitalistas arrendatarios que explotaban el mismo yacimiento- y se apropiaban rápidamente una altísima renta. Fue sin lugar a dudas la mejor época que hayan conocido jamás los terratenientes petroleros estadounidenses.

Examinemos de seguidas la situación de los terratenientes y de sus arrendatarios sobre la base de una estimación hecha al principio del año 1865, y completada por Williamson en el libro citado.

Considerando un pozo a bombeo de 20 barriles por día hábil -y calculando a 313 días hábiles por año- resulta la siguiente situación *promedio*. Un pozo representaba una inversión de US\$ 4.055; dado que para aquel año se perforaban cuatro pozos secos sobre cada pozo productor. En total el capital promedio invertido era de US\$ 18.000, tomándose en cuenta el relativamente menor costo del

pozo seco, cuya perforación nunca es completa. La duración promedio de un pozo hasta su agotamiento era de apenas año y medio, sumando así la depreciación, los intereses, los costos de operación -salarios, reparaciones, etc.- US\$ 65 por día hábil. Según el cuadro 3, el precio promedio venía siendo de US\$ 6,75, o sea que la producción diaria de 20 barriles se vendía a un promedio de US\$ 135. Ahora bien, como la regalía usual era de un medio, el terrateniente cobraba US\$ 67,50 por concepto de renta del suelo, mientras que el capitalista arrendatario se quedaba con una ganancia de apenas US\$ 2,50. Al año la renta sumaba US\$ 21.127,50 y la ganancia empresarial US\$ 782,50. En resumen, tenemos la siguiente situación:

CUADRO 4

Capital invertido: US\$ 18.000,00.

Ganancia total: US\$ 21.910,00; terrateniente: US\$ 21.127,50; empresario: US\$ 782,50; participación relativa: 96:4.

Cuota del total de la ganancia: 122%; cuota de renta: 117%; renta por barril: US\$ 3,38; cuota de ganancia: 4%.

Como se observa, la tajada leonina se la lleva el terrateniente -y ello, dadas las dificultades obvias- sin que hayamos tomado en cuenta las primas. El enriquecimiento del terrateniente era, pues, totalmente fuera de medida.

Resulta claro, que dada la distribución desigual del factor suerte en la exploración, y dadas las diferencias de productividad de los pozos, de un lado, hubo productores que se enriquecieron con las ganancias extraordinarias; del otro, hubo pérdidas y ruina. Por otra parte, del cuadro 3 se desprende que el promedio por día hábil y por pozo no era sino de alrededor de cinco barriles. Aun con los escasos datos, aislados e imprecisos, de que disponemos, es del todo permisible suponer que durante aquel año el conjunto de los productores, en aguda competencia por conseguir arrendamientos, y gozando los terratenientes de un verdadero monopolio, perdieron más dinero del que ganaron.

Seis años más tarde, el costo de producción había de bajar considerablemente dados el desarrollo de la técnica, y la mayor duración de los pozos debido al uso de explosivos, así como un mayor éxito en la exploración: cinco pozos secos sobre tres productores. Consideremos nuevamente la situación económica *promedio* de un arrendamiento con un pozo a bombeo de 20 barriles por día hábil. Cada pozo representa ahora una inversión de US\$ 6.100, su duración hasta el agotamiento es de alrededor de tres años, y considerando el promedio de pozos secos, el capital medio invertido es de US\$ 15.000. En estas condiciones Williamson calcula como costo de producción por día hábil US\$ 22. Pues bien, con un precio promedio de

US\$ 4,40 por barril en el año 1871, el ingreso diario era de US\$ 88. De este monto, a una regalía todavía de un medio, el terrateniente cobraba US\$ 44 como renta, permaneciendo el capitalista empresarial con US\$ 22 como ganancia. Al año, la renta sumaba US\$ 13.772,00 y la ganancia US\$ 6.886,00. Resumiendo:

CUADRO 5

Capital invertido: US\$ 15.000,00.

Ganancia total: US\$ 20.658,00; terrateniente: US\$ 13.772,00; empresario: US\$ 6.886,00; participación relativa: 66 2/3:33 1/3.

Cuota del total de la ganancia: 138%; cuota de renta: 92% y renta por barril: US\$ 2,20; cuota de ganancia: 46%.

El terrateniente todavía se lleva de lejos la mayor parte del botín. Tenemos aquí un ejemplo de cómo una baja de los precios afecta de manera muy diferente al terrateniente y a los capitalistas. A pesar de caer el precio por barril de un promedio de US\$ 6,75 en 1865 a US\$ 4,40 en 1871, la situación del capitalista arrendatario mejoró, mientras que el terrateniente sufrió bajas en la renta anual, en la renta por barril, en la cuota de renta y en la participación relativa. Se comprende el porqué de la exaltación reaccionaria por parte de los terratenientes de los altos precios como “justos”, según señalábamos en el capítulo 20.

Pero, al mismo tiempo he aquí un excelente ejemplo de cómo las cifras engañan, en tanto no se consideren *todos* los aspectos importantes en la evaluación de un arrendamiento. El desarrollo de la productividad y la ampliación subsiguiente de la producción constituyeron un factor decisivo en la baja de los precios, y desde este punto de vista los terratenientes resultaron perjudicados por el desarrollo. Sin embargo, debido principalmente a la misma causa: a una explotación ahora más racional y exhaustiva de los yacimientos, la duración promedio de un pozo aumentó de año y medio a tres años. O sea, si bien la renta anual había caído, era de esperar ahora que se pagara por tres años sucesivos en vez de solamente por año y medio. La manera correcta de tomar en cuenta este hecho es capitalizando la renta.

Supongamos que en los años 1865 y 1871 la situación se considerara con una proyección constante en el futuro, o sea: precio constante, costo de producción constante, etc., además de un tipo de interés del 10% en ambos casos; entonces obtenemos -por un cálculo matemático que omitimos- una renta capitalizada de US\$ 28.145,17 para el año 1865 y de US\$ 34.248,93 para el año 1871. Es decir, el desarrollo de las fuerzas productivas, al cual los terratenientes por ningún concepto contribuyeron, en última instancia terminó *favoreciéndolos*. La misma propiedad “valía” más en 1871 que en 1865.

La situación global de los productores en 1871 es difícil de juzgar. Mejoró claramente con respecto a 1865; la regalía, además, estaba en proceso de fijarse en un octavo. Pero del otro lado, la producción por pozo y por día hábil había disminuido a alrededor de 3,3 barriles. Posiblemente ya la producción de petróleo comenzaba a resultar un negocio aceptable.

Sin embargo, con el desarrollo aún mayor de la productividad y con la ampliación de la producción, los precios continuaron cayendo y la situación de los terratenientes tendía inexorablemente a empeorarse desde cualquier punto de vista. Es más, el descubrimiento de nuevos campos petroleros, la expansión geográfica de las zonas productoras, debilitaba cada vez más el monopolio de los terratenientes, aumentaba entre ellos la competencia entre los capitalistas interesados. Las exigencias de los terratenientes por fuerza debían ser más modestas, y así, ya en los primeros años de la década de los setenta, la regalía usual de 1/2 se reducía a una regalía usual de 1/8. Veamos cómo se presenta ahora la situación económica de productores y terratenientes.

Según Williamson, entre 1874 y 1884 el costo de un pozo era de US\$ 3500 a US\$ 6.000; el costo de bombeo variaba de US\$ 1,50 a US\$ 5, por día hábil, con un promedio aproximado de US\$ 2. El promedio del precio de un barril entre 1874 y 1885 lo estima en US\$ 1,25. Para los doce años comprendidos entre 1876 y 1888, el promedio de pozos secos en Pensilvania, era de un pozo seco sobre siete pozos productores. La duración media de un pozo hasta su agotamiento había subido a siete años, para los años de 1874 a 1885; la regalía usual era de un octavo.

Si en base a estos datos intentamos un cálculo similar a los datos anteriores, suponiendo una inversión media de US\$ 6.000 por pozo productor, la situación de un pozo de 20 barriles por día hábil puede estimarse como sigue. A un costo de producción diario de US\$ 8,50 correspondía una entrada diaria de US\$ 25, de la cual US\$ 3.125 representaban la renta del terrateniente y US\$ 13.375 la ganancia empresarial. Al año, la renta sumaba US\$ 978,13 y la ganancia sumaba US\$ 4.186,38. Resumiendo otra vez:

CUADRO 6

Capital invertido: US\$ 6.000

Ganancia total: US\$ 5.164,50; terrateniente: US\$ 978,13;
empresario: US\$ 4.186,38; participación relativa: 19:81.

Cuota del total de la ganancia: 86%; cuota de renta: 16% y renta
por barril: US\$ 0,16; cuota de ganancia: 70%.

La situación del terrateniente había empeorado desde todos los ángulos. La

renta capitalizada, no obstante una duración promedio de siete años por pozo, no monta sino a US\$ 4.761,95. Resumamos en un solo cuadro todos los resultados obtenidos (ver cuadro 7).

He aquí una caída realmente vertiginosa de la renta del suelo. Incluso el total de la renta de todos los terratenientes, y a pesar de un aumento de la producción en un 400% comparado con el año 1871, bajó a un promedio de un 29% para los años 1874 a 1885 de la renta total de aquel mismo año, como se ve en la columna (11). La causa es la baja simultánea del precio y de la regalía. Pero aun la sola caída del precio hubiera significado un empeoramiento general de la situación de los terratenientes, exceptuando el factor renta anual total, que hubiera subido ligeramente.

La situación de los capitalistas arrendatarios, muy por el contrario, mejoró considerablemente. La producción media por pozo para 1874 a 1885 aumentó a alrededor de cuatro barriles por día hábil. Tomada globalmente, la producción de petróleo debe haber sido ya un negocio redondo.

Hasta 1880, los contratos de arrendamiento por lo general contemplaban una duración de 20 a 99 años. Luego hubo un cambio importante: los contratos dejan de extenderse durante un tiempo determinado, y su validez dura hasta el agotamiento de los yacimientos; o sea que desaparece lo que en Venezuela se denomina reversión. Las causas de este importantísimo cambio las discutiremos más adelante.

Observemos de seguidas los rasgos principales de los contratos de arrendamiento de 1880 a 1900:

- a) La regalía es habitualmente de 1/8, aunque en algunas partes de los EE.UU., como California y Ohio, lo usual es de 1/6;³⁶
- b) No se establece ningún período fijo de exploración; pero mientras no se inicie la explotación el arrendatario debe pagar anualmente una suma determinada como “renta de espera”;
- c) El período de explotación abarca hasta el agotamiento de los yacimientos; en caso de interrumpir el arrendatario la explotación, una vez iniciada, el arrendamiento caduca y revierte al terrateniente;
- d) La superficie es de algunas hectáreas y, por lo general cubre toda la propiedad del terrateniente; se establece el pago de una renta anual proporcional a la extensión de la superficie, v.gr. US\$ 1 por hectárea, etc.;
- e) Se establece el pago de una suma determinada al firmarse el contrato, previéndose la posibilidad de nuevas primas en caso de un éxito particular,

³⁶ Glassmire, S. H. *Law of Oil and Gas Leases*, 1938, p.56.

CUADRO 7

La situación económica de un pozo de 20 barriles por día hábil

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	
Precio pro-medio	Cuota de ganancia	Regalía usual	Renta por barril	Renta Anual	Cuota de renta	Participación relativa	Duración media de un pozo	Renta capitalizada	Producción media anual	Renta anual total	
US\$/b	%		US\$	US\$	%		años	US\$	mb	US\$	
1865	6,75	4	1/2	3,38	21.127,50	117	96:4	1,5	28.145,17	2.498	8.430.750
1871	4,40	46	1/2	2,20	13.772,00	92	67:33	3	34.248,93	5.205	11.451.000
1874-1885	1,25	70	1/8	0,16	978,13	16	19:81	7	4.266,68	21.034	3.286.562

Fuentes: Cuadros 4, 5 y 6.

Nota: No se tomaron en cuenta las primas. La renta anual se calculó con base en la regalía usual.

v.gr. cuando la producción acumulada o diaria excede de un monto preestablecido.

En 1900, la Corte Suprema de los EE.UU. declaró ilegal esta forma de arrendamiento por falta de obligaciones mutuas entre las dos partes contratantes. Efectivamente, las condiciones de estos contratos reflejan el poder abrumador que ya habían adquirido los arrendatarios. En virtud del punto (b), éstos contaban con la posibilidad de mantener bajo control amplios territorios con el solo pago de una renta de espera de poca importancia, mientras que, claro está, la intención del terrateniente al arrendar sus tierras era que éstas fuesen explotadas de tal suerte que le rindieran una verdadera renta.

A partir de 1900 se modifica como consecuencia del referido fallo de la Corte Suprema, el punto (b), en la forma siguiente:

- b) El período de exploración se establece entre 10 y 15 años; en tanto no se inicie la explotación, el arrendatario deberá pagar anualmente una “renta de espera.”³⁷

Tales son los rasgos fundamentales que hasta el presente vienen revistiendo los contratos de arrendamiento petroleros. En todo caso, es de señalar que éstos ofrecen algunas diferencias con los arrendamientos de tierras públicas, donde, de un lado, existen regalías del 5% solamente, y del otro, se ha logrado a veces en subastas públicas regalías considerablemente mayores de un octavo o un sexto. Sin embargo, con toda la complejidad de las legislaciones federal y estatales al respecto, puede afirmarse que éstas en lo esencial siguen las pautas establecidas por el sector privado, si bien naturalmente se nota una mayor complacencia frente al capital petrolero; es decir, condiciones más ventajosas para éste.

Pasemos ahora a examinar lo expuesto a la luz de la teoría marxista sobre la renta del suelo.

En la medida en que el precio del petróleo lo determinaba el precio del kerosén producido a base de carbón, es obvio que no podía existir una renta absoluta del suelo, con influencia determinante sobre el precio del crudo. Toda ganancia extraordinaria era ganancia extraordinaria diferencial, o bien el resultado de la existencia de una renta absoluta en la producción de carbón. La renta del suelo en el petróleo, la regalía y los demás pagos, constituían, según las circunstancias del arrendamiento, una renta diferencial, llegando hasta incluir una parte de la ganancia empresarial y hasta del capital.

Luego, hacia la segunda mitad de la década de los sesenta, desplazado el kerosén a base de carbón por el derivado del petróleo, el precio del crudo empieza a

³⁷ Sullivan, Robert E. *Handbook of Oil and Gas Law*, New Jersey, 1955, pp.69 y siguientes.

bajar, para encontrar su propio nivel, condicionado, de un lado, por el precio de producción general y, del otro, por la renta absoluta del suelo, todavía indeterminada y en proceso de formación. Dada la relativa escasez de petróleo comparada con la demanda, continúa prevaleciendo un precio de monopolio, y todavía sigue sin existir una renta absoluta. Pero ahora las ganancias extraordinarias se dividen en ganancias extraordinarias diferenciales y monopolistas, y asimismo podemos distinguir entre una renta diferencial y una renta monopolista. En tanto la regalía usual era de 1/2, ésta constituía una renta monopolista, mientras que las primas representaban rentas diferenciales. Y naturalmente siempre estaba presente la posibilidad de que la renta excediera toda la ganancia extraordinaria.

La década de 1860 constituyó sin dudas la edad de oro de los terratenientes. Dos fueron los factores determinantes a tal efecto. Primero, lo reducido del área de las tierras petrolíferas conocidas, otorgaba sobre las mismas, a un conjunto de terratenientes relativamente pequeño, un verdadero monopolio, cuya existencia resultó posible sólo por tratarse de los primeros descubrimientos. Segundo, frente a este monopolio, el desencadenamiento de una feroz y especulativa competencia de capitales, interesados no en una ganancia media sino en una ganancia extraordinaria y un rápido enriquecimiento. A esta competencia no la frenaba el hecho de que en el total era más el dinero perdido en la producción de petróleo que el que se ganaba; lo decisivo era que, sobre la base de los altos precios existentes para el petróleo, un golpe de suerte, incluso un pozo de no más de 100 b/d -una posibilidad real- podía convertir de un día a otro a su descubridor en un hombre rico, a pesar de existir una regalía de 1/2. Los verdaderos grandes ganadores de esta lotería fueron, en todo caso, los terratenientes.

Pero “todo es precedero”. En primer lugar, los nuevos descubrimientos en nuevas zonas terminaban ampliando continuamente la extensión geográfica de la producción petrolera, hecho éste que debilitaba el monopolio de los terratenientes. En segundo lugar, la competencia de los productores, originalmente tan provechosa para los terratenientes por permitirles imponer una altísima renta, necesariamente tenía que conducir a la sobreproducción y a la caída de los precios. Esta competencia había sido agudizada por los mismos terratenientes al reunir sobre sus tierras a tantos arrendatarios como fuera posible, a fin de acumular así el máximo capital, y al obligar a cada uno de ellos, por explotar todos por lo general un mismo yacimiento, a una producción máxima antes de que los demás lo agotasen. Cuando consideramos además el desarrollo de la productividad, es claro que la sobreproducción se hacía inevitable, y con ella tenía que desaparecer el precio de monopolio. Tal proceso lo presenciamos hacia finales de la década de los sesenta. Como consecuencia, disminuye la competencia entre los capitales por conseguir

arrendamientos. Al desaparecer los altos precios, la posibilidad de un rápido y fácil enriquecimiento partiendo de un pequeño capital invertido a la buena de Dios, se reduce considerablemente. La producción de petróleo empieza a convertirse en una actividad económica más corriente y menos especulativa.

Es en este nuevo cuadro de circunstancias en el que se decidirá cuál habrá de ser la renta absoluta del suelo; cuál habrá de ser la renta mínima que en cualquier caso reclamará para sí el terrateniente. El desenlace final lo conocemos ya: la regalía se desploma de un medio a un octavo.

¿Cómo explicarnos este octavo? ¿Por qué se refleja la disminución del poder monopolista de los terratenientes y la posición fortalecida de los arrendatarios en una reducción de la regalía de un medio a un octavo, en vez de a un séptimo o un noveno? Disponemos de pocos índices al respecto. Es posible que este octavo figure también en otros renglones de la minería. Pero lo que es cierto es que en cuanto al petróleo, en las condiciones de la época y en aquellas zonas petroleras, un octavo equivalía en promedio a un “*fifty-fifty*”, a un reparto igual de las ganancias obtenidas en la producción.³⁸ O sea, el octavo reflejaría un compromiso entre los arrendatarios y los terratenientes, según un criterio que revistiera alguna superficial apariencia de “justeza”. No puede haber un reparto justo entre capital y tierra; un 10:90 o un 90:10 es tan “justo” o “injusto” como un “*fifty-fifty*”. Pero dado que se trata de dos factores de producción necesarios y complementarios, y a falta de mejor patrón, un *fifty-fifty* puede aparecer, según las circunstancias, como un compromiso honorable. Esta interpretación nos explicaría de paso el motivo por qué en Ohio y California, por ejemplo, donde la producción se inició después que en Pensilvania -aunque siempre durante el siglo pasado- la regalía usual no se estableció en un octavo, sino en un sexto. Siendo la productividad natural de sus yacimientos mayor que la de Pensilvania, y estando los precios del crudo relacionados con los precios de Pensilvania, resulta posible que en tales circunstancias fuera precisamente un sexto la solución más aproximada a un *fifty-fifty*.

Si la intención del octavo o del sexto era, en efecto, un *fifty-fifty*, surge sin embargo, la pregunta: ¿por qué no se estableció así directamente en los contratos de arrendamiento mismos, tal como en el caso mencionado del primer arrendamiento? Podría argüirse que el terrateniente prefiere la forma de regalía por cuanto ésta le garantiza una renta en cualquier circunstancia en que lleguen a explotarse sus tierras, aunque el arrendatario haya operado con pérdidas; pero es precisamente en tal eventualidad de que la renta exceda a las ganancias y afecte al capital, donde estriba la incongruencia de esta forma de renta con el modo de producción

³⁸ O'Connor, Harvey. *L'empire du pétrole*, Paris. 1958, p.50.

capitalista. Con el *fifty-fifty*, por el contrario, no hay pago de renta donde no hay ganancias.

De imaginarnos, sin embargo, la aplicación práctica de las dos formas -de una regalía determinada y de un *fifty-fifty*- una diferencia salta a la vista: mientras que la regalía resulta sumamente fácil de determinar, un *fifty-fifty* exige de una contabilidad altamente precisa por parte del capitalista arrendatario. Y aun dejando de lado el aventurerismo original y el empirismo de los primeros productores de petróleo, no hay que menospreciar los problemas objetivos que una tal contabilidad hubiera conllevado y que la hacía simplemente imposible para aquel entonces y la hace todavía difícil hoy. Dado el desconocimiento casi total del comportamiento de los yacimientos; de lo aleatorio de la producción de un pozo, ¿cómo determinar el lapso de tiempo sobre el cual habría que depreciar la inversión hecha? Además, ¿cómo capitalizar los costos de exploración que un mismo arrendatario podía tener en varios arrendamientos? Lógicamente, un capitalista que sufre pérdidas en un arrendamiento a raíz de una exploración infructuosa, tiene forzosamente que encontrar ganancias extraordinarias en otro arrendamiento para poder lograr una simple ganancia media.

Resulta así claro que, siendo la regalía una forma pre-capitalista de la renta del suelo, en contradicción con el modo de producción burgués (capítulo 16), la subsistencia de la misma en nuestro caso obedece precisamente al hecho de no prevalecer para ese entonces condiciones capitalistas cabales, plenamente desarrolladas.

La aplicación directa de un *fifty-fifty* tropezó con problemas de orden práctico, de un lado inherentes a la naturaleza misma de la producción, y del otro, debido al carácter privado de la propiedad territorial. Fue así como se llegó a establecer la regalía de un octavo, o de un sexto, como aproximación tosca pero práctica del reparto intentado.

Hecha esta aclaratoria, todavía falta explicar por qué la forma de regalía continúa manteniéndose hasta el presente, y por qué incluso se mantiene en el país de mayor desarrollo capitalista conocido. Si bien siguen subsistiendo todos los problemas causados por la propiedad territorial, los problemas de orden científico - el comportamiento de los yacimientos, etc.- han sido resueltos con precisión suficiente. Más aún, dado el régimen impositivo imperante, para poder determinar el impuesto sobre la renta,³⁹ cualquier empresa debe llevar una contabilidad que, en el caso de las empresas petroleras, podría servir perfectamente para determinar la renta del suelo a base de las ganancias hechas. Entonces, ¿cómo explicar que no

³⁹ Aquí el término “renta” se usa en el sentido genérico de la palabra como “ingreso”: salarios, sueldos, ganancias empresariales, intereses y rentas del suelo.

haya desaparecido la forma de regalía?

Dado el poder que llega a cobrar el capital petrolero frente a los terratenientes -tema que discutiremos de seguidas- la explicación inevitablemente es que la regalía de un octavo nunca ha chocado de veras con los intereses de los arrendatarios. Hay que tener presente que, como ya lo observamos en los capítulos 16 y 19, este octavo constituye esencialmente una renta absoluta, pagada en última instancia no por los arrendatarios, sino *por la clase capitalista en su conjunto*, no sobre la base de la ganancia extraordinaria diferencial del sector petrolero, sino de la ganancia media de toda la clase. Así, una baja general de la regalía de un octavo a, digamos, 1/16, provocaría en primer lugar una baja de los precios, y no un aumento de las ganancias del arrendatario. Por el contrario, el grueso de la ganancia diferencial se la apropia el arrendatario, y sólo una parte menor, el terrateniente, mediante las primas, pagos más altos por hectárea, etc. El que esta renta correspondiera aproximadamente a un *fifty-fifty*, dependía, desde luego, de las condiciones concretas de los campos petroleros de Pensilvania, caracterizados por una baja productividad natural comparada con los descubiertos ulteriormente en otras regiones. De allí, nuestro criterio de que al iniciarse la producción en Ohio y luego en California, en campos de mayor productividad natural, se fijara una regalía de un sexto como mejor aproximación en esas zonas al *fifty-fifty*. Si consideramos a los EE.UU. como un mercado unificado -lo que para la California de la época resulta problemático, dada su separación del resto del país por las Montañas Rocosas- este sexto puede considerarse dividido en una renta absoluta de un octavo y en una renta diferencial de 1/24. En todo caso, considerada la amplitud del territorio estadounidense, el factor transporte no es uno que puede ser ignorado, y ya hemos visto en la primera parte cómo el mismo da lugar a combinaciones en extremo complejas; y en particular dificulta la división de la renta en renta absoluta y diferencial. Si a lo largo del capítulo no hemos introducido el factor transporte, ello se debe sólo a la carencia general de información al respecto.

La posición del capital petrolero se fortalece más aún hacia el final del siglo, lo cual se expresa en que el criterio del *fifty-fifty* desaparece y se impone la regalía de un octavo como lo ya “tradicional”. En toda la literatura sobre la industria petrolera estadounidense, escrita naturalmente con el espíritu del capital y no de los terratenientes, este octavo figura como caído del cielo, suerte de *deus ex machina* que no admite indagatorias en torno a sus orígenes. Ello es comprensible. Este octavo “tradicional” resultaba cada vez más ventajoso para los arrendatarios. A principios de siglo, al ser descubiertos los campos petroleros de Texas, los más fértiles de toda la Unión, el octavo impuesto ya se hallaba muy lejos de un *fifty-fifty*. Todos los demás pagos de renta aparte de la regalía, por exploración, primas, etc., en el presente suman en importancia aproximadamente el mismo monto que la

regalía de un octavo; recordemos de paso que éstos a su vez se dividen en renta absoluta y diferencial. Ahora, en la actualidad la participación relativa, tomando en cuenta toda la renta, se estima entre un $33 \frac{1}{3}:66 \frac{2}{3}$ y un $25:75$.⁴⁰

Todo esto explica la indisposición de los arrendatarios a enfrentarse a la forma o al monto de la regalía “usual” de un octavo. Si por la evolución de las condiciones económicas esta regalía llegara un día a implicar cambios a favor de los terratenientes, contrarios a la situación imperante, no cabe duda que sería eliminada por el capital.

En el capítulo 23 expusimos la posición del burgués radical, en su fase revolucionaria y anti feudal, con respecto a la propiedad territorial. Al proponer la nacionalización, intentaba de un lado eliminar la renta absoluta en favor de la clase capitalista en su conjunto; del otro, eliminar la renta diferencial por la vía de los impuestos, creando así la base necesaria de igualdad para un capitalismo de competencia. En nuestro caso ocurre todo lo contrario. Y es que efectivamente, el enfrentamiento entre arrendatarios y terratenientes petroleros no es ningún enfrentamiento revolucionario entre dos clases antagónicas, sino simplemente entre dos grupos, unidos en el fondo por un interés común muy específico y particular. Nada más natural que se arreglen entre ellos a costa de terceros. La renta del suelo en la que ambos convienen reviste tal forma que resulta en lo esencial una renta absoluta, que viene a ser pagada en primer lugar, por la clase capitalista y no por los arrendatarios, mientras que por su parte estos últimos se apropian el grueso de las ganancias extraordinarias diferenciales. Es en la apropiación de las ganancias extraordinarias diferenciales por parte de la industria petrolera donde encontramos el origen de sus superganancias a lo largo de lo que va de siglo.

La situación expuesta aquí sobre las relaciones económicas y de poder entre los arrendatarios y los terratenientes es totalmente distinta a la descrita por Marx, en relación con la agricultura inglesa, el siglo pasado. En el capítulo 23 hemos destacado las causas del poder de los terratenientes ingleses, comparándolas con la situación en los Estados Unidos en el marco de la producción petrolera.

Hemos empleado el término de “terrateniente” según la definición introducida en la primera parte, haciendo la salvedad de que en los EE.UU. nunca hubo -ni mucho menos existe hoy- una clase de terratenientes propiamente dicha, usufructuaria tradicional y principalmente de las tierras arrendadas. País en su mayor parte de sólo reciente colonización, en los EE.UU. originalmente eran los *farmers* agricultores dueños de sus tierras, quienes cultivaban el campo, trabajando en la producción ellos mismos junto con sus familias, y en mayor o menor grado

⁴⁰ Kahn, Alfred E., “The Depletion Allowance in the Context of Cartelization”, *The American Economic Review*, junio, 1964, Vol. LIV, N° 4, part. I, p.290.

comprando fuerza de trabajo ajena. Si una buena mañana amanecía uno de estos *farmers* convertido en terrateniente petrolero, ello no obedecía más que a la pura casualidad indiscriminada, que podía bien tocarle a éste como a aquel dueño de un pedazo de tierra, desde el gran propietario agrícola hasta el simple dueño de una choza con algunos metros de jardín. El sector de los arrendadores de tierras petrolíferas era heterogéneo, disperso, y sin una base económica común. La renta petrolera lo sorprendía trabajando sus haciendas, inesperada, como maná caído del cielo e independientemente de la actividad económica de cada cual. Este grupo de terratenientes petroleros, resulta evidente, tiene poco que ver con la clase terrateniente inglesa.

De la misma manera, el poder político de este sector fue siempre escaso. En los Estados Unidos, donde el capitalismo se desarrolla en ausencia de una clase feudal y en condiciones de abundancia de tierras, el aparato legislativo y la administración de la justicia recae desde sus inicios en las manos del capital, de suerte que los fallos de las Cortes fortalecen sistemáticamente al capital mientras que debilitan al terrateniente.

He aquí un ejemplo contundente. Hasta alrededor del año 1880 los contratos de arrendamiento eran de una duración determinada y contemplaban para el momento de su vencimiento que el terrateniente se apropiase las máquinas existentes así como las bienhechurías en general. Como ya lo destacamos en el capítulo 15, este momento de la reversión juega un papel decisivo en el aumento de la renta del suelo y en la apropiación de la ganancia extraordinaria diferencial por parte del terrateniente; de allí el interés de éste en contratos de corta duración. En la misma oportunidad expusimos por qué, para que la reversión sea efectiva, el terrateniente tiene que vigilar a su arrendatario y obligarlo contractualmente a mantener en buen estado las inversiones realizadas. Pues bien, las Cortes estadounidenses declararon ilegal cualquier restricción con este fin, ya que la misma constituiría de hecho una confiscación o expropiación del capitalista por parte del terrateniente. O sea que se impuso el punto de vista del capital y se declaró su libertad de acción durante la vigencia del arrendamiento: su libertad de remover la maquinaria y hasta de retirar los tubos de los pozos, lo que de hecho significaría destruirlos; por el contrario, el derecho del terrateniente no se hace efectivo sino el día mismo en que se vence el contrato. La reversión prevista era, pues, letra muerta, sin valor o ventaja para el terrateniente. De allí que, a partir de la fecha, se pasara a los contratos de duración indefinida, efectivos hasta el agotamiento de los yacimientos. Este paso de singular significación representa en varios aspectos un verdadero triunfo del capital petrolero. De momento nos limitaremos a observar que la mera desaparición de la reversión hace posible que en adelante, el capital petrolero se apropie la mayor parte de la ganancia

extraordinaria diferencial. Otro ejemplo que ya mencionamos es el referente al fallo de las cortes que declara ilegal exigir la regalía envasada en barriles.

Conjuntamente con la relativa abundancia de petróleo en el vasto territorio estadounidense, fueron éstas las causas que permitieron al capital petrolero imponerse sobre los terratenientes. En lo que se refiere a la abundancia relativa de petróleo en aquel país, basta señalar que desde 1859 hasta el presente los Estados Unidos siempre han sido el mayor productor del mundo, excepción hecha de los cuatro años de 1898 a 1901, cuando los superó Rusia.

Capítulo 26. La propiedad territorial y la monopolización de la producción de petróleo crudo. La Standard Oil de Rockefeller

Por la misma idiosincrasia de la industria del petróleo, una producción de, digamos, unos cuantos barriles hasta algunos miles por pozo -tomando el pozo como unidad de producción- ha hecho posible la existencia de pequeños productores desde los inicios de la industria hasta hoy en día. Todavía en el presente, y ello a pesar de las afirmaciones contrarias por parte de las grandes compañías, es posible para un capitalista convertirse en productor de petróleo partiendo de un capital relativamente pequeño. Veamos el siguiente cuadro:

CUADRO 8

Costo de perforación en los EE.UU., 1956

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Numero de pozos	Costo total	Profundidad total	Costo por pozo	Profundidad media
		MUS\$	m	US\$	m
Pozos productores	35.280	1.959.349	43.801.355	55.537,10	1.241,54
Pozos secos	21.845	909.061	27.011.715	41.614,15	1.236,52
Total	57.125	2.868.410	70.813.070	50.212,87	1.239,62

Fuente: (1), (2) y (3): "Petroleum Facts and Figures", API 1959, p.29.

Todos los datos convertidos por nosotros al sistema métrico.

(4) = (2) / (1)

(5) = (3) / (1)

En el año 1956, un pozo terminado de perforar representaba en promedio una inversión de US\$ 50.212,87; el porcentaje de pozos secos era del 38%. Por tanto, en condiciones naturales favorables bastaba un capital reducido para poder convertirse un particular en productor de petróleo.

Al factor objetivo -el carácter técnico de la producción petrolera- debemos añadir otro factor que obstaculizó la monopolización de la producción: la propiedad territorial. Si de un lado, tenemos la dispersión de la producción debida a la dispersión de los yacimientos, de otro nos encontramos además con la dispersión de la propiedad territorial. En el caso de no haber existido ésta, el descubridor de un yacimiento habría podido obtener la concesión para explotarlo como unidad, lo que

sería lo racional; mientras que a causa de la propiedad territorial privada, de hecho está restringido por los límites casuales de las tierras arrendadas. Es más, el éxito de uno en la exploración favorece a sus competidores, por cuanto el yacimiento se extiende hasta tierras vecinas, donde se podrá pasar a la producción sin incurrir en los gastos de exploración, o por lo menos reduciéndolos.

Pero como ya señaláramos, la propiedad privada del subsuelo interviene además en la producción en virtud de diferentes cláusulas del contrato de arrendamiento. Al fijar un período determinado y relativamente corto para la exploración, el capitalista se ve expuesto a presiones para invertir independientemente de la situación variante del mercado. Por otra parte, en el último período del contrato, el capitalista se halla constreñido a producir a causa de la reversión que se avecina. Siendo el control de producción la esencia misma del monopolio; estos obstáculos no podían continuar, debían ser los primeros en ser superados. Como podemos recordar, el capital petrolero terminó imponiéndose. El período de exploración se prolongó hasta diez e incluso hasta quince años, y desapareció la reversión. Y aun cuando sigue existiendo la obligación de producir, ello es solamente en *paying quantities*, o sea, en cantidades remunerables, definidas en la Ley y por una serie de fallos, que por cierto dejan al arrendatario un amplio margen de maniobra.

Si bien resulta así que cada quien se encontró por fin en grado de poder controlar su propia producción -condición necesaria para la monopolización- ello no cambiaba en nada la dispersión y atomización de la industria. A lo largo de todos los campos competían miles y miles de productores. Conjuntamente, pues, con lo incontrolable de la productividad, resultaron de allí las subsiguientes y frecuentes crisis de sobreproducción. En la defensa de sus intereses, ya en 1861, cuando presenciamos por primera vez una tal crisis y el precio del crudo baja a US\$ 0,10 por barril, los arrendatarios tratan de organizar un control de producción a fin de restablecer precios más elevados. Pero es evidente que con un número tan considerable de productores con situaciones individuales tan diferentes, y dados el egoísmo de unos y la afluencia permanente de otros nuevos, los arreglos adquiridos no podían sino ser de una eficacia muy limitada. De hecho nunca llegaron a funcionar sino por lapsos breves de tiempo y en medio de una situación de crisis extrema.

La sobreproducción de petróleo por lo general tiene carácter local. Luego, si en determinados campos el azar de nuevos y ricos descubrimientos provoca una aguda crisis de sobreproducción, en qué medida ésta influye sobre los precios y la producción en otros campos, depende en primer lugar de la disponibilidad de medios de transporte y de su costo. Si bien la producción de petróleo, en virtud de la variación de la productividad natural, puede incrementarse bruscamente, no

ocurre así con los medios de transporte, que no pueden crearse de la noche a la mañana. De manera general, los medios de transporte escasearon en los primeros años de la producción petrolera. Miles de transportistas, valiéndose de carretas tiradas por caballos, cada una con capacidad para sólo pocos barriles, aseguraban el transporte desde los tanques construidos al lado de los pozos hasta las estaciones ferroviarias. La demanda les permitía cobrar de US\$ 2,50 a US\$ 5,00 por barril por sólo unas cuantas millas, lo que representó un flete superior al del transporte por ferrocarril de estas estaciones hasta Nueva York, el cual era en 1862 de US\$ 2,40.⁴¹ En circunstancias de sobreproducción, podía darse que los precios subieran aún más como efecto de la mayor demanda de precios de transporte. Es decir, en tales momentos los productores se encontraban en una situación fatal de doble competencia: de un lado, en tanto vendedores de petróleo, haciendo bajar el precio de éste; del otro, en tanto compradores de transporte, aumentando su costo, lo que en las condiciones dadas repercutía en otra baja del precio del crudo.

Al mismo tiempo, si ello significaba agudizar la crisis de sobreproducción a nivel local, a nivel nacional implicaba una estabilización, constituyéndose el transporte en embudo que no permitía la salida al mercado sino de una cantidad limitada de la producción. El precio en las refinerías de Nueva York variaba mucho menos que en los campos petroleros mismos. No se trataba, sin embargo, de una estabilización manejada y controlada a su favor por los productores, sino más bien de un fenómeno que se operó fuera de su alcance y en contra de sus intereses, y peor aún, que llegó a ser manejado y controlado por los *compradores*.

Antes de entrar a discutir este punto, señalemos que el primer oleoducto de recolección, o sea, de transporte desde los tanques, habitualmente adyacentes a los pozos, hasta las estaciones de ferrocarril, fue construido en 1865, generalizándose esta innovación técnica a partir del año siguiente. Como consecuencia, por resultar mucho más barato que los medios tradicionales, la tarifa caía ahora a menos de US\$ 1,00 por barril -los miles de transportistas se vieron forzados a abandonar las regiones petroleras en la búsqueda de nuevos empleos (no sin antes haber intentado por medio del sabotaje y la destrucción incluso a base de explosivos, impedir el uso de los oleoductos). El primer oleoducto de transporte a larga distancia, cuyo uso general a su vez redujo gradualmente la importancia del transporte por ferrocarril, fue construido en 1879 sobre una distancia de 177 kms. Si los productores de cada región petrolera estaban interesados en un costo de transporte menor para poder vender más caro -la manera compleja como influye una baja *general* del costo del transporte sobre los precios del crudo en los campos petroleros, la examinamos ya en el capítulo 13 de la primera parte- los compradores, por el contrario, y en primer lugar los refinadores, estaban interesados a su vez en esta baja, pero ya con la

⁴¹ Giddens, *op.cit.*, p.103.

intención de conseguir el petróleo más barato en sus refinerías, y mientras que a través de los años siguió prevaleciendo la misma situación de dispersión y atomización en la producción, un rapidísimo proceso de concentración y monopolización hubo de tomar lugar en la refinación y en el transporte, surgiendo del mismo un gigante económico de proporciones desconocidas: la Standard Oil de John D. Rockefeller.

La primera compañía refinadora con el nombre de Standard Oil, fue fundada en 1868 en Pensilvania, y la segunda en 1871 en Ohio. Esta última era ya para 1872 la mayor refinadora de todos los Estados Unidos, y como tal, también el mayor cliente de los ferrocarriles. Desde esa posición logró tarifas especiales para su petróleo, como asimismo se convino en tarifas “especiales” para todos sus competidores -tarifas más altas-. El control de la Standard Oil sobre los oleoductos de recolección llegó a ser casi absoluto. En 1884 se estimó que controlaba alrededor del 77% de toda la capacidad refinadora del país, e incluso del 80 al 85% de las ventas de productos refinados.⁴² Pero todavía en 1888, fecha cuando la producción diaria en los Estados Unidos llegó a los 75.649 barriles, la Standard Oil no producía sino 200 b/d., o sea que no producía sino el 0,3% del total.⁴³

El enfrentamiento del conjunto de productores y vendedores de petróleo -atomizado y sumergido en las complicaciones de una productividad incontrolada- con un monopolio comprador de las dimensiones formidables de la Standard, tenía naturalmente que dar lugar a las más diversas manipulaciones de este gigante en su afán de conseguir petróleo barato, al mismo tiempo que estaba en condiciones de seguir vendiendo caros los productos refinados. El odio de los productores a la Standard, personificada en la figura de John D. Rockefeller, ha generado toneladas de literatura al respecto con abundancia de detalles sobre las manipulaciones monopolistas; entre estos escritos se destaca la obra de Ida M. Tarbell “History of Standard Oil Company”, escrita en 1904. Fue este enfrentamiento con la masa de los productores lo que finalmente llevó a la disolución del Standard Oil Trust -fundado en 1882- por la Corte Suprema de los EE.UU. en 1911. Al poderío económico de la Standard no correspondía su poder político. La ideología dominante en los Estados Unidos era todavía la del capitalismo de libre competencia. El poder político de los productores, sobre todo en los Estados petroleros de la Unión, superó el poder político de la Standard. Durante décadas se le siguió juicios en diferentes Estados por conspiración monopolista, con éxito variable, y llegándose incluso al extremo de la expulsión de la Standard del Estado de Texas, hasta que finalmente se llegó a su disolución en 33 compañías.

⁴² Hidy, Rolph W. and Hidy, Muriel E. *History of Standard Oil Company (New Jersey). Pioneering in Big Business, 1882-1911*, New York, 1955, p.120.

⁴³ *Ibid.*, pp.175-176.

Este hecho extraordinario se comprende porque el monopolio de la Standard no se enfrentó simplemente a una masa amorfa de consumidores y compradores, sino que se enfrentó como compradora directamente a todo un sector importante de la clase capitalista. Técnicamente, la disolución fue posible en tanto que el monopolio de la Standard no era el resultado del proceso de producción mismo, de la escala de producción como consecuencia del desarrollo tecnológico, sino que era una conglomeración de todo un conjunto de refinerías, de oleoductos, de facilidades de ventas, etc., que por ninguna necesidad inherente a la producción tenían que ser organizadas en un mismo trust. De las “nuevas” empresas surgidas de la disolución de la Standard, la más importante, por reunir ella sola un tercio del capital del antiguo trust, fue la Standard Oil Company of New Jersey (SONJ: la Esso, rebautizada Exxon en 1972); las otras de particular interés en este estudio son la Standard Oil Company of New York (Socony Mobil) y la Standard Oil Company of California (Socal). La disolución se llevó a cabo mediante la liquidación del directorio del antiguo trust y la redistribución de las acciones entre los diferentes propietarios.

Caben aquí dos observaciones. En primer lugar, al lado de la raíz teórica señalada en el capítulo 20 de la primera parte, encontramos aquí la raíz histórica de la confusión existente a propósito de la relación arrendatario-terrateniente como si se tratara de una relación comprador-vendedor. Las mismas compañías Standard, que en Venezuela y en otros países petroleros penetraron este siglo como compañías *productoras*, en los EE.UU., en una época inmediatamente anterior, habían sido combatidas violentamente por los productores como *compradoras*. Resulta fácil, aunque totalmente erróneo, identificar las luchas populares y antiimperialistas en nuestro país y en otros, con aquella lucha librada en los propios EE.UU. Pero ni el Estado venezolano ni otros Estados petroleros se enfrentaron a estas compañías como productores, sino como propietarios del subsuelo nacional. Y esta contienda, *en su contenido económico*, encuentra su homólogo dentro de los Estados Unidos en el enfrentamiento descrito en el capítulo anterior entre los terratenientes petroleros y los arrendatarios productores. Asimismo resulta claro que las compañías respectivas en nuestros países no intentaron nunca comprar barato, *sino reducir la renta del suelo que debían pagar*: lo que es algo totalmente distinto. En las partes 4, 5 y 6 de este análisis pretendemos tratar ampliamente toda esta problemática, así como sus implicaciones políticas.

En segundo lugar, he aquí *una* de las causas del espíritu reformista prevaleciente en la literatura crítica frente a los monopolios petroleros, incluida, la que se reclama marxista. Ese contenido equívoco en parte proviene de la profunda influencia que ha ejercido y continúa ejerciendo la literatura que generó el enfrentamiento entre los pequeños capitalistas y el monopolio. El pequeño capital,

en toda lógica, es orgánicamente incapaz de una crítica científica del monopolio. La teoría marxista demuestra como de capitalismo de libre concurrencia *necesariamente* surge el capitalismo monopolista, y cómo a lo largo de este proceso de desarrollo se agudiza cada vez más la contradicción entre la propiedad privada sobre los medios de producción y el carácter social de la producción misma, quedando demostrada tanto la posibilidad como la necesidad de la revolución socialista. La crítica pequeño-burguesa, por el contrario, no ve en la acción del monopolio más que las maniobras ilegales de unos cuantos magnates, maniobras que deben ser combatidas mediante reformas y a través de una vigilancia policial adecuada. No podría ser de otra manera, ya que una crítica científica del monopolio forzosamente presupone una crítica científica del *capitalismo mismo*.

Veamos dos ejemplos de cómo surge la crítica superficial a los monopolios por parte del pequeño capital. Originalmente se enfrentaron miles de productores a miles de transportistas, y estos últimos exigieron y obtuvieron precios exorbitantes. Sin embargo, con todo y lo coléricos que por esas circunstancias pudieron haber resultado los productores, para todos era visible y evidente que ello no era el resultado de las manipulaciones de éste o aquel transportista, sino de la situación económica general, de la relativa escasez de medios de transporte. Pero si algunas décadas más tarde se repite la misma situación, ahora con la Standard Oil como único transportista, que dispone de sus oleoductos y facilidades de almacenamiento, cualquier alza del precio del transporte que anuncie la Standard Oil, va a aparecer siempre como arbitrariamente impuesta y no como resultado de la situación económica existente en el mercado. Es claro que el monopolio da lugar a múltiples manipulaciones, que puede aprovechar más radicalmente coyunturas favorables en el mercado, agudizar más una situación de escasez, e incluso simplemente crearla; pero ni el monopolio escapa a las leyes generales del capitalismo, si bien éstas sufren modificaciones en la fase monopolista.

Como segundo ejemplo, recordemos los complejos mecanismos estudiados en el capítulo 13, según los cuales se forma el precio de producción en boca de pozo a través de un precio de producción formado en el mercado (que en primera instancia está constituido por las refinerías). Ahora, en las condiciones dadas de producción dispersa y de concentración en la refinación, este mecanismo habrá de ser manejado por los refinadores. Así, desde 1895 la Standard Oil pasa definitivamente a anunciar en los diversos campos, los precios a los cuales está dispuesta a comprar el petróleo ("*posted prices*"), costumbre establecida entre todos los refinadores desde aquel entonces. *O sea que no son los productores quienes anuncian el precio de venta de su producto, sino los refinadores quienes anuncian el precio de compra*. Pero se comprende que en estas circunstancias *cualquier* baja de los precios anunciada por la Standard Oil, tenía que ser

denunciada por los productores como arbitraria, injusta, manipulada, etc., independientemente de las condiciones económicas existentes.

Sin embargo, al disolverse en 1911 el Standard Oil Trust, ya la situación había cambiado. Para empezar, la Standard Oil vivió su época de mayor poderío en la década de los años noventa del siglo pasado; después de aquella década gloriosa los porcentajes de dominación en las diferentes actividades del negocio petrolero disminuyeron paulatinamente. Nuevos descubrimientos como los de California y Texas, distantes de las primeras regiones petroleras y hacia los cuales las redes de oleoductos y de refinerías de la Standard Oil no podían extenderse tan fácilmente, permitieron el surgimiento de otros grandes monopolios, si bien mucho menores en tamaño que la Standard Oil misma. Además, éstos surgieron como compañías integradas; o sea, que no solamente refinaban petróleo y vendían los derivados, sino que producían y transportaban ellas mismas el crudo que refinaban, al menos en una proporción significativa. Lógicamente, la integración de las actividades de producción, transporte, refinación y distribución garantizaba mayor estabilidad y seguridad en el negocio. Por ello -y es éste el segundo cambio importante ocurrido- el mismo Standard Oil Trust empezó a producir petróleo en cantidades significativas a partir del año 1889, imponiéndose de inmediato como la mayor compañía productora del país, aunque ciertamente nunca llegó a dominar un porcentaje comparable al que controlaba en la refinación. Veamos el cuadro siguiente (cuadro 9):

El rápido crecimiento de la Standard Oil como productora -recordemos que el año 1888 no producía más del 0,3 por ciento del total nacional- se explica por la compra de los arrendamientos de alta productividad de los campos de Ohio-Indiana. Este procedimiento, de no arrendar directamente las tierras y explorarlas, sino de comprar arrendamientos explorados y con existencia probada de petróleo, subsiste hasta hoy día por parte de las grandes compañías. De un lado existen empresas interesadas únicamente en la exploración y en las ganancias extraordinarias que resultan al vender un arrendamiento exitoso; del otro lado, pequeños productores pueden preferir vender en caso de tener un éxito de importancia en la exploración, dada su falta de capacidad adecuada de mercadeo, etc., contentándose asimismo con la ganancia extraordinaria que logran en la venta.

La Standard Oil siguió siendo en primer lugar una compañía refinadora. En 1904 y en 1909 refinó el 76 y el 66 por ciento, respectivamente, del total del país, mientras que sólo produjo el 17 y el 13 por ciento. Sin embargo, observamos que ni siquiera en los EE.UU., para la fecha de la disolución del trust, llegaba a ser enteramente correcto el esquema simplista que nos presenta a éste como comprador interesado en precios bajos, los que logra por medio de manipulaciones monopolistas. Discutamos con mayor detalle el interés de la Standard Oil -y de las

demás compañías integradas- con respecto a los precios del petróleo crudo.

CUADRO 9

Producción de petróleo crudo de la Standard Oil como porcentaje del total de los EE.UU. de 1889 a 1911

Año	(%)
1889	18
1890	28
1891	30
1892	28
1893	33
1894	32
1895	34
1896	33
1897	33
1898	38
1899	36
1900	36
1901	31
1902	23
1903	20
1904	17
1905	13
1906	13
1907	13
1908	13
1909	13
1910	15
1911	16

Fuente: Cálculo propio a partir de los datos dados por Hidy, *op.cit.*, p.271 y p.407; ajustados suponiendo una regalía general de un octavo.

Supongamos primero condiciones de competencia. El interés que en este caso tiene un refinador en precios del crudo más bajos es comparable al interés que por lo general manifiesta el capitalista en una productividad mayor. Al conseguir petróleo a un precio inferior al generalmente prevaleciente, el refinador hace una ganancia extraordinaria; pero al generalizarse este precio inferior, la ganancia extraordinaria desaparece por bajar de manera correspondiente los precios de los derivados; en forma análoga, la ganancia extraordinaria que genera la introducción

de una nueva tecnología, incrementando la productividad, desaparece al generalizarse ésta por abaratare los productos. O sea, más precisamente el interés del refinador no está tanto en comprar a un precio bajo, visto por su monto absoluto, sino en hacerlo a un precio más bajo que los demás.

Si tomamos en cuenta la monopolización existente en la refinación, todo lo que cambia es la existencia de una cuota de ganancia monopolista, más alta; pero sigue siendo válido que los precios de los derivados dependen a largo plazo del precio del crudo, además del desarrollo de la productividad en la refinación, etc., ya que nunca hubo ni tamo poco existe hoy un monopolio absoluto en la refinación.

La cosa cambia al convertirse esta gran compañía refinadora también en productora, no obstante haber continuado comprando petróleo en cantidades mayores a las que producía. Desde ese momento su interés se dirige al nivel absoluto del precio del crudo y a que éste le permita, en lo posible, una ganancia monopolista también en la producción. Es claro que dondequiera que actuaba como compradora siguió interesada en comprar más barato, en aprovechar su poder monopolista para lograr una mayor ganancia extraordinaria; de allí todas las acusaciones contra la Standard Oil, por manipulaciones de los precios tendiendo hacia su caída en determinadas circunstancias -aún después de 1889- lo que finalmente condujo a la disolución del trust por la Corte Suprema en 1911. De allí, también, que sea impreciso hablar de su interés en precios generalmente bajos; *al contrario, ya en el momento de su disolución la Standard Oil llevaba más de dos décadas buscando un alto nivel de precios para el petróleo crudo.*

Hasta la Primera Guerra Mundial, sin embargo, todos los ensayos hechos de control de la producción a fin de crear o mantener un alto nivel de precio, surgieron por parte de los productores independientes -o sea, de aquellas compañías petroleras exclusivamente productoras y vendedoras de petróleo crudo- en momentos de crisis, y por lo general se dirigían directamente contra la Standard. Esta, naturalmente, no podía tener ningún interés en un control de producción manejado por los independientes. Para la Standard Oil -o así como para las demás grandes compañías integradas- el control de producción no era aceptable sino bajo *su* dirección, dada la dependencia de sus refinerías del petróleo de los productores independientes, y no solamente en el mercado interno, sino además en lo referente a la exportación: fuera de las fronteras ni la Standard ni las demás grandes empresas integradas norteamericanas disponían de fuentes propias, mientras que estaban expuestas a una aguda competencia. En tales condiciones, un esquema general de control de producción en el que los independientes pudieran asumir posiciones de poder resultaba inaceptable. En todo caso, ya señalamos las causas por las cuales las compañías independientes eran incapaces de lograr solas un control de producción.

Del otro lado, en virtud de los obstáculos indicados, las grandes compañías nunca pudieron lograr un porcentaje de concentración en la producción comparable con el que controlaban en el transporte y en la refinación, lo que les hubiera permitido imponer ellas un control de producción. Veamos en el Cuadro 10 algunos datos sobre la monopolización de las diferentes actividades del negocio petrolero:

CUADRO 10

*Proporciones de concentración en la industria petrolera de los EE.UU.:
Porcentajes del total de las operaciones nacionales ejecutadas por las
primeras veinte compañías*

	(%)
Producción nacional bruta de crudo (1955)	54,3 – 56,0 ¹
Crudo transportado por oleoductos principales y de recolección (1948)	88,2 ²
Volumen refinado (1955)	86,4 ³

Fuente: De Chazeau, Melvin G.; Kahn, Alfred E.; "Integration and Competition in the American Petroleum Industry", New Haven 1959, p.18.

(1) Intervalo estimado, dado que las estadísticas de las empresas por lo general incluyen la regalía producida. Se supone una regalía de un 12,5% como límite inferior, y un 18% como límite superior.

(2) Se refiere solamente a 19 compañías.

(3) Las veinte compañías más grandes en la refinación no son todas las mismas que en la producción.

Un cambio radical sobrevino en la década de los veinte, aunque no en las condiciones internas de la producción, sino en las condiciones externas, en el mercado mundial, tal como lo veremos en la tercera parte. Es solamente después, de la Primera Guerra Mundial, cuando las cinco conocidas compañías internacionales norteamericanas -la SONJ, la Socal, la Socony, la Texaco y la Gulf- conquistan sus primeros grandes arrendamientos (concesiones), y cuando junto con la Royal Dutch-Shell, de capital anglo-holandés, y la British Petroleum, logran un control virtualmente perfecto sobre toda la producción fuera de los EE.UU. Allí fue posible lograr el control directo de la producción dadas las condiciones imperantes, muy distintas, a las de los EE.UU.; y en primer lugar, por la ausencia de propiedad privada sobre los yacimientos petrolíferos. Esto unido, a la situación política de las sociedades respectivas, atrasadas todas: colonias, semi-colonias o naciones

dependientes. Es solo hacia los años veinte cuando estas compañías empiezan a convertirse primordialmente en productoras, amasando superganancias en la producción y no ya primordialmente en el transporte y la refinación; se convierten así en los primeros abanderados del control de producción.

En primer lugar, todo control logrado sobre la producción fuera de los EE.UU. resultaba de una eficacia dudosa, en tanto no venía acompañado por un control de producción *dentro* de los EE.UU.: recordemos que todavía entonces los EE.UU., no solamente seguían siendo siempre -según el momento y aparte de unos años excepcionales- el primer o segundo país productor de petróleo, sino además el primer o segundo país exportador. En segundo lugar, una vez que dispusieron de amplias reservas fuera de los EE.UU., estos grandes monopolios dejaron de depender de los productores independientes, lo que, dentro de un esquema general de control de producción habría podido resultarles peligroso... ahora la situación era más bien a la inversa: las grandes compañías internacionales podían tener interés en imponer una reducción de la producción dentro de los EE.UU., lo que en primer lugar significaría una reducción de la producción de las independientes, de suerte de ampliar su propia producción afuera.

¿Cómo implementar concretamente el control de producción? Dado el gran número de productores, la posibilidad de nuevos descubrimientos, y con ellos la entrada de nuevos productores, lógicamente hacía imposible un convenio voluntario que abarcase un porcentaje lo suficientemente amplio de empresas como para garantizar el control de producción. *Se hacía necesaria la intervención estatal.* La campaña política eventualmente desatada a tal fin, se basaba en la argumentación conservacionista, al efecto de sugerir el interés de "todos" en el control de producción; la falacia de esta argumentación la discutiremos más adelante. Pero aun con todo el poderío de las grandes compañías integradas y las grandes independientes, la divergencia de intereses no hizo posible la implementación del control de producción sino sólo después de otra -la última- aguda crisis de sobreproducción; coincidiendo ésta además con la crisis económica mundial que habría de estallar en 1929. Nuevos e importantes descubrimientos a partir de 1926 en Oklahoma, pero sobre todo el hallazgo del mayor yacimiento petrolero de toda la historia estadounidense; en el Este de Texas en el año 1930, condujeron a una crisis de sobreproducción, cayendo los precios otra vez hasta US\$ 0,10 por barril, acaso con la "contribución" de los grandes interesados en agudizar la crisis a fin de "demostrar" la necesidad del control de producción. Tanto en Oklahoma como en Texas; Estados de un tradicional alto nivel de producción y donde, por tanto, existe toda una burguesía y toda una capa de terratenientes petroleros establecidos e interesados en mantener altos precios; los gobiernos respectivos impusieron un control de producción estatal y ordenaron cerrar los

pozos de los nuevos productores en los nuevos campos. Estos, interesados en producir incluso a los bajos precios existentes, desataron la ley. Solamente luego de la ocupación militar de los nuevos campos fue posible suspender la producción.

Fue en 1934 cuando se estableció el control de producción federal tal como continúa vigente hoy en día. Una comisión del Ministerio del Interior estima mensualmente la demanda existente y luego la distribuye en cuotas entre los diferentes Estados productores participantes. En éstos, otras comisiones -entre ellas la más conocida es la Texas Railroad Commission- distribuye sus cuotas sobre los diferentes pozos productores existentes; cómo, lo veremos en el próximo capítulo. La participación de los Estados en el control de producción no es obligatoria, gracias a la constitución federalista, pero todos los Estados petroleros importantes y decisivos de la Unión siempre han colaborado. Sobre la "eficacia" del sistema no puede existir la menor duda: de 1934 a 1971 el precio promedio en boca de pozo de todos los EE.UU. subió, con una continuidad impresionante, de US\$ 1 por barril a US\$ 3,40, como se desprende del cuadro 11.

De repente, a partir del año 1934, el control sobre la producción -nacional e internacionalmente- resultaba más perfecto que en cualquier otra fase de la industria petrolera. Es esta una causa importante -ya veremos otras- por la cual las superganancias en esta industria perdieron importancia en el transporte o la refinación, multiplicándose en la fase extractiva.

En la maquinaria administrativa establecida para fijar las cantidades que se debían producir domina naturalmente la influencia del gran capital petrolero. De modo general podemos decir que el control de producción se rige conforme al interés de los grandes productores y terratenientes, y contra el de los pequeños y los nuevos, interesados éstos en una rápida ampliación de su producción. El éxito logrado por el gran capital petrolero merece respeto. La propiedad privada sobre el subsuelo de hecho fue seriamente limitada: el propio terrateniente perdió su tradicional derecho de extraer las cantidades de petróleo que le convinieran. Asimismo, sirviéndose del Estado, el gran capital petrolero impuso el control de producción a los pequeños productores, cuya tenaz existencia se debía a dicha propiedad privada. El mayor obstáculo en la monopolización de la producción de petróleo crudo, la propiedad privada sobre los yacimientos, era por fin superado.

Debemos por último rebatir la argumentación que sirvió de base a la campaña política desatada en los años veinte para imponer el control estatal de producción: la argumentación conservacionista. De manipulación general hasta el presente por las partes interesadas, este punto de vista terminó siendo ampliamente difundido también por reformistas y revisionistas.

La argumentación conservacionista es tan vieja como la industria del

CUADRO 11

El desarrollo de los precios y de la producción en los EE.UU. de 1900 a 1971

	(1)	(2)	(3)	(4)
	Precio prom. en boca de pozo	Producción anual	Pozos productores al 31/12	Producción diaria
	US\$	mb/a		b/d
1900	1,19	63.621	78.745	2,2
1901	0,96	69.389	85.111	2,2
1902	0,80	88.767	92.371	2,6
1903	0,94	100.461	101.182	2,7
1904	0,86	117.081	110.928	2,9
1905	0,62	134.717	115.943	3,2
1906	0,73	126.494	122.590	2,8
1907	0,72	166.095	133.040	3,4
1908	0,72	178.527	141.453	3,5
1909	0,70	183.171	146.736	3,4
1910	0,61	209.557	148.619	3,9
1911	0,61	220.449	150.793	4,0
1912	0,74	222.935	155.046	3,9
1913	0,95	248.446	170.774	4,0
1914	0,81	265.763	180.177	4,0
1915	0,64	281.104	181.317	4,2
1916	1,10	300.767	192.108	4,3
1917	1,56	335.316	199.319	4,6
1918	1,98	355.928	207.815	4,7
1919	2,01	378.367	228.084	4,5
1920	3,07	442.929	268.247	4,5
1921	1,73	472.183	274.500	4,7
1922	1,61	557.531	284.880	5,3
1923	1,34	732.407	290.100	6,9
1924	1,43	713.940	299.100	6,5
1925	1,68	763.743	306.100	6,8
1926	1,88	770.874	318.600	6,6
1927	1,30	901.129	323.300	7,6
1928	1,17	901.474	327.800	7,5
1929	1,27	1.007.323	328.200	8,4
1930	1,19	898.011	331.070	7,4
1931	0,65	851.081	315.850	7,4
1932	0,87	785.159	321.500	6,7
1933	0,67	905.656	326.850	7,6
1934	1,00	908.065	333.070	7,5
1935	0,97	996.596	340.990	8,0
1936	1,09	1.099.687	349.450	8,6
1937	1,18	1.279.160	363.030	9,7

CUADRO 11

CONTINUACIÓN

El desarrollo de los precios y de la producción en los EE.UU. de 1900 a 1971

	(1)	(2)	(3)	(4)
	Precio prom. en boca de pozo	Producción anual	Pozos productores al 31/12	Producción diaria
	US\$	mb/a		b/d
1938	1,13	1.214.355	369.640	9,0
1939	1,02	1.264.962	380.390	9,1
1940	1,02	1.353.214	389.010	9,6
1941	1,14	1.402.228	399.960	9,6
1942	1,19	1.386.645	404.840	9,4
1943	1,20	1.505.613	407.170	10,1
1944	1,21	1.677.904	412.220	11,2
1945	1,22	1.713.655	415.750	11,3
1946	1,41	1.733.939	421.460	11,3
1947	1,93	1.856.987	426.280	11,9
1948	2,60	2.020.185	437.880	12,6
1949	2,54	1.841.940	448.680	11,2
1950	2,51	1.973.574	465.870	11,6
1951	2,53	2.247.711	474.990	13,0
1952	2,53	2.289.836	488.520	12,8
1953	2,68	2.357.082	498.940	12,9
1954	2,78	2.314.988	511.200	12,4
1955	2,77	2.484.428	524.010	13,0
1956	2,79	2.617.432	551.170	13,0
1957	3,09	2.616.901	569.273	12,6
1958	3,01	2.448.987	574.905	11,7
1959	2,90	2.574.590	574.515	12,3
1960	2,88	2.574.933	599.977	11,8
1961	2,89	2.621.758	605.208	11,9
1962	2,90	2.676.189	588.280	12,5
1963	2,89	2.752.723	587.777	12,8
1964	2,88	2.786.822	585.255	13,0
1965	2,86	2.848.514	579.875	13,5
1966	2,88	3.027.763	570.930	14,5
1967	2,91	3.216.456	566.869	15,5
1968	2,94	3.328.907	548.331	16,6
1969	3,09	3.371.870	537.640	17,2
1970	3,18	3.517.505	517.177	18,6
1971	3,40	3.478.085	512.471	18,6

Fuentes: (1) De 1900 a 1958; "Petroleum Facts and Figures", 1958; p.47. De 1959 a 1971, PODE 1971; p.192. (2) PODE 1971, p.168/9. (3) De 1900 a 1958, "Petroleum Facts and Figures", 1958; p.22. De 1959 a 1971, PODE 1966, p.148 y PODE 1971, p.162. (4) Cálculo nuestro a partir de las columnas (2) y (3).

petróleo misma. Los terratenientes, la han usado y la usan en contra de los arrendatarios capitalistas para obligarles a hacer inversiones adicionales y a usar métodos de producción que generen una renta del suelo mayor. Los capitalistas se sirven de la misma argumentación en contra de los terratenientes. Cuando en los primeros años, en una situación favorable, los terratenientes redujeron cada vez más el tamaño de los arrendamientos, aprovechando y fomentando la competencia entre los arrendatarios, éstos en su defensa destacaron los efectos dañinos de una explotación "competitiva" sobre los yacimientos; y de la destrucción de la presión natural existente, etc., que trae como consecuencia la pérdida de una parte del petróleo que sería recuperable en otras condiciones. El interés de los productores consistía en conseguir arrendamientos mayores y naturalmente reducir la renta del suelo al disminuir la competencia entre ellos.

Sin embargo, la argumentación conservacionista se ha empleado principalmente con una finalidad diferente, en interés -tanto de los terratenientes como de los capitalistas- la de sugerir la presencia de escasez de petróleo y de allí la necesidad de un control de producción, impidiendo con ello una competencia "excesiva" y nociva para el yacimiento; de hecho tal argumentación es un pretexto para crear o mantener un alto nivel de los precios. Por lo general, lo que a lo largo de la historia de la industria petrolera ha prevalecido, con pocos momentos excepcionales, ha sido más bien el problema de la abundancia de petróleo en el mundo. Actualmente no existe ningún estudio serio que afirme lo contrario; incluso dentro de los EE.UU., existe petróleo en cantidades considerablemente mayores de lo que hace creer la propaganda interesada. Cómo y por qué los Estados Unidos actualmente están en camino de convertirse en el mayor importador de petróleo -o al menos tal ha sido la situación hasta los sucesos recientes en el Medio Oriente- después de haber sido durante tantos años el mayor exportador; en absoluto se debe simplemente a causas "objetivas" de la naturaleza; tal proceso está íntimamente ligado al régimen de propiedad privada de los yacimientos, al modo de producción capitalista, y en particular al imperialismo petrolero. Volveremos a este punto en la tercera parte. En el cuadro 12 vemos el desarrollo de la relación entre la producción y las reservas probadas. Como reservas probadas se define aquella parte del petróleo descubierto, que a los precios actuales y con los medios de producción existentes se pueden extraer económicamente, o sea con las ganancias usuales en este negocio. Es decir, si en los EE.UU., en 1971 las reservas probadas equivalían a once veces la producción de ese mismo año, ello no quiere decir en absoluto que en once años se acabaría el petróleo. Las reservas probadas son producto del trabajo humano, de la exploración y el desarrollo subsiguiente de los yacimientos; y como todos los productos, éstas se crean en relación con la necesidad existente. A la par que se van consumiendo las reservas probadas, o sea que se produce petróleo, se producen nuevas reservas probadas. En el cuadro 12, a título de comparación,

CUADRO 12

*Reservas probadas y producción en los EE.UU. y en el mundo,
1918 a 1971 (mmb)*

Año	Estados Unidos			Mundo		
	Reservas	Producción	Res./Prod.	Reservas	Producción	Res./Prod.
1918	6.200	356	17,4	8.800	504	17,4
1920	7.200	443	16,3	11.196	689	16,3
1930	13.600	898	15,1	21.348	1.410	15,1
1940	19.025	1.353	14,1	30.251	2.150	14,1
1950	26.218	1.974	13,3	95.208	3.803	25,0
1951	27.468	2.248	12,2	102.478	4.283	23,9
1952	27.996	2.290	12,2	114.516	4.505	25,4
1953	28.945	2.357	12,3	138.616	4.787	29,0
1954	29.561	2.315	12,8	151.899	5.007	30,3
1955	29.561	2.484	11,9	196.990	5.642	34,9
1956	30.492	2.617	11,7	229.490	6.102	37,6
1957	30.358	2.617	11,6	241.350	6.529	37,0
1958	30.536	2.449	12,5	244.882	6.603	37,1
1959	31.719	2.575	12,3	255.887	7.110	36,0
1960	31.613	2.575	12,3	265.684	7.657	34,7
1961	31.758	2.622	12,1	277.121	8.146	34,0
1962	31.389	2.676	11,7	306.549	8.852	34,6
1963	30.970	2.753	11,3	326.626	9.477	34,5
1964	30.991	2.787	11,1	341.737	10.264	33,3
1965	31.352	2.849	11,1	364.961	11.011	33,1
1966	31.452	3.027	10,4	387.985	11.962	32,4
1967	31.377	3.216	9,8	402.468	12.876	31,3
1968	30.707	3.329	9,2	496.230	14.032	35,4
1969	29.632	3.372	8,8	516.698	15.212	34,0
1970	39.001	3.518	11,1	543.609	16.664	32,6
1971	38.063	3.478	11,0	568.724	17.660	32,2

Fuente: PODE 1971, p.164.

Observación: Solamente en los EE.UU. hay estadísticas oficialmente controladas sobre las reservas probadas; fuera de los EE.UU. por lo general se suman simplemente las cifras dadas por las compañías, que se basan en criterios más amplios. De allí que las reservas probadas de los EE.UU. sean subestimadas en comparación con las del resto del mundo.

añadimos además una columna correspondiente a la situación mundial.

De allí se comprende que el capital petrolero se haya destacado como fanático abanderado de la conservación no en los momentos de escasez, de altos precios y de pingües negocios, sino siempre en momentos de abundancia, luego de importantes nuevos descubrimientos. Este hecho lo hemos visto repetirse desde 1861, año de la primera crisis de sobreproducción petrolera, hasta la última durante los primeros años de la década de los treinta. Además, durante las crisis se habló abiertamente de la “conservación” como método de restablecer los precios. De modo general, es claro que la relativa escasez de petróleo corresponde a los intereses de la industria petrolera, mientras que la abundancia constituye para ésta una verdadera pesadilla.

Ahora bien, aunque se afirme la existencia de abundancia de petróleo en el mundo, ello evidentemente no significa que en determinados países -incluso en la mayoría- no haya escasez. Pero esto es solo resultado de la distribución desigual de los yacimientos petroleros alrededor del mundo y de su extrema concentración en pocas regiones. Asimismo, una determinada compañía petrolera puede sufrir de escasez de petróleo, comparada con su capacidad de producir y vender, al no conseguir por una u otra causa arrendamientos exitosos. Del otro lado, una misma compañía puede disponer de abundantes reservas en una parte del mundo y sufrir de escasez en otra parte, dado el factor transporte, si otros controlan las reservas de una situación geográfica más favorable. El afán que manifiestan las grandes compañías por explorar alrededor del mundo y de conseguir arrendamientos (concesiones) dondequiera que se encuentre petróleo, se explica primero por el esfuerzo que despliegan en mantener su posición monopolista, y segundo, por su interés en realizar ganancias extraordinarias diferenciales, las cuales siempre resultan de nuevos descubrimientos en situaciones geográficas ventajosas frente a uno u otro mercado; pero no porque haya escasez de petróleo en sentido estricto o absoluto.

Naturalmente, es cierto que el petróleo, como cualquier mineral, se va agotando en la medida de su extracción. De allí nada más lógico que las medidas de conservación; lo mismo ocurre con las tierras agrícolas que por una explotación rapaz o inadecuada también puedan estar sujetas a la destrucción, ello sobre todo en un país tropical como el nuestro. En torno a este tema, Marx observa: “Considerada desde el punto de vista de una formación económica superior de la sociedad, la propiedad privada de algunos sobre la tierra parecerá algo tan monstruoso como la propiedad privada de un hombre sobre su semejante. Ni la sociedad en su conjunto, ni la nación ni todas las sociedades que coexisten en un momento dado, son propietarios de la tierra. Son, simplemente, sus poseedoras, sus usufructuarias, llamadas a usarla como *boni patres familias* y a trasmitirla mejorada a las futuras

generaciones.”⁴⁴ Esta es la posición marxista frente a todos los recursos naturales por lo general.

Pero en una sociedad de clase y de explotación del hombre por el hombre, todas y cada una de las cosas, lleva un sello clasista. Por ejemplo, el desarrollo de la productividad en una sociedad socialista sirve para aliviar la labor diaria del pueblo trabajador, liberándolo para múltiples actividades humanas, culturales, espirituales, etc. En la sociedad capitalista, por el contrario, el desarrollo de la productividad sirve para reducir el trabajo necesario del obrero de modo de prolongar aquella parte de la jornada que corresponde al trabajo excedente, agudizando así la explotación. De allí que tengan toda la razón los obreros al combatir la introducción en sus fábricas de toda nueva maquinaria que en fin de cuentas los conducirá al desempleo; ellos no se oponen al desarrollo de la productividad *per se*, sino a éste como arma en manos de la clase capitalista en contra de la clase obrera. Otro tanto ocurre con la conservación; los reformistas y revisionistas consideran el concepto de modo totalmente abstracto, desligado de las condiciones concretas, considerando la consigna conservacionista como “sana”, “razonable” y “sensata”; pero como ellos *sí* se encuentran en condiciones concretas, de hecho no hacen sino cumplir con su papel objetivo de servidores y embellecedores del capitalismo. En la realidad específica de los EE.UU. nunca la conservación ha llegado a ser más que una consigna política con la cual los grandes monopolios petroleros lograron el control de producción sobre toda la industria, incluido el conjunto de pequeños productores competidores, de modo de crear y mantener altos precios y las ganancias monopolistas correspondientes. Es este un hecho que debemos denunciar constantemente donde quiera que se hable de conservación, además de que hay que demostrarlo -cosa que haremos en el próximo capítulo- por medio de la propia práctica de la “conservación” capitalista.

Como ilustración de lo razonable que es la conservación, gusta al capital petrolero repetir las anécdotas sobre las grandes crisis de sobreproducción, durante las cuales cantidades considerables de petróleo se botaban a los ríos por falta de facilidades de almacenamiento o simplemente dada su carestía, impagable a un nivel de precio tan bajo como US\$ 0,10 por barril. Ahora bien, veamos cómo se comporta el monopolio en condiciones diferentes, pero enfrentado con el mismo problema de una productividad incontrolable: en la agricultura. Aquí, los métodos empleados varían desde subsidios a los *farmers* por parte del gobierno para que *no* cultiven todas sus tierras; para que en años de condiciones “demasiado” favorables no cosechen sino una parte, abandonando el remanente de la cosecha a la putrefacción; hasta el extremo de comprar el excedente para quemarlo o para

⁴⁴ Marx, op.cit. Tomo III, pp.719-720. Subrayado en el original.

destruirlo. Tales monstruosidades son el equivalente en la agricultura a la "conservación" capitalista en la producción de petróleo, donde la elegancia de la solución -cerrar los pozos- puede engañar mejor.

Capítulo 27. La maximización de la ganancia extraordinaria diferencial

La explotación racional del petróleo, o sea, una explotación verdaderamente conservacionista, exige dos condiciones:

- 1) la explotación del yacimiento como unidad; y
- 2) la explotación del yacimiento por un número de pozos determinado, a cierta distancia el uno del otro, y con una velocidad determinada de extracción.

Tanto la velocidad adecuada de explotación como el espaciamiento razonable de los pozos, contribuyen a aumentar el porcentaje extraíble del petróleo *in situ*, además que, incluso a mediano plazo, significaría abaratar la producción.

Ahora bien, en lo concerniente a la primera condición, todo lo que llegó a cumplirse en los EE.UU. fue que el legislador permitiera a todas las partes interesadas en la explotación de un yacimiento determinado, ponerse de acuerdo, si podían, para hacer una explotación unificada de éste, sin que ello los hiciera objeto de una persecución judicial por infracción a la legislación antimonopolista. Dados no solamente el alto número de personas generalmente involucradas en la explotación de un yacimiento, sino además, lo problemático del acuerdo mismo –el cómo distribuir las ganancias y rentas, etc.–, hasta el presente la explotación unificada de un yacimiento ha constituido una rara excepción en los EE.UU. La propiedad privada territorial y de los yacimientos no ha sido superada por los monopolios sino en lo estrictamente necesario para detentar un control de producción, pero nunca a fin de posibilitar realmente una explotación unificada de los yacimientos.

Peor aún es la situación en lo que se refiere a la segunda condición. Primero, por la ley de la captura, el terrateniente y su arrendatario, según las circunstancias, siguen interesados en la perforación de los pozos lo más cerca posible de las tierras vecinas hacia las cuales se extiende el yacimiento, ya que de esta manera puede impedirse mejor la fuga del petróleo, de su control. Incluso se llega al extremo de perforarse, de ambos lados de la línea límite entre dos arrendamientos, una serie de pozos en fila india que llega a conformar una suerte de cercado subterráneo. En estos casos el espacio entre las dos filas de pozos de cada lado suele reducirse al mínimo técnicamente factible. Es claro que aquí no se cumple ningún criterio conservacionista, y lo que es más, tenemos en éste un ejemplo de cómo la propiedad privada territorial encarece la producción misma, por cuanto lleva a una distribución de los pozos totalmente irracional, incluso desde el punto de vista puramente capitalista. La situación descrita en parte ha sido remediada en algunos Estados en virtud de leyes, que fijan el espaciamiento mínimo de los pozos.

Otro factor que contribuye a aumentar el número de los pozos, es el mismo

sistema de prorrateo. La cantidad total que se ha decidido se produzca por parte de los organismos correspondientes se distribuye sobre los pozos existentes. Supongamos que un arrendatario dispone de dos pozos de una capacidad de 60 b/d cada uno, pero no se le permite producir sino 40 b/d; o sea que con una capacidad total de 120 b/d produce efectivamente 80 b/d. Supongamos además que el arrendatario se empeña tercamente en producir más, digamos, los 120 b/d exactos. Ello, sin embargo, no le está dado hacerlo a partir de la capacidad existente, ya que la ley no se lo permite. Puede lograrlo únicamente perforando un tercer pozo. Este pozo, a su vez, resulta totalmente superfluo en tanto no aumenta la capacidad total o la cantidad de petróleo que al final habrá de recuperarse del yacimiento, pero, en virtud del prorrateo, resulta la única manera para el arrendatario de aumentar la producción. Como quiera que sus competidores hacen otro tanto, ello puede llevar a una reducción de las cantidades permitidas por pozo, etc.

El único criterio dentro de la concepción conservacionista que interesa al imperialismo petrolero es el de la extracción a una velocidad limitada, y es por ello el único criterio que en realidad se ha aplicado. Naturalmente, este ritmo de extracción -o la cantidad de crudo a extraer- nunca ha sido a su vez determinado por algún propósito de conservación, sino por la demanda existente y el interés en mantener o aumentar los precios. De allí, que el manejo del control de producción siempre haya sido y siga siendo algo muy particular, cuyo contenido económico puede resumirse en la maximización de la ganancia extraordinaria diferencial.

Veamos. Al iniciarse el control de producción, ¿cómo proceder? Supongamos que la producción permitida se reduce para todos los pozos. Ello implica que el costo de producción por barril aumenta en todas partes, ya que el ahorro resultante de reducir la producción no es proporcional a la reducción misma. Ahora bien, existe todo un conjunto de pozos de baja productividad que determinan el nivel del precio comercial y cuyos dueños no realizan más que una ganancia media. Al aumentar el costo de producción, y dado el nivel del precio comercial, estos pozos tarde o temprano serán abandonados; y en momentos de reducción de la producción por bajar la demanda, no será posible lograr un aumento del precio. Pero entonces ocurriría todo lo contrario de lo intentado: el precio comercial tenderá a bajar. *Por tanto, resulta evidente que al restringir la producción, no se restringe la de los pozos de menor productividad, sino la de los pozos de alta productividad, ya que son los primeros los que sostienen el nivel del precio comercial y no los segundos.* Y es efectivamente así como se procede. Los pozos de baja productividad están exentos del control de producción; las reducciones necesarias para mantener elevados los precios se efectúan, pues, en los pozos de alta productividad.

Naturalmente, son otras las explicaciones que circulan oficialmente en los

EE.UU. sobre la práctica de la política "conservacionista". En primer lugar es la conservación la que sirve otra vez como argumento: de ser abandonados los pozos de baja productividad, al descomponerse las instalaciones por el desgaste natural de cualquier maquinaria fuera de uso y sin cuidado, se perdería definitivamente todo el petróleo todavía producible, ya que reiniciar la producción, con todas las renovaciones necesarias, siempre resultaría demasiado costoso. Ciertamente; y una vez más aparece la conservación como pantalla elegante que permite evitar hablar de lo esencial: los precios. Además, en este contexto dicha argumentación se revela como arma eficaz no solamente en la defensiva, en la lucha por mantener los precios, sino también en la ofensiva, en la lucha por lograr aumentos. Todos los pozos están expuestos a un agotamiento natural, lo que trae como consecuencia un aumento paulatino del costo de producción; y ello, en un momento determinado, lleva al abandono del pozo. Ahora bien, en una situación favorable de la relación oferta-demanda, disponemos aquí del argumento que siempre justifica un aumento de los precios: en el caso contrario, habría que cerrar todo un conjunto de pozos cuya productividad está llegando al límite económico.

En resumen, el control de producción funciona con respecto a los precios de la manera siguiente: en momentos de una baja relativa de la demanda, se restringe la producción de los pozos de alta productividad, manteniéndose la de los pozos de baja productividad, ya que ésta sirve de base al nivel del precio existente; en momentos de un incremento relativo de la demanda, no se aumenta simplemente la producción de los pozos de alta productividad, sino que se aumenta también el nivel de los precios, lo que permite a los pozos de baja productividad continuar produciendo aún con un creciente costo de producción que resulta del proceso del agotamiento natural, formándose de esta manera, la nueva base sobre la cual habrá de apoyarse el nivel superior de los precios al ocurrir la próxima caída relativa de la demanda. Como resultado, se amplían cada vez más las diferencias de productividad existentes y se maximiza la ganancia extraordinaria diferencial.

Veamos algunos datos sobre las diferencias de productividad en los EE.UU. La última investigación oficial realizada al respecto data del período 1931 a 1934, o sea, inmediatamente anterior al prorrateo estatal; es este un hecho que no se puede considerar como casual.⁴⁵

En la lectura del cuadro 13 hay que tener presente que los datos expuestos no toman en cuenta ni la situación geográfica de los pozos, ni las diferencias de calidad del crudo, causas por las cuales el precio de un barril varía ampliamente dentro del territorio estadounidense. O sea, el cuadro 13 es insuficiente para intentar un cálculo de la ganancia extraordinaria diferencial de aquellos años. Sí

⁴⁵ Adelman, M. A. *The World Petroleum Market*, Baltimore, 1972, p.290.

nos da, sin embargo, una idea sobre las diferencias de productividad que existieron.

CUADRO 13

Costo de producción del petróleo crudo en los EE.UU., de 1931 a 1934

Intervalo del costo (US\$/b)	Porcentaje de la producción
menos de 0,40	10
0,40 – 0,79	50
0,80 – 1,19	25
1,20 – 4,40	15

Fuente: Adelman, M. A.; *op.cit.*, p.291.

Durante los años de 1931 a 1934 el precio promedio era inferior a US\$ 1, mientras que en 1971 llegó a US\$ 3,40, y todo indica que las diferencias de productividad hayan aumentado en la misma medida. Antes de pasar a otras estadísticas, señalemos que en los EE.UU. se habla de los pozos de baja productividad como pozos marginales “*marginal wells*”; también “*stripper wells*” o “*minimum wells*”): o sea los exentos del control de producción. Es de advertir, sin embargo, que la administración define los pozos marginales según criterios objetivos como, v.gr., la profundidad del pozo, su capacidad, etc., de tal manera que dentro del conjunto de los pozos marginales pueden encontrarse algunos que en realidad rinden buenas ganancias a sus dueños. Veamos ahora el cuadro 14.

Del cuadro 14 se desprenden conclusiones importantes. Primero, del total de 591 mil pozos productores, 408 mil eran pozos marginales, o sea un 69 %. Estos no producían sino un 22% del total, mientras que 183 mil pozos productores no-marginales, o sea un 31%, producían el 78% del petróleo crudo. Segundo, al mismo tiempo los pozos no marginales no producían sino a los 2/3 de su capacidad. O sea, lo elevado del número de pozos en los EE.UU. no obedece solamente a las condiciones naturales, ni sólo a la propiedad privada territorial y de los yacimientos, sino también, y en buena parte, al control de producción existente. Adelman calcula que con una explotación unificada de los yacimientos y con otro sistema de control de producción, que eliminara la producción marginal y no la de alta productividad, en los EE.UU. la misma cantidad de petróleo hubiera podido producirse a un precio más bajo, por un promedio de US\$ 0,80 a US\$ 1,00; o sea, en el año 1962 el precio promedio hubiera podido ser de US\$ 1,90 a US\$ 2,10 en

CUADRO 14

Capacidad de producción de los pozos marginales y no marginales, así como producción efectiva: EE.UU. 1962

Producción		Número promedio de pozos en producción		Capacidad de producción		Prod./cap. pozos no marg. (%)		Producción promedio por pozo		Cap. prom./ pozo no marg. b/d	
	mb/d		Miles		mb/d		(%)		b/d		b/d
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
Total Marginal	No mar.	Total Marginal	No mar.	Total Marginal	No mar.	Total Marginal	No mar.	Total Marginal	Total Marginal	No mar.	No mar.
7.310	1.590	5.720	591,2	408,0	183,2	10.133	8.588	66,6	12,4	3,9	31,2
											46,9

(6)=(4)-(5) (8)=(7)-(2) (9)=(3)/(8) (10)=(1)/(4)
 (11)=(2)/(5) (12)=(3)/(6) (13)=(8)/(6)

Fuente: Cálculos propios a partir de los datos de Adelman, *op.cit.*, p.283 y p.284, suponiendo todos los pozos de Nueva York, Ohio, Pensilvania y West Virginia como marginales.

vez de US\$ 2,90.⁴⁶ Recordemos además, que en todo caso incluso en estas condiciones el precio todavía incluiría una renta absoluta del suelo de acaso US\$ 0,30 por barril.

Mientras que los pozos marginales producen un promedio de 3,9 b/d, los pozos no marginales producen 31,2 b/d; es evidentemente a partir de estos últimos que se realiza una alta ganancia extraordinaria diferencial. Para los años de 1960 a 1963 Adelman calcula un precio de producción individual promedio de US\$ 1,22 por barril en pozos no marginales,⁴⁷ suponiendo que se produce al 100% de su capacidad. Si ajustamos tal precio, partiendo de que no se ha producido sino al 2/3 de la capacidad existente, podríamos estimarlo en US\$ 1,80 por barril, como máximo. Además, al precio comercial promedio de US\$ 2,90 en 1962, el arrendatario tenía que pagar alrededor de US\$ 0,43 como regalía, suponiendo para ésta un promedio del 15%. Por tanto, quedaría una ganancia extraordinaria diferencial media de US\$ 0,67 por barril de la producción no marginal. Con la producción indicada en el cuadro 14 resultaría un total de la ganancia extraordinaria diferencial de US\$ 1.400 millones (antes del impuesto sobre la renta).

Dada la existencia de una ganancia extraordinaria diferencial, que viene aparejada al referido mecanismo particular del cual pueden valerse los monopolios para mantener y aumentar los precios, uno no puede menos que sospechar que la cuota de ganancia de los monopolios petroleros -en la extracción- supera de manera significativa a la de los monopolios de la industria manufacturera, *v. gr.* la industria automotriz. Es el caso, no obstante, que para los años 1955 a 1958, según Leeman, la cuota de ganancia media de seis grandes compañías productoras de crudo es de un 15%,⁴⁸ aproximadamente igual a lo que generalmente se estima para los monopolios de la industria manufacturera en estos años. Esta contradicción aparente la despejaremos en el próximo capítulo, al examinar el modo muy "original" cómo la industria petrolera, determina sus "ganancias" en los Estados Unidos. Leeman, ajustando cuentas a partir de este "original" factor -y de otros más, de menor importancia- que no tiene nada que ver con nuestro problema, concluye que las ganancias alcanzan no un 15 sino el 37%.

Hasta aquí nos hemos limitado a enfocar el control de producción en los Estados Unidos y su ejecución práctica desde un punto de vista estrictamente económico; es menester enfocar también políticamente. Al implantarlo, las contradicciones existentes entre los monopolios y los productores independientes

⁴⁶ Adelman, M. A.; "Efficiency of Resource Use in Crude Petroleum", en *The Southern Economic Journal*, vol. 31 (1964), pp.101-122.

⁴⁷ Adelman, M. A.; *The World ...*, op.cit., p.76.

⁴⁸ Leeman, Wayne A.; *The Price of Middle East Oil*, New York, 1962, p.77.

eran tan agudas que, como ya referimos, en dos circunstancias, fue necesaria la intervención de la guardia nacional. Pero estas contradicciones, una vez establecido el control de producción y logrados precios más altos, naturalmente tendían a disminuir; lo que no excluye contradicciones serias alrededor de la aplicación concreta de tal control, sobre todo con respecto a las importaciones a partir del año 1949 (ver tercera parte). Ahora, en los EE.UU. los 2/3 de los pozos están en manos de los productores independientes,⁴⁹ y, en particular la mayor parte de los pozos marginales. Por tanto, un control de producción que condujese de manera directa o indirecta a la eliminación de los pozos marginales, de hecho terminaría eliminando, o al menos amenazaría seriamente, a los productores independientes y entre ellos en primer lugar a los pequeños. Sin hablar de los graves problemas jurídicos que podrían esperarse de un parejo control de producción, en tal eventualidad, resultaría inevitable un enfrentamiento a muerte entre los monopolios -los integrados- y los productores independientes. Pero ya las compañías Standard habían aprendido la lección de 1911.

Exentos del control de producción los pozos marginales, y garantizada la existencia de los pequeños independientes, éstos, con todo y las contradicciones presentes en la industria, habían de convertirse inexorablemente en los más útiles aliados políticos de los monopolios. Son ellos los primeros en apoyar o reclamar un aumento de los precios; los grandes, a su vez, al imponerlo, ahora no solamente salvan unos cuantos barriles “para el bien de la Nación”, sino que, por añadidura, protegen las siempre amenazadas ganancias de los pequeños productores. El considerable poder político de los productores independientes ya no solamente deja de volverse contra los monopolios, sino que, al contrario, es ahora manejado por éstos sin mayores problemas.

⁴⁹ Davidson, Paul. "Public Policy Problems of the Domestic crude Oil Industry", en *The American Economic Review*, vol. LIII, N° 1, march 1963, p.85.

Capítulo 28. La partida de agotamiento porcentual

El impuesto federal sobre la renta se introdujo en los EE.UU. en 1913, luego de una enmienda a la Constitución que lo hizo legalmente posible. Un impuesto sobre la renta para corporaciones (o sea, compañías anónimas) del 1% ya existía desde 1909, aunque con nombre distinto, de modo de evitar problemas de orden legal. Durante las dos guerras mundiales, la tasa del impuesto sobre la renta para corporaciones aumentó a saltos, hasta alcanzar un máximo del 52% -e incluso del 90% por ingresos personales- en la década de los cincuenta.⁵⁰ El impuesto sobre la renta ha cobrado tanta importancia hoy en día, que ya cualquier empresa mediana mantiene un personal *ad-hoc* especializado en su minimización, mediante el manejo hábil o fraudulento de la legislación existente, exactamente de la misma manera como mantiene un personal técnico para minimizar el costo de producción. En un análisis cabal del imperialismo petrolero, el problema de los impuestos es esencial.

Una vez fijadas por la ley las tasas del impuesto sobre la renta, lo que se plantea es cómo determinar el monto al cual aplicarlas; o sea, cómo determinar la ganancia. Teóricamente es claro que de los ingresos brutos, que resultan de las ventas, hay que deducir los costos de producción: los salarios, los gastos de capital circulante, materias primas, etc., y finalmente la depreciación del capital fijo. En la práctica, toda una serie de complicaciones se presentan, de suerte que la contabilidad necesaria resulta sumamente compleja. De esta situación se aprovechan ampliamente los capitalistas, al ofrecerles ella múltiples oportunidades de fraude y evasión de impuestos, ocultando el verdadero monto de sus ganancias. Tal tipo de comportamiento es del todo inherente al capitalismo en general y naturalmente no es ajeno al caso particular de la industria petrolera. Por ello, por no ser típico suyo, no trataremos más este aspecto; al contrario, concentraremos todo nuestro interés en examinar cómo el imperialismo petrolero mediante su poder sobre el aparato legislativo del Estado ha logrado, *por la vía legal*, poder pagar significativamente menos impuestos que todas las demás industrias.

El problema que surge de inmediato es el relativo a la contabilización de los costos de exploración, incluida la renta del suelo pagada en esta fase, las primas iniciales, etc. Es lógico, que desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, los pagos por concepto de renta del suelo no constituyen ningún costo de producción, sino parte de la plusvalía extraída al pueblo trabajador. Sin embargo, desde el punto de vista individual del capitalista, la renta a pagar constituye un costo tan necesario para producir como la perforación de los pozos mismos, y tiene que figurar en su contabilidad junto con todos los demás costos para determinar sus

⁵⁰ Pechman, Joseph A. *Federal Tax Policy*, Washington, 1966, pp.243-245.

ganancias.

¿Cómo figuran en la contabilidad del capitalista todos los costos surgidos durante la exploración? ¿Los tratará en forma análoga al capital circulante, o análogamente al capital fijo? O sea ¿ha de llevarlos como costo de producción causados por la producción del primer año, o depreciará y amortizará solamente un porcentaje determinado de los mismos?

A título de ejemplo, supongamos que la inversión total en la fase exploratoria fuese de US\$ 1.000.000, y la cantidad de reservas probadas descubiertas de 2.000.000 de barriles. Y, además, que esta cantidad se extrajese al ritmo anual de 200.000 barriles. Entonces, es claro que el millón de dólares invertido en la exploración no ha sido para la sola extracción de estos 200.000 barriles, como tampoco para la de cualquier otra parte producida, sino para la extracción *del total*. Lógicamente, la inversión realizada en la exploración tiene que depreciarse y amortizarse en la medida en que vayan consumiéndose las reservas probadas; en nuestro ejemplo, el consumo del primer año ha sido del 10%, y de allí que el monto a depreciar y amortizar por la inversión en la exploración sea de US\$ 100.000. Por tanto, los costos de exploración se tratan como una inversión de capital fijo. Dado que el monto a depreciar y amortizar lo determina el porcentaje de agotamiento de las reservas encontradas, éste recibe el nombre de *partida de agotamiento por costos*.

Naturalmente, el mismo tratamiento reciben las primas que posiblemente se pagan al terrateniente durante el período de explotación, así como todos los gastos generales que ocurren al desarrollarse la producción, tales como la construcción de vías de acceso, etc. En tanto que no constituyen costos dirigidos solamente a la producción del año en el cual se causan, estos costos se capitalizan y luego se deprecian y se amortizan en la medida que va agotándose el yacimiento. Por el contrario, la regalía y los pagos superficiales anuales constituyen costos causados por la producción del mismo año y tienen que figurar como tales, tratándolos el productor en forma análoga al capital circulante.

En resumen, la partida de agotamiento por costos contiene, primero, la depreciación de las inversiones realizadas en la exploración; segundo, la depreciación de las inversiones generales de desarrollo de la producción; tercero, la amortización de la renta del suelo pagada en la exploración, así como de las primas en la fase de producción. Es a esta partida de agotamiento por costo a la cual se refieren las leyes del Impuesto sobre la Renta estadounidense de 1913 y de 1916; y es ésta la definición todavía hoy vigente en la Ley del Impuesto sobre la Renta venezolana. Pero como en la ley no se habla sino simplemente de “partida de agotamiento”, sin otro adjetivo, se crea cierta confusión ya que existe otra partida de

agotamiento que conoceremos en seguida. Es con la Ley del Impuesto sobre la Renta de 1918 que se operó un cambio radical.

Siempre hemos considerado, como históricamente ha sido la regla general, que la exploración y la explotación las efectúa un mismo capitalista. Es en estas condiciones donde observamos que en la producción de petróleo crudo una parte del capital petrolero realiza ganancias extraordinarias diferenciales. Ahora bien, supongamos que el capitalista que exploró el arrendamiento no está interesado en hacerlo producir, sino en venderlo; como hemos visto, tales casos siguen ocurriendo en la actualidad. En estas condiciones, la ganancia extraordinaria diferencial se realiza en la exploración -suponiendo condiciones de libre concurrencia- y no en la explotación. Una vez finalizada la exploración y producidas las reservas probadas, ya queda determinada la existencia -o la no existencia- de una ganancia extraordinaria diferencial. Como por regla general es el mismo capitalista que efectúa la exploración, el que procede a la explotación, es naturalmente sólo al vender el petróleo producido cuando logra realizar esta ganancia extraordinaria diferencial. Pero, si por el contrario, el capitalista procede a vender el arrendamiento explorado, es en esta venta donde la realizará.

Regresemos al ejemplo anterior. Supongamos que al vender a US\$ 1.200.000 el arrendamiento explorado, el capitalista realiza una ganancia media sobre su capital invertido, tomando en cuenta el tiempo de la exploración. O sea que los US\$ 1.200.000 constituyen el precio de producción individual de las reservas probadas de 2.000.000 de barriles (siempre incluida la renta del suelo). Ahora bien, el precio de venta está determinado por el precio de producción general. Suponiendo que el arrendamiento representa un éxito en la exploración -no solamente a juzgar por la cuantía de las reservas probadas sino también por el costo de extracción que se prevé- el precio de producción general será entonces mucho mayor; igual a US\$ 2.500.000, digamos. Así el capitalista explorador realiza, al vender a este precio, una ganancia extraordinaria diferencial de US\$ 1.300.000. Dicho monto no es más que la ganancia extraordinaria diferencial capitalizada que nuestro capitalista hubiera realizado al proceder a la producción, y que se ha calculado según el mismo procedimiento con que se calcula la renta del suelo capitalizada (capítulo 21). El capitalista comprador, al precio de US\$ 2.500.000 realizará en la explotación una ganancia media.

En el año 1918 finaliza la Primera Guerra Mundial, durante la cual el petróleo hubo de desempeñar por primera vez, un papel de destacada importancia. El imperialismo petrolero estadounidense, vigoroso en tiempos de paz, gozaba en aquel entonces de un poderío excepcional. Es en tales circunstancias, cuando se presenta con la argumentación siguiente frente al legislador: “es cierto que el capital invertido en la exploración (seguimos con nuestro ejemplo) es de US\$

1.000.000; pero *en caso* de vender el arrendamiento, yo podría obtener por él un precio de US\$ 2.500.000. Lo que ha ocurrido es que en el proceso de exploración he hallado un capital "natural" -pero capital en fin- de US\$ 1.500.000. Más aun, este "capital" se deprecia en la medida en que se explote el yacimiento, lo que debe tomar en cuenta la legislación a la hora de determinar mis ganancias..."

Es decir, el *capital* petrolero adopta aquí frente al legislador el mismo punto de vista del terrateniente expuesto en los capítulos 21 y 22, de que el petróleo en el subsuelo como tal constituye "capital" y que, entonces, lógicamente, se "descapitaliza", ya que el yacimiento se agota. Además al argumentar así incurre en un pequeño "error" de cálculo, pues no toda la diferencia entre el precio de venta y la inversión realizada representa una parte del "capital natural" -o sea, de la capitalización de la ganancia extraordinaria- sino que parte de esta diferencia representa una ganancia media sobre el capital invertido; en nuestro ejemplo, de los US\$ 1.500.000, US\$ 200.000 corresponden a la ganancia media.

Reflejo del poderío del imperialismo petrolero es el que esta ridícula cuanto absurda argumentación llegase a ser aceptada. En efecto, la ley de Impuesto sobre la Renta de 1918 establecía que "...la partida de agotamiento habría de basarse sobre el justo valor del mercado de la propiedad en el momento del descubrimiento."⁵¹ En nuestro ejemplo, ello implica que el referido capitalista al proceder a la producción llevará en su contabilidad no US\$ 1.000.000 como capital invertido, sino US\$ 2.500.000. Por tanto, la partida de agotamiento no será la de US\$ 100.000 anualmente, sino de US\$ 250.000. Consecuencia de esto, el monto oficial de las ganancias disminuirá en US\$ 150.000, sobre las cuales no tendrá que pagar nuestro capitalista un solo centavo de impuesto. Naturalmente, en el caso contrario que el "valor de mercado" -el precio comercial-resultase *inferior* a la inversión real, desenlace posible en la eventualidad de un fracaso relativo de la exploración, sería ésta la que serviría de base a la determinación de la partida de agotamiento, de tal manera que el capital petrolero nunca sale perdiendo.

Con la Ley del Impuesto sobre la Renta de 1921, la partida de agotamiento fue limitada estrictamente a los ingresos provenientes de la producción de petróleo crudo y declarada intransferible. Es decir, de 1918 a 1921 había podido ocurrir que un capitalista, en virtud de la absurda partida de agotamiento, acusara "pérdidas" por superar ésta a sus ganancias verdaderas. Así, si el capitalista era al mismo tiempo dueño de cualquier otra empresa, al llevar una contabilidad conjunta, el excedente de la partida de agotamiento sobre sus ganancias petroleras se deducía de las ganancias de la otra empresa... Luego, en 1924, se limitó además la partida de agotamiento, como máximo, al 50% del ingreso neto determinado a base de los

⁵¹ Lichtblau, John H.; Spriggs, Dillard P.; *The Oil Depletion Issue*, 1959, p.32-33.

costos, es decir, al 50% de las verdaderas ganancias. Con ello se eliminaba la posibilidad demasiado absurda de que una compañía productora acusara oficialmente, año tras año, “pérdidas”, sin quebrar nunca; acercándose a un milagroso *perpetuum mobile* económico.

Sin embargo, la aplicación de la ley del impuesto sobre la renta de 1918 se hizo en la práctica difícil. Primer obstáculo, ¿cómo determinar el precio comercial “justo” de un yacimiento descubierto? Si se vende efectivamente, no hay problema; pero aquí la ley de 1918 tampoco es de interés particular, ya que de cualquier modo el comprador tiene derecho de amortizar el precio de compra. Pero en el caso más frecuente de que el yacimiento no se venda, la determinación del precio comercial “justo” inevitablemente dará lugar a roces permanentes entre los capitalistas interesados y el Fisco, estando los primeros interesados en alcanzar el precio lo más alto posible. Segundo, el precio comercial “justo” varía con la coyuntura del mercado petrolero, conforme al precio del crudo. En momentos de abundancia y sobreoferta el precio comercial de un yacimiento será menor que en momentos de escasez. Como resultado, se llega a la situación contradictoria de que en un momento dado existen las más variadas partidas de agotamiento para diferentes yacimientos, según las fechas de sus descubrimientos respectivos. Ello no es más que otra evidencia de lo sin sentido de la “teoría” del yacimiento petrolero como “capital”. Por estas causas la ley fue modificada otra vez en 1926.

La nueva ley determina que en la producción de petróleo crudo se lleve a cabo una contabilidad a partir de los verdaderos costos -es decir, la contabilidad normal de cualquier empresa capitalista- para luego deducir una *partida de agotamiento porcentual* igual al 27,5 % del precio de venta de la producción en boca de pozo, que refleja la “descapitalización” del yacimiento como “capital”, y manteniéndose el límite máximo del 50% del ingreso neto determinado en primer término. Este arreglo todavía sigue vigente con el único cambio de que en 1969 el 27,50% se redujo al 22%.

Desde entonces en los EE.UU. se comprende por “partida de agotamiento” dicho porcentaje del 27,5% o del 22%, según el caso, que representa exclusivamente la “descapitalización” de la ganancia extraordinaria capitalizada y que ya no incluye la depreciación y la amortización de los verdaderos costos. Ahora bien, ¿cómo se llegó en 1926 al 27,5%? Es claro que partiendo de estadísticas adecuadas, es posible determinar la partida de agotamiento total en la producción petrolera de los EE.UU. que correspondió a la “descapitalización” de las ganancias extraordinarias diferenciales capitalizadas en los años anteriores a 1926. Al registrar este monto en relación con el precio de venta de toda la producción del país en boca de pozo, se obtiene un porcentaje. Teóricamente, el 27,5% representa el resultado de este cálculo. Es decir, anteriormente la partida de

agotamiento se determinó individualmente, como resultado de la "descapitalización" de la diferencia entre el precio comercial de un yacimiento y el costo de exploración; de 1926 en adelante, el Fisco estadounidense parte de una estimación global a nivel nacional, determina que en el promedio esta "descapitalización" representa un 27,5% del precio de venta en boca de pozo, y este porcentaje promedio se aplica ahora a todos los yacimientos, independientemente de sus situaciones individuales diferentes.

A fin de comprender todas las implicaciones prácticas que trae aparejada la partida de agotamiento porcentual en la industria petrolera, veamos un ejemplo numérico (ejemplo 26).

Como se observa en el ejemplo 26 (a); mientras que la compañía productora acusa oficialmente una ganancia neta -después del impuesto sobre la renta- de US\$ 1.560, la verdadera ganancia neta es de US\$ 4.310, es decir, 2,76 veces su ganancia neta oficial. En el ejemplo 26 (b), las cifras respectivas son de US\$ 960 y US\$ 2.960, o sea, en este caso la ganancia verdadera es igual a 3,08 veces la ganancia neta oficial.

En el ejemplo 26 (a) se pagó un Impuesto sobre la Renta de US\$ 1.690; comparado con el verdadero monto de la ganancia antes del Impuesto sobre la Renta, ello representa una tasa efectiva del 28,2%. En el caso (b), un caso límite, la tasa efectiva es del 26%. En el otro caso límite, expuesto en el ejemplo 27, la tasa efectiva del Impuesto sobre la Renta llega al máximo del 37,7%. Tenemos, por tanto, el resultado siguiente: *a una tasa general del Impuesto sobre la Renta del 52% y una partida de agotamiento del 27,5%, en la producción de petróleo crudo la tasa efectiva es siempre inferior al 37,7% y superior al 26%; por el contrario, en toda la industria manufacturera, por ejemplo en la refinación, se aplica efectivamente el 52%*. El "ahorro" que resulta de este privilegio particular, es naturalmente el 52% de la partida de agotamiento. En los ejemplos 26 (a) y (b) las compañías productoras "ahorran" US\$ 1.430 y US\$ 1.040, respectivamente. Tenemos aquí otra fuente importante del alto poder de autofinanciamiento del cual se vanagloria esta industria.

De allí, que al examinar estadísticas estadounidenses sobre las ganancias en la producción de crudo sea necesario hacer ciertos ajustes. En el caso extremo de que la partida de agotamiento llegue al 50 % de las verdaderas ganancias antes del Impuesto sobre la Renta, ya hemos visto en el ejemplo 26 (b) que las verdaderas ganancias netas equivalen a 3,08 veces las ganancias netas oficiales, después del Impuesto sobre la Renta. En el caso extremo opuesto, de un costo de producción tendiendo a cero, ejemplo 27, vemos que el factor correspondiente es 1,79. Por tanto, por los años de 1952 a 1963, cuando las tasas del Impuesto sobre la Renta y

EJEMPLO 26

Sea dada una empresa productora con un ingreso bruto anual de US\$ 10.000, por la venta de la producción en boca de pozo. Veamos los dos casos: a) la partida de agotamiento porcentual es inferior al 50% de las verdaderas ganancias, y b) es superior. Como tasa del impuesto sobre la renta suponemos el 52%.

a)	Ingreso bruto	US\$ 10.000
	Costos	4.000
	Ingreso neto (verdaderas ganancias) antes de la partida de agotamiento y del Impuesto sobre la Renta	6.000
	Partida de agotamiento (0,275.10.000)	2.750
	Ingreso gravable	3.250
	Impuesto sobre la Renta (0,52 . 3.250)	1.690
	Ganancia neta oficial	1.560

Tasa efectiva del Impuesto sobre la Renta: $1.690 / 6.000 = 28,2 \%$. La ganancia neta verdadera es igual a 2,76 veces la ganancia oficial.

b)	Ingreso bruto	US\$ 10.000
	Costos	6.000
	Ingreso neto antes de la partida de agotamiento y del Impuesto sobre la Renta	4.000
	Partida de agotamiento (0,5.4.000)	2.000
	Ingreso gravable	2.000
	Impuesto sobre la Renta (0,52 . 2.000)	1.040
	Ganancia neta oficial	960

Tasa efectiva del Impuesto sobre la Renta: $1.040 / 4.000 = 26 \%$. La ganancia neta verdadera es igual a 3,08 veces la ganancia oficial.

de la partida de agotamiento eran efectivamente del 52% y 27,5%, respectivamente, es una estimación muy prudente la que se obtiene al multiplicar por el factor 2 los datos oficiales sobre las ganancias netas. O sea, al indicarse oficialmente una cuota de ganancia de alrededor del 15%, la cuota de ganancia se encuentra en realidad cercana del 30%. Como ya citamos en el capítulo anterior, Leeman llegó a estimar para los años 1955 a 1958 la cuota de ganancia media de seis grandes compañías productoras en un 37 %, cuando oficialmente acusaban un 15%; la diferencia correspondería a un factor de ajuste de 2,47.

EJEMPLO 27

En el caso más ventajoso de una compañía productora, el costo de producción es mínimo. A fines teóricos, pasamos al límite de un costo de producción igual a cero. Todas las demás condiciones las suponemos iguales al ejemplo 26

Ingreso bruto	US\$ 10.000
Costos	0
Ingreso neto antes de la partida de agotamiento y del Impuesto sobre la Renta	10.000
Partida de agotamiento (0,275*10.000)	2.750
Ingreso gravable	7.250
Impuesto sobre la Renta (0,52 *7.250)	3.770
Ganancia neta oficial	3.480

Tasa efectiva del Impuesto sobre la Renta: $3.770 / 10.000 = 37,7 \%$. La ganancia neta verdadera es igual a 1,79 veces la ganancia oficial.

No obstante haber bajado la tasa del Impuesto sobre la Renta al 48% a partir del año 1965, y la tasa de la partida de agotamiento al 22% a partir del año 1969, el factor 2 sigue siendo un factor de ajuste aceptable, como así lo revelan cálculos correspondientes.

Si el petróleo tiene un “valor intrínseco”, si en su estado natural, acumulado en yacimientos, representa “capital”, entonces lo mismo tiene que ser cierto para cualquier otro mineral. Sin embargo, es solamente catorce años más tarde, en 1932, cuando las demás industrias mineras logran el mismo privilegio de una partida de agotamiento como la industria petrolera. He aquí una selección de diferentes minerales y las tasas de la partida de agotamiento porcentual fijadas por la ley:

Tasas de la partida de agotamiento porcentual tal como estaban fijadas en la

legislación impositiva estadounidense en el año 1959:

<i>Minerales</i>	<i>Porcentaje</i>
Petróleo	27,5
Bauxita, níquel, plomo, platino, azufre, estaño, zinc, etc.	23
Oro, mármol, cobre, hierro, plata, etc.	15
Carbón, etc.	10
Piedras, arenas, etc.	5

Fuente: Lichtblau, *op.cit.*, p.45.

El petróleo era el único mineral con una tasa de la partida de agotamiento tan alta como el 27,5%; todos los demás minerales tenían tasas más bajas, llegando como mínimo al 5%. ¿Cómo explicar económicamente la existencia de diferentes tasas? Primero, la importancia de las ganancias extraordinarias diferenciales, naturalmente, no es la misma en todas las ramas de la minería; segundo, en el capítulo 22 hemos visto que la tasa de “descapitalización” de la renta del suelo capitalizada -y lo mismo es válido para la ganancia extraordinaria diferencial capitalizada- depende de la tasa del verdadero agotamiento del yacimiento minero respectivo. Allí calculamos que si un yacimiento minero se agota en 5 años, entonces el 75,82% de la renta del suelo anual aparece como proveniente del “capital”, pero solamente el 61,45% si la duración es de 10 años; y menos aún mientras más lentamente se agote la mina o el yacimiento. Ahora, en los EE.UU. el petróleo se destaca precisamente por encontrarse por lo general en cantidades pequeñas, de rápido agotamiento; por el contrario, el carbón y el hierro, por ejemplo, se explotan en grandes minas de larga duración. Ello explicaría lo relativamente elevado de la tasa de la partida de agotamiento en la producción petrolera. El hecho de que la distribución geográfica de un mineral -el que se halla disperso en pequeñas cantidades, o al contrario concentrado en pocas, grandes acumulaciones- influye en la tasa de la partida de agotamiento, y evidencia una vez más lo absurdo de toda la tesis de las minas o de los yacimientos como "capital". Presumiblemente, sin embargo, no bastan las causas económicas para explicar las tasas existentes en las diferentes ramas de la minería, y será necesario, a tal fin, tomar en cuenta el relativo poderío político de una u otra rama dentro del Estado norteamericano.

En la primera parte, en los capítulos 21 y 22, vimos en la “teoría” del yacimiento petrolero como "capital", el enfoque interesado de los terratenientes tendiente a justificar la renta del suelo que perciben, así como sus exigencias

crónicas de aumentos. Aquí acabamos de ver cómo el capital petrolero recoge esta "teoría", ahora frente al Fisco, a fin de evadir impuestos. Naturalmente, a este respecto la situación del terrateniente es la misma: si el Fisco acepta aquella "teoría" frente al arrendatario, lógicamente no puede rechazarla frente al terrateniente. De allí que los terratenientes en los EE.UU. dispongan del derecho a deducir, antes de pagar los impuestos, una partida de agotamiento de la renta percibida.

Es interesante el procedimiento legal aplicado. La tasa de la partida de agotamiento porcentual se aplica al precio de venta en boca de pozo. Ahora, si el arrendatario paga una regalía de 1/8 o de 1/6, entonces él tiene derecho a la partida de agotamiento porcentual para los 7/8 o 5/6 del petróleo que es "suyo", mientras que el terrateniente tiene el derecho a la partida de agotamiento porcentual de "su" octavo o sexto. No se toman en cuenta los pagos superficiales o las primas. O sea, de hecho las leyes estadounidenses consideran al terrateniente y al arrendatario como copropietarios del "capital" yacimiento, perteneciendo un octavo o un sexto al primero, quien, por tanto, tiene derecho a deducir de sus ingresos la misma proporción de la "depredación" de este "capital".

Este punto de vista de la ley refleja un aspecto de la realidad. Originalmente, el propietario del yacimiento es el terrateniente; por tanto, si el yacimiento representa "capital" que se "deprecia", se trata de *su* "capital" y *su* "depreciación". Partiendo de este ángulo no se comprende cómo el capitalista puede reclamar 7/8 o 5/6 de dicha "depreciación" para su declaración de impuestos. ¿No estaría en igual derecho el terrateniente de reclamar para sí una parte de la amortización y de la depreciación del capital de su arrendatario para su propia declaración de impuestos? Formalmente, sería absolutamente lo mismo. Pero es el capital petrolero el que predomina, y no los terratenientes. Es el capital petrolero el que logra eliminar la reversión. Ahora bien, ¿sigue siendo el arrendamiento petrolero un "arrendamiento", en el sentido estricto de la palabra, una vez eliminada la reversión? Evidentemente, no. Un arrendamiento, por definición, tiene que ser de duración limitada, de un período definido. Por otra parte, en su forma actual de "arrendamiento" petrolero, tampoco se trata en este caso de una venta a cuotas o algo por el estilo; no existe ni precio ni cuotas fijadas. De hecho, el "arrendatario" ha logrado imponerse como copropietario, jugando el terrateniente el papel de un socio inactivo, sin ningún otro derecho que el de percibir regularmente su renta según lo convenido. Y más aún, mediante el control estatal de la producción, el capital petrolero extiende sus reclamos hasta tierras petrolíferas todavía no arrendadas o descubiertas.

Tenemos aquí un ejemplo del parasitismo y de la descomposición del

capitalismo en su fase imperialista a los que se refiriera Lenin.⁵² Comparemos la posición teórica del “burgués radical” en su fase revolucionaria frente a la renta del suelo, con la situación concreta surgida en la fase imperialista, al fundirse la renta del suelo con la ganancia capitalista en tanto la ganancia extraordinaria diferencial se la apropia el capital. Ahora no se habla más ni de eliminar la renta absoluta por vía de expropiación de los terratenientes, ni de eliminar las ganancias extraordinarias diferenciales por la vía de los impuestos; sino que, todo lo contrario, los monopolios imponen la “teoría” originalmente propia del terrateniente y pagan menos de la tasa ordinaria del Impuesto sobre la Renta. Para el año fiscal de 1957 a 1958, según una estimación oficial, esta situación privilegiada significó que en el negocio petrolero se evadieron impuestos de un monto igual a US\$ 775 millones, que en el caso de no existir la partida de agotamiento porcentual hubieran debido pagarse. Si suponemos como promedio una regalía del 15 %, de los US\$ 775 millones, US\$ 659 millones constituían una ganancia “extraordinaria” para las compañías, y US\$ 116 millones para los terratenientes.

Señalemos finalmente que la situación descrita no se limita a la minería. Desde 1921 también la propiedad territorial en general recibe un tratamiento privilegiado. Por ejemplo, en la especulación de terrenos, las ganancias no están sujetas a la tasa del Impuesto sobre la Renta, sino solamente a la mitad de dicha tasa; y ello solo en tanto no exceda, como resultado, a un 25%.⁵³ Tal disposición, sin embargo, se refiere sólo a las ganancias logradas en la compra-venta. Así, si un banco se dedica sistemáticamente a comprar terrenos en las afueras de la ciudad a fin de venderlos luego en pequeñas parcelas para la construcción de viviendas, logrando en el proceso ganancias exorbitantes, éstas están sujetas solamente a una tasa del 25%; pero si por el contrario arrienda los terrenos, deberá pagar sobre la renta la tasa correspondiente al Impuesto sobre la Renta, por ejemplo el 52%. La diferencia entre los precios de compra y de venta se considera como *capital gain*, es decir, como “ganancia de capital” o “incremento de capital”, y no simplemente como ganancia. En resumen, en los EE.UU. la legislación reconoce la renta del suelo capitalizada, y más generalmente la ganancia extraordinaria capitalizada, como “capital”. Pero como es sólo en la minería donde esta interpretación implica, por su propia lógica, un proceso de “descapitalización”, el trato particular otorgado por la ley a la renta minera y a las ganancias extraordinarias mineras, se explica.

A lo largo de décadas, ese extraordinario privilegio constituido por la alta partida de agotamiento porcentual de que goza la industria petrolera, ha sido objeto de ataques frecuentes en el Congreso y el Senado estadounidenses, generalmente por parte de representantes de los Estados no petroleros de la Unión; ello sin éxito

⁵² Lenin, vol. I. *Obras escogidas*, tomo 1, Moscú, 1970, p.774.

⁵³ Pechman. *Op.cit.*, pp.90 y 100.

alguno, si hacemos excepción de 1969, cuando se reduce del 27,5% al 22%. La industria petrolera misma oculta sistemáticamente la monstruosidad teórica sobre la cual se basa tal partida. Sus encargados en relaciones públicas no se cansan de machacar sobre el grande e increíble “riesgo” inherente a la exploración y la explotación petroleras: de allí la necesidad y la justificación de “estímulos” especiales. El peligro, en la ausencia de tales “estímulos”, estribaría en la dependencia de la industria de fuentes externas, con todas las pretendidas consecuencias que este hecho conlleva para la “seguridad nacional”, etc., etc. Es esta desinformación promovida por los monopolios la que la mayoría de las veces prevalece en la literatura petrolera. Que la partida de agotamiento no tiene absolutamente nada que ver con el pretendido “riesgo” particular de esta industria, sin embargo, es fácil de demostrar:

Primero, ¿cómo se explica según tal lógica que los terratenientes también tengan derecho a esta partida? ¿Qué “riesgo” están corriendo esos señores?

Segundo, ¿cómo explicar la existencia de la partida de agotamiento en toda la minería? ¿Qué “riesgo” particular es inherente, por ejemplo, a la producción de carbón, del cual se conocen inmensos yacimientos, de fácil explotación, suficientes para cubrir el consumo durante siglos enteros?

Tercero, en 1927 una Corte estadounidense, refiriéndose a la partida de agotamiento, decidió que “...hay que considerar a esta deducción como una devolución de capital, y no como una prima especial por espíritu empresarial y la disposición de asumir riesgos”. Este juicio fue confirmado por la Corte Suprema en 1940;⁵⁴ es que otros capitalistas, convencidos de que sus negocios eran tan arriesgados como el del petrolero, habían pedido un trato análogo... que les fue negado en ese juicio.

En los dos capítulos anteriores conocimos dos de las causas por las cuales es en la fase de la extracción, en la producción de petróleo crudo, donde la industria petrolera -en su sentido más amplio: desde la exploración hasta la venta al detal- hace las mayores ganancias:

1. El control monopolista, luego de la Primera Guerra Mundial, se hizo más perfecto en la fase de la extracción que en cualquier otra.
2. En la fase extractiva se realizan ganancias extraordinarias diferenciales.

En este capítulo hemos conocido una tercera causa:

3. En la fase de la extracción se paga una tasa del Impuesto sobre la Renta considerablemente menor que en cualquier otra fase.

⁵⁴ Lichtblau. *Op.cit.*, p.52.

Por estos tres motivos los monopolios resolvieron concentrar todos sus esfuerzos en conseguir altos precios del crudo, interesándose más en una elevada cuota de ganancia en la producción que en el transporte o en la refinación. La situación era ahora totalmente distinta a la de la Standard Oil en el siglo pasado, cuando ésta no era sino compradora, transportista y refinadora.

Capítulo 29. El régimen impositivo de las compañías norteamericanas internacionales

Toda actividad económica que se desarrolle dentro de las fronteras nacionales de los EE.UU., e independientemente de la nacionalidad de las personas involucradas o del origen del capital empleado, está sujeta a la legislación fiscal de ese país. Nada más lógico para cualquier Estado soberano. Inversamente, cualquier compañía de capital estadounidense, no obstante que ésta ejerza sus actividades fuera de las fronteras nacionales, está sujeta a esta legislación. El principio de gravar las actividades del capital nacional dondequiera se encuentre, ha sido también adoptado por todos los países de cierto desarrollo capitalista. El mismo constituye la contrapartida del apoyo diplomático y hasta militar que se brinda al capital nacional exportado; además, ello al menos en teoría, pone en pie de igualdad a todo capital nacional, al impedir la evasión de impuestos por vía de subsidiarlas en el extranjero.

Este principio, naturalmente, genera toda una secuela de contradicciones a nivel internacional, y no solamente en lo económico sino también en lo político, en tanto preconiza el derecho de un país a ejercer su soberanía sobre una actividad realizada en otro. Dichas contradicciones se ubican dentro del marco de las contradicciones generadas por el desarrollo del capitalismo en su fase imperialista, fase que, como uno de sus aspectos determinantes, implica precisamente la exportación de capital en gran escala.

De los dos Estados involucrados, el uno reclama los impuestos correspondientes a las ganancias logradas, en base al origen del capital; el otro lo hace en base a la situación geográfica de la producción. Ahora bien ¿cuáles son las fuerzas determinantes en la solución de la contradicción planteada? Antes que nada, cabe recordar que un Estado es siempre representante de las clases dominantes de su país, y de ninguna manera algo comparable a una empresa capitalista, o sea, a una entidad movida por el único fin de la maximización de las ganancias. De allí que las soluciones a las cuales se puede llegar, a los acuerdos entre los dos Estados o las medidas unilaterales tomadas por una u otra parte, tienen que interpretarse a la luz de los intereses que representan.

En este capítulo nos estamos limitando todavía a sólo uno de los dos Estados, a aquél de donde se exporta el capital, -los Estados Unidos- a las medidas tomadas por éste, así como a su relación con los intereses que él representa. El otro aspecto de la contradicción, el que tiene lugar fuera de EE.UU., lo analizaremos en la cuarta parte de este estudio, en el caso concreto de Venezuela.

Veamos primero, cómo se plantea el problema para el capital norteamericano exportado, digamos, a Francia. Las ganancias logradas están sujetas tanto al

Impuesto sobre la Renta estadounidense como al Impuesto sobre la Renta francés; o sea, se trata de un problema de *doble tributación*. Con la rápida elevación de las tasas respectivas durante y luego de la Primera Guerra Mundial, esta situación habría puesto virtualmente fuera de competencia al capital norteamericano en Francia con respecto al capital francés. De allí se comprende la iniciativa emprendida por la legislación norteamericana en 1918. Ya desde aquel año los EE.UU. evitan la doble tributación del capital norteamericano exportado con una medida teóricamente sencilla y prácticamente de mayor eficacia: el Fisco norteamericano renuncia a cobrar el Impuesto sobre la Renta a cualquier compañía estadounidense que opere en el extranjero, en la medida que ésta esté sujeta al Impuesto sobre la Renta por otro país. Antes de entrar a describir más detalladamente este arreglo, haremos algunas observaciones generales.

Los Estados Unidos de América ha sido el primer país en haber solucionado unilateralmente el problema de la doble tributación a escala mundial, además de haberlo hecho de una manera sumamente ventajosa para el capital exportado. Otros Estados imperialistas, como Inglaterra, Francia o Alemania, por lo general buscaron la solución en contratos bilaterales con los países en cuestión, y no a escala mundial y en base a medidas unilaterales, lo que les limita en su expansión. Observamos así como la joven potencia imperialista, que surge como única fortalecida de la Primera Guerra Mundial, brinda todo su apoyo al capital exportado o por exportar, colocando internacionalmente al capital norteamericano en una posición ventajosa frente a los capitales de todas las demás potencias imperialistas.

Por regla general son los grandes monopolios los que disponen de inversiones fuera de las fronteras nacionales, y por tanto son ellos prácticamente los únicos a quienes afecta la legislación correspondiente. De allí que ésta haya sido manejada por ellos, conjuntamente con funcionarios del gobierno, casi sin control público alguno por parte del capital nacional. Dada, además, la complejidad de la materia, se comprende que la historia de la legislación fiscal concerniente al capital exportado sea una historia escandalosa, de manipulaciones increíbles por parte de estos monopolios. Si bien toda la legislación se basa teóricamente en el trato igualitario a que tiene derecho todo capital norteamericano, dentro o fuera del país, de hecho ella ha servido como hábil instrumento para la evasión de impuestos en gran escala. En el conjunto de las inversiones norteamericanas en el extranjero, el capital petrolero siempre representó una parte significativa; en la actualidad, alrededor de un cuarto a un tercio del total lo constituyen inversiones petroleras, o sea, desde las fases de exploración y explotación, hasta la venta al detal. Se comprende así en qué medida al imperialismo petrolero le corresponde un papel destacado en esa historia. Su manejo internacional de las legislaciones fiscales de diferentes países representa un punto de primera importancia en el análisis que

estamos realizando y constituye el ejemplo más importante de tales manipulaciones, tanto por las implicaciones políticas como por el peso económico de esta industria.

Veamos ahora los rasgos fundamentales de la legislación fiscal estadounidense con respecto al gravamen de las compañías de ese país que operan en el extranjero, limitándonos naturalmente a lo que concierne a la industria petrolera.

La subsidiaria de cualquier compañía estadounidense en el extranjero tiene que llevar dos contabilidades. Una, según la legislación local y a base de la cual se determina el monto del Impuesto sobre la Renta a pagar al Fisco del país en cuestión; otra, según la legislación estadounidense y a base de la cual se determina el monto del Impuesto sobre la Renta que debería pagarse de operar dentro de los EE.UU. En esta última todos aquellos impuestos que no son Impuestos sobre la Renta, o sea, los impuestos indirectos, derechos de aduana, etc., se contabilizan como costos. Naturalmente, los montos del ingreso gravable determinados en ambos casos no tienen por qué coincidir, dadas las diferencias en la legislación de un país a otro. En lo que se refiere a la industria petrolera, hay que tomar particularmente en cuenta que en los EE.UU. existe la partida de agotamiento porcentual, mientras que en Venezuela y en todos los demás países integrantes de la OPEP (Organización de los Países Exportadores de Petróleo) no se conoce sino la partida de agotamiento por costos. En consecuencia, el monto del ingreso gravable que acusa una subsidiaria en cualquiera de estos países, siempre es considerablemente mayor que el monto del ingreso gravable que acusa esta misma subsidiaria frente al Fisco estadounidense.

Una vez determinado el monto del Impuesto sobre la Renta que debería pagarse al Fisco estadounidense en caso de que operara dentro del territorio nacional, de éste se deduce el monto ya pagado por concepto de Impuesto sobre la Renta en el extranjero, y solamente en el caso de resultar positiva la diferencia, es este monto el que efectivamente paga adicionalmente la subsidiaria al Fisco yanqui. Si la diferencia es nula o es negativa, el Fisco estadounidense no tiene más nada que reclamar a la subsidiaria, ni ésta al Fisco; o sea que si la subsidiaria tuvo que pagar mayores Impuestos sobre la Renta en el extranjero que los que hubiera debido pagar dentro de los EE.UU., ello no da lugar a ningún reclamo de compensación, por parte de la subsidiaria al Fisco. Ello por lo menos es así desde 1921.

Desde 1918 hasta 1931, la contabilidad a presentar al Fisco norteamericano por una compañía con inversiones en el extranjero debía abarcar la contabilidad de todas sus subsidiarias a la vez; o sea que todas las subsidiarias en el extranjero representaban ante el Fisco una única empresa. En 1932, el Fisco dejó de reconocer

como conjunto a todas las subsidiarias en el extranjero, y, en adelante, la contabilidad tenía que presentarse país por país; o sea, ahora solamente las diversas subsidiarias de una compañía estadounidense que operaban dentro de un mismo país extranjero eran consideradas por el Fisco como empresa única. De 1932 a 1954 el Fisco obligó a las empresas a llevar ambas contabilidades a la vez, tanto a escala mundial como por cada país separadamente, aplicando luego la más desventajosa para el capital que operaba afuera. De 1954 a 1961 se vuelve al sistema de una contabilidad por país; y luego, a partir de 1961, otra vez al sistema de dos contabilidades: a escala mundial y por país, pero aplicándose ahora aquella que resultara más ventajosa para el capital estadounidense exportado. Además, a partir de 1958 fue permitido que la contabilidad se llevara no solamente con intervalos de un año, sino incluso hasta de ocho. Todo lo aquí expuesto se aplica desde 1942 no solamente a las subsidiarias de compañías norteamericanas, sino también a sus subsidiarias.⁵⁵

No entraremos a discutir las ventajas o desventajas que cualquiera de estos arreglos pueda haber significado para las compañías internacionales norteamericanas. Más aún, para el análisis concreto del imperialismo petrolero en Venezuela, haremos las simplificaciones siguientes:

- 1) La única diferencia que tomaremos en cuenta entre las legislaciones fiscales de los dos países, en lo concerniente a la determinación del ingreso gravable, es la que atañe a la partida de agotamiento porcentual y por costos; es ésta efectivamente la diferencia más importante.

Nos limitaremos sólo a la contabilidad por país; de un lado, por carecer de la información necesaria que nos pudiera permitir además una contabilidad a escala mundial, y del otro, porque aquella basta para nuestros fines.

Como hemos podido observar, el problema de la doble tributación se refiere exclusivamente al Impuesto sobre la Renta, definido como un impuesto sobre el ingreso neto, es decir, sobre las ganancias. *De allí se concluye que las compañías internacionales norteamericanas están interesadas en que los impuestos en el exterior se les cobren, si es posible, en la forma jurídica de un Impuesto sobre la Renta.*

En tanto que el Impuesto sobre la Renta extranjero no sobrepasaba el monto que se debía pagar al Fisco estadounidense por el mismo concepto, no resultaba una carga adicional para las compañías internacionales norteamericanas, sino simplemente un traspaso de fondos desde el Fisco estadounidense al Fisco extranjero respectivo.

⁵⁵ Owens, Elisabeth. *The Foreign Tax Credit*, 1961, pp.20-21.

TERCERA PARTE

**EL MERCADO PETROLERO DESDE LA PRIMERA
GUERRA MUNDIAL HASTA 1959**

Capítulo 30. La formación del Cártel Internacional del Petróleo

a) La situación general de la industria petrolera al terminar la Primera Guerra Mundial

Aparte de los EE.UU., solamente tres países de importancia en la historia del petróleo -Rusia, Rumania y México- conocieron la propiedad privada sobre los yacimientos. La revolución bolchevique, sin embargo, no solamente acabó con la propiedad privada sobre los recursos naturales, sino con la propiedad privada en general; e incluso en los otros dos países se llegó a la nacionalización de los yacimientos -en México en 1917 y en Rumania en 1918- si bien ello no cambió en nada las condiciones de la producción ya existentes.

De manera pues, que como regla general, fuera de los EE.UU. no existe la propiedad privada sobre los yacimientos petroleros; y es ésta la primera y fundamental diferencia que se debe tomar en cuenta en el análisis del imperialismo petrolero internacional. Una compañía petrolera interesada en producir tiene que conseguir un permiso estatal, una concesión. La diferencia que ello implica en comparación con un arrendamiento privado, la forma como se presentan y se desarrollan las relaciones económicas y políticas entre las compañías concesionarias y los Estados respectivos -las primeras estadounidenses, inglesas, holandesas y francesas; y los últimos, colonias, semi-colonias y países dependientes- todo esto se estudiará solamente en la próxima parte, tomando como modelo el caso que más nos interesa: Venezuela.

Excluimos aquí este problema, limitándonos a considerar la actuación del capital petrolero, el que a lo largo de todo el período que tratamos fue determinante en el desenvolvimiento del mercado mundial.

Con la excepción de los EE.UU. y acaso de Rumania, el petróleo siempre se descubrió en países atrasados y distantes de los mercados potenciales. En estos últimos países nunca pudieron existir pequeños productores tal como en los EE.UU.; por las circunstancias de atraso, era el mismo productor quien debía ocuparse del transporte, la refinación y la comercialización de los derivados; teniendo por tanto que disponer de un capital considerable. Por ello, la industria petrolera no-estadounidense nace monopolizada -sin pasar nunca por una fase de competencia- y en la forma de compañías integradas. Lo que en modo alguno quiere decir que la monopolización revista importancia uniforme en todas las fases. Al contrario, podemos afirmar que en el resto del mundo lo decisivo y fundamental fue siempre el monopolio sobre la producción, la extracción, y no como en los EE.UU., sobre la refinación y el transporte.

Hasta fines del siglo pasado el capitalismo estadounidense todavía se

expandía primordialmente hacia el interior del país, encontrando en su propio territorio fuentes abundantes de todo género de materias primas. Era esta situación, la que le permitía al imperialismo petrolero estadounidense basarse en la producción interna, además de apoyar su organización esencialmente en miles y miles de pequeños capitalistas. Para la misma época, y en sentido contrario, el imperialismo europeo en auge se expande alrededor del mundo entero, repartiéndose los continentes en la búsqueda de materias primas y en el intento de monopolizarlas. Se comprende así por qué, de un lado, eran pocos los esfuerzos del imperialismo petrolero estadounidense antes de la Primera Guerra Mundial por conseguir concesiones afuera; y del otro, por qué estos intentos fracasaron: en las colonias o semi-colonias las potencias europeas rehusaron otorgar concesiones a cualquier compañía que no fuera de la nacionalidad respectiva. Como única excepción debe mencionarse a Rumania, donde la SONJ controlaba en 1915 el 23% de la producción total; y esta excepción se explica precisamente, en virtud de la independencia de este país y de su condición no imperialista.⁵⁶

Hacia principios de siglo, el petróleo adquiere una nueva importancia a raíz de la invención del motor a combustión interna. El kerosén, que como derivado principal del petróleo había venido perdiendo su anterior significación, al ser progresivamente sustituido por la electricidad, logra recobrar importancia a partir de la Segunda Guerra Mundial con la aviación a retropropulsión. Pero ya antes de la Primera Guerra Mundial había surgido como derivado principal la gasolina. La extraordinaria importancia de ésta, no solamente en lo económico, sino directamente en lo militar, quedó definitivamente demostrada por la Primera Guerra Mundial. De allí que desde entonces en el mundo entero haya estado y siga estando el petróleo sujeto a una atención particular por parte del Estado. Sin embargo, cabe aquí advertir, de una vez, sobre el abuso general que suele hacerse de la argumentación acerca de la importancia estratégica del petróleo. De un lado, la industria petrolera misma la recoge gustosamente para movilizar al Estado en la defensa de sus intereses, arguyendo que si el petróleo es de importancia estratégica, también tiene que serlo cada uno de los intereses particulares de las compañías. Del otro, la encontramos en todos los análisis revisionistas y reformistas, en los que nunca deja de servir de “*utility*” que “*explica*” todo y permite evadir un análisis concreto, marxista.

Al finalizar la Primera Guerra Mundial, las compañías petroleras norteamericanas operaban fuera de los EE.UU. solamente en Rumanía y en México, país donde la SONJ empezó a comprar arrendamientos a partir de 1917. Por lo demás, la producción de Rumania había quedado destruida por la guerra.

⁵⁶ Gibb, G. S. & Knowlton, E. H. *History of Standard Oil (New Jersey). The Resurgent Years 1911-1927*, New York, 1955, p.82.

En el mercado mundial, enfrentada a la SONJ como la competidora más peligrosa, estaba la Royal Dutch-Shell, con un 60% de capital holandés y un 40% de capital inglés. Esta compañía nació de la fusión en 1907 de la compañía holandesa Royal Dutch con la compañía inglesa Shell. Las dos se originaron en el Lejano Oriente. La Royal Dutch-Shell controlaba toda la producción de Indonesia - para la época colonia holandesa bajo el nombre de “Indias Holandesas”-; en Rumania era una compañía productora de la misma importancia que la SONJ; controlaba más de la mitad de la producción de México; y era dueña de las concesiones más promisoras de Venezuela. Además, entre 1919 y 1920 penetró la base misma del imperialismo petrolero norteamericano, los EE.UU., convirtiéndose para el año 1925 en el segundo productor del país, detrás de la Socal, mientras que la SONJ ocupaba apenas el cuarto lugar, detrás de la Gulf.⁵⁷ En 1921, en tanto que la SONJ no controlaba sino el 6,6% de la producción mundial, la Shell había alcanzado el 11%.⁵⁸

La segunda compañía no estadounidense de importancia era la British Petroleum, que desde 1914 tenía un 56% de capital estatal inglés, y se llamó Anglo-Persian o Anglo-Iranian, según la época. Esta compañía, controlaba toda la producción del Irán, único país de producción petrolera en el Medio Oriente hasta 1934. Su concesión cubría todo el territorio del Irán con excepción de las provincias limítrofes con Rusia en el norte. El Irán era, de hecho, una semi-colonia inglesa.

A este cuadro sombrío para el imperialismo petrolero estadounidense hay que añadir que la región donde se sospechaba la existencia de inmensas reservas de petróleo, el Medio Oriente, había caído bajo control de Inglaterra luego de derrumbarse el Imperio Turco al terminar la guerra.

Un papel aparte lo desempeña desde la Primera Guerra Mundial la industria petrolera rusa, nacionalizada por los bolcheviques luego de la revolución de octubre: si bien las exportaciones rusas de petróleo crudo volvían a concurrir en el mercado mundial, por razones de índole política, éstas no tuvieron más que una importancia marginal. El mercado mundial del petróleo seguía dominado por las compañías imperialistas.

Con este resumen se comprende que en el informe anual de la Royal Dutch-Shell del año 1920 se diga:

“En lo concerniente a la competencia, la lucha por nuevas fuentes de producción nos merece especial atención. Esta lucha devino especialmente aguda cuando la significación del petróleo como combustible (*fuel oil*) se hizo

⁵⁷ Gibb. *Op.cit.*, p.454.

⁵⁸ *Ibid.*, p.335.

generalmente clara... La ventaja de no tener la producción concentrada en un solo país, sino regada por el mundo entero, de modo de poder distribuir bajo condiciones geográficas favorables ha sido claramente demostrada. *Casi resulta ocioso mencionar que las compañías petroleras norteamericanas comprendieron ellas también, aunque demasiado tarde, que no era suficiente tener una amplia producción en su propio país.* En lo concerniente a nuestro propio grupo en este particular, su negocio ha sido construido primordialmente sobre el principio de que cada mercado debe ser proveído con productos que emanen de los campos geográficamente mejor situados. Demás está decir que en la actualidad estamos cosechando los beneficios resultantes de esta posición ventajosa...”⁵⁹

Aquí se señala, de paso, el porqué del interés en una producción diseminada alrededor del mundo: no son causas “estratégicas”, ni la escasez general de petróleo lo que mueve a las compañías en tal sentido, sino simplemente el ahorro que de ello resulta en el costo de transporte. Efectivamente, en el mercado mundial, dadas las distancias a cubrir, el costo del transporte ha sido siempre un múltiplo del costo de producción propiamente dicho. Si frente al mercado europeo la producción petrolera estadounidense se hallaba más o menos favorablemente situada, frente a todos los demás mercados estaba en desventaja con respecto a otra fuente alterna. Más, su producción siempre era relativamente cara. A largo plazo, de nada valdría a los monopolios estadounidenses sus redes de distribución de extensión mundial, de no lograr concesiones en las otras regiones de producción petrolera existentes.

Resulta claro que el control del imperialismo petrolero anglo-holandés sobre las reservas petroleras alrededor del mundo se basaba directamente en el poder que ejercían las potencias imperialistas mismas, Inglaterra y Holanda, sobre las colonias, semi-colonias y países dependientes. El imperialismo petrolero estadounidense, por tanto, habría de requerir a su vez del apoyo gubernamental para poderse mantener frente a esta competencia. Ahora, para aquellos años de postguerra, las relaciones de las grandes empresas norteamericanas con su gobierno vivían un momento particularmente malo; recordemos que la disolución del Standard Oil Trust había ocurrido apenas en 1911. Sin embargo, hay que tener presente que los conflictos entre las grandes compañías norteamericanas y el Estado resultaban de la contradicción entre el gran capital monopolista y el pequeño capital de competencia dentro de los EE.UU. En el mercado mundial no estaba presente esta contradicción; allí se enfrentaban monopolios estadounidenses a monopolios anglo-holandeses. El apoyo gubernamental a los monopolios coincide entonces con el “interés nacional”. Por la propaganda “la veloz expansión de la Royal Dutch-Shell en los EE.UU. durante los años 1919 y 1920 se señaló como ilustración de la explotación de recursos naturales estadounidenses por una

⁵⁹ Citado por Gibb. *Ibid.*, p.263. Subrayado nuestro. Traducción nuestra.

compañía extranjera, mientras ésta conservaba sus reservas en otras partes.”⁶⁰ El futuro de los EE.UU. lo pintaban en 1919 las palabras siguientes: “Los EE.UU. están agotando sus reservas de petróleo para fines domésticos y se ven forzados a buscar en el exterior sus futuras reservas... La posición británica es inexpugnable. Todos los campos petroleros conocidos, todos los campos petroleros posibles o probables fuera de los EE.UU., están en manos británicas o bajo administración o control británico, o financiados por capital británico... Antes de que pase mucho tiempo, los EE.UU. tendrán que comprarle a las compañías británicas, en cifras próximas a los muchos millones de libras esterlinas anuales,... una proporción progresivamente creciente de petróleo del que no pueden prescindir y que ya no están en capacidad de proveer de sus propias reservas.”⁶¹

Valga señalar que los monopolios petroleros estadounidenses terminaron consiguiendo todo el apoyo gubernamental requerido. Se asistió entonces al curioso espectáculo de varias compañías Standard, separadas legalmente pocos años antes, de nuevo actuando unidas en el mercado mundial con beneplácito oficial.

b) La Iraq Petroleum Company

El antiguo Imperio Turco incluía, hasta la Primera Guerra Mundial, toda la península arábiga, con la excepción de Kuwait, ya dominado por Inglaterra. Incluía, por tanto, países hoy tan célebres en la historia petrolera como Iraq, Arabia Saudita, Qatar, Abu Dhabi y Bahrein. La existencia de riquísimos yacimientos en Iraq se venía sospechando desde hacía mucho tiempo, y el imperialismo petrolero anglo-holandés y el alemán libraban una aguda competencia para conseguir concesiones del gobierno turco en esta región.

En 1911 se formó la African and Eastern Concessions, que un año más tarde cambió su nombre por el de Turkish Petroleum Co., y la cual en 1929 pasó a llamarse definitivamente Iraq Petroleum Company. Al fundarse esta compañía, ella fue concebida como la expresión de un compromiso entre los intereses alemanes e ingleses. Las acciones estaban distribuidas de la manera siguiente: 25% para el Deutsche Bank (Banco Alemán); 25% para la Royal Dutch-Shell; 35% para el National Bank of Turkey, de capital inglés; y finalmente un 15% para un señor Gulbenkian, personaje que por sus relaciones particulares con el gobierno turco se había hecho indispensable en el negocio. La Turkish Petroleum Co. todavía no disponía de una concesión, pero todos sus integrantes se comprometieron a no reclamar concesiones dentro del Imperio Turco sino a través de esta compañía. O sea, se habían aliado para conseguir conjuntamente el control de toda la riqueza

⁶⁰ Federal Trade Commission. *The International Petroleum Cartel*, Washington, 1952, p.40. Todas las traducciones nuestras.

⁶¹ *Ibid.*, p.41.

petrolera del Imperio, contando con el apoyo diplomático de Inglaterra, Holanda y Alemania, repartiéndose el botín en los porcentajes indicados.

Pero el gobierno inglés se opuso a este primer intento por haber sido excluida la Anglo Persian (hoy British Petroleum). Por ello se llegó a una nueva distribución de las acciones en 1914, sólo unos meses antes de estallar la guerra. El reparto intentado era ahora el siguiente: 25% para el Banco Alemán; 22,5% para la Royal Dutch-Shell; 47,5% para la Anglo Persian; y un 5% para el señor Gulbenkian. Siguió vigente el convenio ya citado, según el cual esta alianza era válida para todo el Imperio Turco.

“Pero el reparto del mundo entre dos trusts fuertes no excluye, naturalmente, un *nuevo reparto* si se modifica la relación de fuerzas a consecuencia de la desigualdad del desarrollo, de las guerras, de los cracs, etc.”⁶² Esta observación de Lenin con respecto a la industria eléctrica es también valedera en nuestro caso. Después de la Primera Guerra Mundial, derrotada Alemania y derrumbado el Imperio Turco, la península arábiga fue dividida en protectorados ingleses y franceses. En el acuerdo de San Remo, en 1920, los ingleses “traspasaron” al gobierno francés el 25 % de las acciones que antes correspondían al Banco Alemán; los franceses, en cambio, se comprometieron a asegurar el libre transporte del petróleo por sus protectorados desde Mesopotamia (hoy Iraq) hacia el Mediterráneo.

O sea, en el acuerdo de postguerra, la Alemania derrotada había sido sustituida por la Francia victoriosa. Es entonces cuando interviene el gobierno estadounidense ante el gobierno inglés protestando por haberse excluido los intereses petroleros norteamericanos. Durante dos años las relaciones diplomáticas entre los EE.UU. e Inglaterra estuvieron ensombrecidas por aquella lucha diplomática alrededor del control del petróleo del Medio Oriente. Los EE.UU. fundaban sus reclamos en su participación como aliados en la guerra; Inglaterra defendía los intereses de sus compañías hablando de derechos adquiridos, etc., destacando sobre todo el hecho de una concesión ya prometida en 1914 a la Turkish Petroleum Co. por el gobierno turco. Fue solamente en 1922 cuando Inglaterra cede y la TPC se declara dispuesta a negociar la participación de las compañías petroleras norteamericanas interesadas.

Las negociaciones duraron seis años, hasta 1928. En ellas participaron la Royal Dutch-Shell, la Anglo Persian (BP), la Compagnie Française des Pétroles - una compañía semi-estatal fundada en 1923 que retuvo el 25% de la TPC por el acuerdo de San Remo- el señor Gulbenkian, y la Near East Development Corporation. Esta última representaba la unión de los intereses norteamericanos. En

⁶²Lenin, Vol I. *Op.cit.*, p.749. Subrayado en el original.

1928, al concluir las negociaciones, la misma abarcaba cinco compañías: la SONJ y la Socony, cada una con un 25 %; la Pan American (Standard Oil of Indiana), la Atlantic Richfield y la Gulf, cada una con un 16 2/3%.

El reparto de las acciones que se convino finalmente fue el siguiente: la Anglo Persian, la Royal Dutch-Shell, la Compagnie Française des Pétroles y la Near East Development Corporation un 23,75% cada una; y para el señor Gulbenkian los 5% restantes. Hacia 1934, la Gulf, la Pan American y la Atlantic Richfield vendieron su parte en la Near East Development a la SONJ y la Socony, por lo que estas dos de hecho disponen cada una, desde 1934, de un 11,875% de la Iraq Petroleum Company.

De las complejas negociaciones que condujeron al acuerdo de 1928, hay que destacar dos aspectos. En primer lugar, tenemos el convenio por el cual la TPC iba a constituirse en representante exclusiva de todos los intereses de sus participantes dentro del territorio del antiguo Imperio Turco. Las compañías estadounidenses se opusieron. El imperialismo norteamericano estaba claramente en ascenso, mientras que los imperialismos inglés y francés ya mostraban síntomas de decadencia. Las compañías norteamericanas esperaban obtener en el futuro más de un 23,75%, y de allí todo su interés por limitar el acuerdo al territorio iraquí. La situación era todo lo contrario para los demás. En este punto tenían que ceder las compañías estadounidenses y firmar el famoso "acuerdo de la línea roja", cuyo curioso nombre se refiere a un mapa donde con una línea roja aparecía cercado todo el inmenso territorio del antiguo Imperio Turco. Pero recordemos de nuevo las palabras de Lenin arriba citadas. Al cambiar la correlación de fuerzas luego de la Segunda Guerra Mundial en favor del imperialismo yanqui, la SONJ y la Socony simplemente declararon caduco este acuerdo y decidieron actuar por cuenta propia al participar en la Aramco (Arabian American Oil Co., en Arabia Saudita, como veremos más adelante). Señalemos finalmente que la Irak Petroleum Co. llegó a obtener, del gobierno títere instalado en Bagdad por los ingleses, concesiones que cubrían virtualmente todo el territorio iraquí. Fuera de Irak, las únicas concesiones exitosas y de importancia que obtuvo, fueron las que adquirió en Qatar y Abu Dhabi, donde viene operando a través de subsidiarias.

El segundo problema de importancia que se planteó se refiere al pago de impuestos. La Turkish Petroleum Co. era una compañía de nacionalidad inglesa, y por tanto sujeta a los altos impuestos ingleses. Pero ni los norteamericanos ni los franceses, que participaron en ella, y ni siquiera Gulbenkian, estaban dispuestos a pagarlos. La solución que se encontró fue hacer de la Irak Petroleum Co. (IPC) una compañía "sin fines de lucro". La IPC tenía que entregar el petróleo, al precio de costo, a las diferentes compañías participantes, a fin de que éstas realizaran sus ganancias individualmente en la reventa y fuera de la jurisdicción inglesa,

escapando así al control del Fisco inglés. Naturalmente, esta construcción jurídica no tenía absolutamente ninguna consecuencia para las compañías inglesas, sujetas en todo caso a los impuestos ingleses. Cabe aquí la observación de que esta construcción jurídica de la IPC, que no es única, ha creado bastante confusión e interpretaciones erróneas en el campo de la izquierda. Las superganancias de las compañías petroleras internacionales se realizan en la fase extractiva, y no en las demás. La colocación de todas las ganancias de la IPC en la compra-venta de sus diferentes propietarios no es sino un artificio jurídico dirigido por lo demás no contra el Estado iraquí, sino contra la Gran Bretaña.

Cuando luego de seis años de negociaciones alrededor de la Irak Petroleum Co. se llegó a un acuerdo, en julio de 1928, el panorama internacional del petróleo había cambiado profundamente. Solo dos meses más tarde, se constituyó el célebre Cártel Internacional del Petróleo, convenio a escala mundial entre el imperialismo petrolero estadounidense, el inglés y el anglo-holandés.

c) El Cártel Internacional del Petróleo

Dos fueron los cambios importantes ocurridos hacia mediados de la década de los veinte. Primero, la escasez temporal de petróleo en los años de postguerra, causada por el violentísimo aumento de la demanda -esta situación habría de repetirse luego de la Segunda Guerra Mundial- se pasó otra vez a la abundancia y a la amenaza de crisis de sobreproducción por nuevos descubrimientos en el mundo entero y por la ampliación de la capacidad de producción. Segundo, el imperialismo petrolero estadounidense, que al terminar la guerra se vio cercado por el imperialismo petrolero anglo-holandés, había logrado penetrar en el Medio Oriente, y no solamente por su participación en la Irak Petroleum Co. (IPC) sino a través de diversas compañías estadounidenses que estaban gestionando allí otras concesiones. Además, en Venezuela, que estaba desplazando a México como segundo exportador en el mundo, el imperialismo petrolero norteamericano comenzaba a alcanzar una posición predominante sobre el anglo-holandés. En total, el imperialismo petrolero estadounidense había conquistado una sólida posición en la producción en el mundo entero.

Inmediatamente después de la guerra, la competencia entre los imperialismos petroleros anglo-holandés y estadounidense, presentaba como aspecto principal la lucha de éstos alrededor de las fuentes, y solamente como aspecto secundario, su lucha en torno a los mercados en los cuales regían altos precios dada la relativa escasez de petróleo. Pero a mediados de la década de los veinte cambia la situación; ambos imperialismos disponen entonces de fuentes abundantes, y al continuar la competencia alrededor de los mercados, ésta habrá de provocar precios bajos. Ninguno de los dos tiene ahora nada que ganar en el enfrentamiento, y solamente

una alianza les permitirá salvaguardar sus ganancias monopolistas. Este hecho se hizo particularmente evidente al enfrentarse la Royal Dutch-Shell y la Socony por el mercado de la India. En 1927 se inició una "guerra de precios" entre ambas, que en poco tiempo, a través de las subsidiarias respectivas, "degeneró" en una guerra de precios de envergadura mundial, incluyendo a los mismos EE.UU. e Inglaterra. Los grandes monopolios comprendieron rápidamente la gravedad del "daño" posible implícito en ese incidente y llegaron a un acuerdo sobre el reparto del mercado hindú.

Parece que fue este "accidente" la causa inmediata que indujera a la Royal Dutch-Shell a dar los pasos iniciales para un acuerdo mundial tendiente a impedir en el futuro acontecimientos similares. En 1928 Sir Henry Deterding, presidente de la Shell, invitó a Sir John Cadman y Walter C. Teagle, respectivamente presidentes de la Anglo Persian (BP) y de la SONJ, a una reunión en su castillo escocés de Achnacarry, donde el 17 de septiembre del mismo año firmaron un documento hoy célebre y conocido como el "acuerdo de Achnacarry". En éste se declaraba:

"Ciertos políticos, con el apoyo de un sector de la prensa, se han abocado a crear en el ánimo público la opinión de que la industria petrolera opera solamente según una política de avaricia y ha iniciado ella misma métodos de desenfrenada extravagancia. Esta presunción es absolutamente injustificada, al ignorar como lo hace, el problema de la industria petrolera.

"Desde sus inicios, la industria petrolera ha vislumbrado con aprensión el agotamiento progresivo y el término final de sus reservas de petróleo crudo. La escasez temporal de reservas que existió en ciertos países durante la gran guerra acentuó aún más este temor y causó que cuantiosas sumas de dinero contante y sonante fueran empleadas para localizar y desarrollar reservas en todas partes del mundo donde aparecieran fuentes potenciales de petróleo, así como en la acumulación de amplias reservas almacenadas sobre tierra. Hoy la situación ha cambiado. Una provisión adecuada para mucho tiempo por venir está asegurada...

"Una competencia excesiva ha conducido, a la tremenda sobreproducción de hoy en día, cuando la capacidad de producción cerrada en todo el mundo alcanza aproximadamente un 60 por ciento de la producción que efectivamente va al consumo.

"Hasta el presente, cada gran unidad ha procurado ocuparse de su propia sobreproducción y ha tratado de incrementar sus ventas a costa de algún otro. El efecto ha sido el de una competencia más bien destructiva que constructiva, que resulta en costos de operación mucho más elevados.

"La industria del petróleo no ha alcanzado en estos últimos años un rendimiento sobre sus inversiones como para poder continuar cargando en el futuro

con el peso y las responsabilidades que le han sido depositadas en el interés público, y parecería imposible que pueda lograr tal propósito de no modificarse las actuales condiciones. Reconociendo esto así, se debe hacer ahorros, eliminar el despilfarro, frenar la costosa duplicación de instalaciones.”⁶³

Más claro no canta un gallo. Aquí los presidentes de los tres mayores monopolios petroleros del mundo describen con bastante franqueza el problema que se les plantea. El lenguaje demagógico que emplean, refiriéndose siempre al interés del público y de los consumidores, es típico de todos los monopolistas: es en el monopolio donde la contradicción peculiar del capitalismo, o sea entre el carácter social de la producción y la propiedad privada de los medios de producción, llega a su máxima agudización, es esta contradicción la que se quiere ocultar.

El acuerdo de Achnacarry es el documento fundador del Cártel Internacional del Petróleo. Luego de una exposición general de motivos, se fijaron los siete principios que habían de regir el Cártel:

- 1) “La aceptación por las unidades de su actual volumen de negocios y su proporción en cualquier incremento del consumo.”

O sea, aquí los participantes se declaran satisfechos de su participación actual en la producción y la venta y se comprometen a no aumentarlas sino en la medida en que crezca la demanda, salvaguardando además, las proporciones existentes entre ellos.

- 2) “Dado que las facilidades de distribución son ampliamente suficientes para el nivel de consumo actual, éstas deben ponerse a la disposición de aquellos productores que puedan necesitarlas. Ello, además, debe realizarse en términos económicos, es decir, pagar por el uso de las mismas un monto tal que sea menor a lo que les costaría a tales productores el construir semejantes facilidades para su uso exclusivo, pero no menor al costo real y comprobado que tenga el propietario de las instalaciones existentes.”
- 3) “Deben construirse sólo aquellas facilidades adicionales que sean necesarias para abastecer de la manera más eficiente, las crecientes necesidades de productos de petróleo del público. Debe abandonarse la práctica prevaleciente en la actualidad, según la cual los productores duplican las facilidades de distribución para ofrecer sus propios productos, independientemente de que tal duplicación no es necesaria para abastecer el consumo existente, ni contribuye a fomentar su aumento.”

Por los puntos 2 y 3 los monopolios petroleros convienen en usar

⁶³ FTC, *op.cit.*, p.199-200.

conjuntamente sus redes de refinación y distribución a fin de minimizar los costos, o sea, de maximizar sus ganancias. El Cártel, como asociación de compañías petroleras integradas, naturalmente se extendía desde la producción hasta la distribución.

- 4) “La producción conservará la ventaja de su situación geográfica, siendo reconocido que el valor de los productos básicos de especificaciones uniformes es el mismo en todos los puntos de origen o embarque y que esto facilita a cada área productiva una ventaja en el abastecimiento del consumo en el territorio geográficamente tributario a la misma, que debe ser conservado por la producción en esa área.”
- 5) “Con el objeto de asegurar un máximo de eficiencia y ahorro en transporte, el petróleo será extraído de la región productiva más próxima.”
- 6) “En la medida en que la producción exceda al consumo en su área geográfica, en esa medida tal excedente se convierte en producción sobrante que puede ser tratada sólo en una de dos maneras: o el productor de tal producción cierra los pozos, o la ofrece a un precio que le permita competir con la producción de otra área geográfica.”

Con estos tres puntos referentes a la producción del crudo, se persigue la misma finalidad que en los puntos anteriores con respecto a la refinación y la distribución: la maximización de las ganancias por vía de la minimización de los costos, haciendo uso conjunto de las capacidades existentes. No obstante, a fin de poderlo comprender plenamente, es necesario conocer la estructura de los precios vigente en el mercado mundial en aquél entonces. Por ello postergamos un examen más preciso de estos tres puntos hasta el próximo capítulo.

- 7) “Se contribuirá a los mejores intereses del público así como de la industria petrolera mediante la disuasión del uso de cualquier medida cuyo efecto pudiera ser el incremento sustancial de los costos con la consecuente reducción en el consumo.”⁶⁴

Demagógicamente, se afirma en este punto que la organización del Cártel es beneficiosa para los consumidores.

Al Cártel Internacional del Petróleo se adhirieron además en los años subsiguientes la Gulf, la Stancal, la Socony y la Texaco; o sea, en total se integraron las siete mayores compañías petroleras del mundo. Veamos algunas cifras ilustrativas de su poderío.

Del cuadro 15 se desprende que estas siete compañías por sí solas

⁶⁴ *Ibid.*, p.200.

CUADRO 15

Producción de petróleo crudo de las siete compañías petroleras internacionales por áreas geográficas, 1949. (En miles de barriles diarios)

Nombre de la compañía	Hemisferio Occidental			Hemisferio Oriental			Gran total
	EE.UU.	Otros países	Total	Cercano y Medio Oriente	Otros países	Total	
Anglo Iranian Oil Co. Ltd.	-	-	-	704,7	1,0	705,7	705,7
Gulf Oil Corp.	229,7	175,3	405,0	127,7	-	127,7	532,7
Royal Dutch-Shell	211,0	458,9	669,9	51,0	136,2	187,2	857,1
Standard Oil Co. (New Jersey)	392,0	736,0	1.128,0	153,2	36,5	189,7	1.317,7
Standard Oil Co. Of California	275,3	3,6	278,9	158,1	0,5	158,6	437,5
Socony-Vacuum Oil Co., Inc.	190,9	49,8	240,7	67,4	30,5	97,9	338,6
The Texas Co.	288,4	25,3	313,7	158,1	0,5	158,6	472,3
Total, 7 compañías	1.587,3	1.448,9	3.036,2	1.420,2	205,2	1.625,4	4.661,6
Producción total	5.040,0	1.799,2	6.839,2	1.435,0	257,1*	1.692,1*	8.531,3
Porcentaje del total, 7 compañías	31,5	80,5	44,4	99,0	79,8	96,1	54,6

* Excluyendo la producción de la URSS y países de Europa oriental. El total de la producción excluida fue de 800.300 barriles diarios en 1949.

Fuente: FTC, *op. cit.*, p.24.

controlaban, en 1949, el 54,6% de la producción mundial, excluida la Unión Soviética, y los demás países socialistas de la época. Sin embargo, sabemos que en lo referente al régimen de propiedad de los yacimientos hay que distinguir entre los EE.UU., de un lado, y el resto de los demás países, del otro. Mientras que las siete grandes no controlan sino el 31,5% de la producción dentro de los EE.UU., fuera de ellos controlan un 88%.

Veamos también en el cuadro 16, los datos pertinentes a la refinación. A escala mundial controlaban en 1950 el 56,7% de la refinación, o sea, un porcentaje ligeramente mayor al correspondiente a su control de la producción. Pero consideremos nuevamente a los EE.UU. y los demás países en forma separada. Vemos así que las siete grandes controlaban el 44,4% de la refinación en los EE.UU., un porcentaje significativamente mayor que su 31,5% en la producción. Las causas de una mayor concentración en la refinación que en la producción dentro de los EE.UU. las hemos expuesto en la segunda parte de este estudio: la propiedad privada sobre los yacimientos. Fuera de los EE.UU. tenemos la imagen inversa; mientras que las siete grandes controlaban un 88% de la producción, sólo controlaban un 77% de la refinación.

Estos porcentajes no logran reflejar del todo el verdadero poderío de las siete grandes, ya que no toman en cuenta el control indirecto que ejercían sobre compañías formalmente independientes. Por ejemplo, la producción de la *Compagnie Française des Pétroles* y de *Gulbenkian*, socios minoritarios de la *IPC* con 28,75% de las acciones en el total; estaba dominada por los demás socios, quienes disponían en su conjunto de la mayoría y todos eran miembros del *Cártel*.

La estructuración del *Cártel* se completó con todo un conjunto de convenios más detallados sobre el reparto de los diferentes mercados; o sea, concernientes a la distribución. Pero, si bien el *Cártel* era una asociación de compañías integradas, es preciso señalar que lo fundamental en el mismo era el control que ejercía sobre la producción, y es allí donde se formaron las más sólidas alianzas: las compañías conjuntas.

Las compañías conjuntas en la producción del petróleo crudo constituyen un fenómeno característico del imperialismo petrolero. La primera de éstas fue la *African and Eastern Concessions*, fundada en 1911, y que finalmente tomó el nombre de *Iraq Petroleum Co.*, como ya señalamos. De lo que se trataba originalmente, era de lograr un compromiso entre los imperialismos petroleros anglo-holandés y alemán. ¿Cuáles pueden haber sido las causas que condujeron a una compañía conjunta para la producción y no, por ejemplo, a un reparto del territorio cotizado? Encontramos allí una vez más la problemática objetiva inherente a la producción petrolera. ¿Según qué criterio habría de efectuarse el reparto

CUADRO 16

*Capacidad de refinación de petróleo crudo controlada por las siete compañías petroleras internacionales, 1950.
(En miles de barriles diarios)*

Compañía	Hemisferio Occidental			Hemisferio Oriental	Gran total
	EE.UU.	Otros	Total		
Anglo Iranian Oil Co. Ltd.	-	-	-	707,9	707,9
Gulf Oil Corp.	458,0	21,3	479,3	18,9	498,2
Royal Dutch-Shell	367,0	448,9	815,9	443,0	1.258,9
Standard Oil Co. (New Jersey)	782,0	818,9	1.600,9	145,6	1.746,5
Standard Oil Co. Of California	370,7	8,4	379,1	141,9	521,0
Socony-Vacuum Oil Co., Inc.	528,5	3,5	532,0	128,6	660,6
The Texas Co.	491,9	78,5	570,4	141,6	712,2
Total 7 compañías	2.998,1	1.379,5	4.377,6	1.727,7	6.105,3
Capacidad total	6.750,0	1.825,7	8.575,7	2.185,2*	10.760,9*
Porcentaje del total, 7 compañías	44,4	75,6	51,0	79,0	56,7

* Excluyendo la capacidad de refinación de la URSS, Hungría, Polonia y Rumania.

Fuente: FTC, *op. cit.*, p.25.

del territorio? Naturalmente, debe pensarse según la cantidad de petróleo extraíble subyacente, y no según la superficie; sólo que la primera es una incógnita. Por tanto, el reparto del territorio no puede garantizar ningún compromiso duradero entre las partes interesadas, en virtud del peligro siempre presente de que para unas éste se revelaría sumamente ventajoso y desventajoso para las otras. Inevitablemente, la competencia por nuevas concesiones no cesaría allí. Como solución lógica al problema se ofrece, pues, la compañía conjunta en la producción. Con ésta, el capital logra superar las dificultades debidas a la naturaleza misma.

La solución encontrada en la IPC se generaliza luego de fundarse el Cártel. He aquí la lista de estas compañías, así como el reparto definitivo de las acciones:

- La Arabian American Oil Co. (Aramco), cuya concesión sobre un extenso territorio de Arabia Saudita se obtuvo en 1933. La propiedad es la siguiente:
Socal 30%; Texaco 30%; SONJ 30%; Socony 10%.
- La Kuwait Oil Co., Ltd., con una concesión otorgada en 1934 que cubre todo el territorio nacional. Los propietarios son:
Anglo Iranian Oil Co., Ltd. (BP) 50%; Gulf Oil Co. 50%.
- La Mene Grande Oil Co., que en 1937 se convierte en compañía conjunta. Al respecto, veremos más detalles al tratar el caso de Venezuela. Sus propietarios son:
Gulf 50%; SONJ 25%; Royal Dutch-Shell 25%.

Finalmente, hay que añadir otra gran compañía conjunta, que sin embargo no surge de la formación del Cártel, sino como efecto de la nacionalización de la Anglo Iranian (BP) en 1951 por el gobierno de Mossadegh y luego de la caída de éste, a raíz de un golpe de Estado organizado por el servicio de inteligencia de los EE.UU., en 1954. Se trata del Consorcio, cuya propiedad está distribuida de la manera siguiente:

- British Petroleum 40%; Royal Dutch-Shell 14%; Gulf Oil 7%; SONJ 7%; Socony 7%; Socal 7%; Texaco 7%; CFP 6%; Independientes (EE.UU.) 5%.

No hay información precisa sobre cuándo se disolvió formalmente el Cártel, aunque según ciertos índices debe haber sido durante la Segunda Guerra Mundial. De un lado, es claro que una vez establecidas estas compañías, ya las siete grandes estaban lo suficientemente organizadas como para no necesitar de un nuevo foro organizativo aparte, y de hecho el Cártel siguió existiendo a través de ellas; del otro lado, a causa de la Segunda Guerra Mundial, vuelve a cambiar la correlación de

fuerzas otra vez a favor del imperialismo petrolero estadounidense, el cual, por tanto, no estaba dispuesto a contentarse por más tiempo con su participación relativa de antes en el mercado mundial.

En todos los convenios del Cártel, siempre quedó expresamente excluido el mercado estadounidense así como todas las exportaciones hacia los EE.UU. Ello por precaución de las compañías norteamericanas en el sentido de no infringir la legislación antimonopolista de su país. Como ni en Inglaterra ni en Holanda existen productores de petróleo, no hubo necesidad por parte de las compañías anglo-holandesa e inglesa de tomar la misma precaución.

Ya expusimos en la segunda parte cómo sin un control correspondiente de la producción estadounidense, el Cártel no podía ser efectivo. Los EE.UU. eran el primer exportador del mundo. Por ello, las siete grandes lanzaron el mismo año 1928 el movimiento de “conservación” en los EE.UU. En reuniones organizadas por el American Petroleum Institute (A.P.I.), instituto dominado por las grandes compañías norteamericanas, tanto Sir Henry Deterding como Sir John Cadman -se trata, recordemos, de los presidentes de la Royal Dutch-Shell y de la Anglo Iranian (BP)- aseguraban su “colaboración” internacional con cualquier plan “conservacionista”. Originalmente, se intentó organizar la “conservación” sobre bases privadas, pero ya señalamos por qué este intento estaba condenado a fracasar, sin hablar de todos los problemas jurídicos en él implícitos. Simultáneamente, al organizar en 1929 la Export Petroleum Association, se llevó a cabo un intento de control, al menos sobre las exportaciones. Este también fracasó por las mismas causas; primero, no logró nunca controlar más del 45% del total de las exportaciones y, segundo, a los pocos años, la asociación fue declarada ilegal. Ya sabemos que finalmente, en 1934, fue adoptado el control estatal de la producción. Durante los seis años transcurridos entre 1928 y 1934, el Cártel tuvo serios problemas por la producción estadounidense incontrolada.

Por fin se había logrado un control mundial de la producción petrolera. Y a primera vista se nota la diferencia siguiente: mientras que dentro de los EE.UU. resultaba necesaria la intervención estatal, en el resto del mundo las grandes compañías directamente garantizaban la organización del control de la producción. Esta diferencia, de un lado obedece a la ausencia de propiedad privada sobre los yacimientos fuera de los EE.UU.; del otro, no es tan absoluta como parece. Si bien algunas compañías efectivamente lograron controlar los yacimientos de entidades políticas enteras, sin la participación de los poderes estatales o administrativos respectivos, ello se debe a que invariablemente se trataba de colonias, semi-colonias o países dependientes y de que las compañías disponían, ayer, como hoy, del apoyo de las potencias imperialistas respectivas. Por consiguiente, el control del Cártel

sobre la producción mundial habría de debilitarse en la misma medida en que iba a disminuir el control político y económico por parte de las potencias imperialistas sobre los países petroleros referidos.

Capítulo 31. La estructura de los precios

Antes de pasar a la descripción de la estructura de los precios en el mercado mundial, caben algunas observaciones previas. En el capítulo 13 de la primera parte examinamos esquemáticamente cómo está formado un mercado regional en condiciones de competencia; estudiamos su estructura de precios, tomando en cuenta el elemento transporte. Obtuvimos precios diferentes en las distintas regiones petroleras, pero de manera que resultaban, al añadir el costo de transporte, en un único precio en el mercado de consumo mismo: en el centro de refinación. Siempre hay una región petrolera determinante del nivel de los precios, de modo que las demás realizan una ganancia extraordinaria diferencial que resulta de las diferencias en la productividad natural, así como de las situaciones geográficas respectivas en función del mercado de consumo. Ahora ¿en qué medida un país, los EE.UU. digamos, constituye un mercado unificado o solamente un conjunto de mercados regionales poco interrelacionados?

La extensión geográfica de un mercado, el que cubra o no todo un territorio nacional, depende en primer lugar del desarrollo del transporte. Por ejemplo, los precios del petróleo en las costas este y oeste de los EE.UU., lógicamente nunca pueden diferir más de lo que representa el costo de transporte de una costa a la otra; pero dentro de estos límites, cada mercado regional experimentará un desarrollo propio sin ninguna o con poca influencia sobre el otro. Por tanto, será en la medida en que se desarrollen el transporte y su productividad, como más estrechamente se interrelacionarán los mercados regionales para formar finalmente un mercado nacional unificado. Resulta así evidente que, estando de por medio el transporte, todo depende de la distribución geográfica de la producción y del consumo.

Lo mismo podemos afirmar con respecto al mercado mundial. Dicho en forma sucinta, el mercado mundial está formado por dos conjuntos de puertos de exportación e importación, respectivamente; que el mercado nacional de un país forme parte integral o no del mercado mundial, depende en buena parte de la política adoptada por el Estado involucrado con respecto a las exportaciones e importaciones de petróleo. Para el período que estamos tratando, veremos que efectivamente se puede hablar de un mercado mundial del petróleo, unificado, y no subdividido en varios mercados internacionales yuxtapuestos e integrados por diferentes conjuntos de países, por sus exportaciones e importaciones. Además, observaremos que durante todo este período, el mercado nacional estadounidense ha formado parte integral del mercado mundial.

¿Cómo se forman los precios comerciales en el mercado mundial? Y, lo que es más importante aún ¿qué relación guardan los precios comerciales en el mercado mundial con el valor de las mercancías? ¿Qué se comprende por “valor” en el

mercado mundial? Toda la exposición teórica desarrollada en la primera parte estuvo siempre restringida a los límites de un mercado nacional. ¿Cuáles son los cambios que se deben introducir en ella al abocarnos en adelante al mercado mundial?

En este capítulo expondremos el desarrollo concreto de la estructura de los precios. Será solamente en el próximo donde entraremos a interpretar lo observado a la luz de la teoría marxista, y donde responderemos a las interrogantes formuladas.

Además se nos plantea el problema de que en el mercado mundial del petróleo no prevalecen condiciones de libre competencia, hecho que, como ya veremos, se expresa en la estructura de los precios. Para que lo contrario fuera el caso, tendrían que cumplirse necesariamente dos condiciones:

- 1) En todos y cada uno de los puertos de exportación un barril de petróleo de la misma calidad siempre se vendería a un precio único, no obstante su destino;
- 2) En cualquier puerto de importación, un barril de petróleo de la misma calidad siempre se vendería a un único precio, no obstante su origen.

Lógicamente, dada la competencia, en cualquier lugar de un mismo mercado, una mercancía determinada no puede tener sino un solo precio. Entremos de seguidas en materia.

a) Primer período: de 1921 a 1939

Es alrededor del año 1921 cuando se establece la estructura de los precios conocida bajo el nombre de “Gulf plus”.⁶⁵ Surgida originalmente sobre la base de un convenio tácito, ésta pasa luego a formar parte del acuerdo de Achnacarry. El nombre mismo de “Gulf plus” -en castellano "Golfo más"- describe su contenido: en todo el mercado mundial los monopolios vendían el petróleo al precio del petróleo estadounidense en el Golfo de México -específicamente, en el puerto de Houston- más el precio del transporte desde el Golfo de México hasta el puerto de importación; y ello, aun en los casos concretos cuando el petróleo provenía de otras regiones, por ejemplo de Irán o de Indonesia.

Es claro que con el “Gulf plus” los monopolios lograron su propósito: un precio único para todos los petróleos de una misma calidad en todos los puertos de importación, cualquiera que fuese la procedencia, eliminando toda competencia de precios entre ellos. Desde luego, el hecho de que un barril de petróleo exportado desde Irán a la India, digamos, fuera vendido al mismo precio que un barril

⁶⁵ *Ibid.*, p.352. Según otras fuentes el “Gulf plus” data ya de antes de 1920; véase, por ejemplo, Helmut J. Frank; *Crude Oil Prices in the Middle East*, New York, 1966, pp.10-12.

exportado desde los EE.UU. a la India, tenía que generar toda una cadena de contradicciones. Veamos un ejemplo.

En el ejemplo 28, suponemos un precio *fob* de US\$ 1,20 por barril en el Golfo de México. Las siglas "*fob*" significan "*free on board*" –“libre a bordo”-; es decir, el precio *fob* es el precio comercial en el puerto de exportación, incluido ya el costo de llevarlo a bordo del tanquero. Naturalmente, estamos hablando otra vez de petróleo crudo, si bien hasta la Segunda Guerra Mundial en el mercado mundial predominó la exportación de derivados. Pero los precios de éstos se determinan simplemente a partir de los precios del crudo, más el costo de refinación y una cuota de ganancia correspondiente al capital invertido.

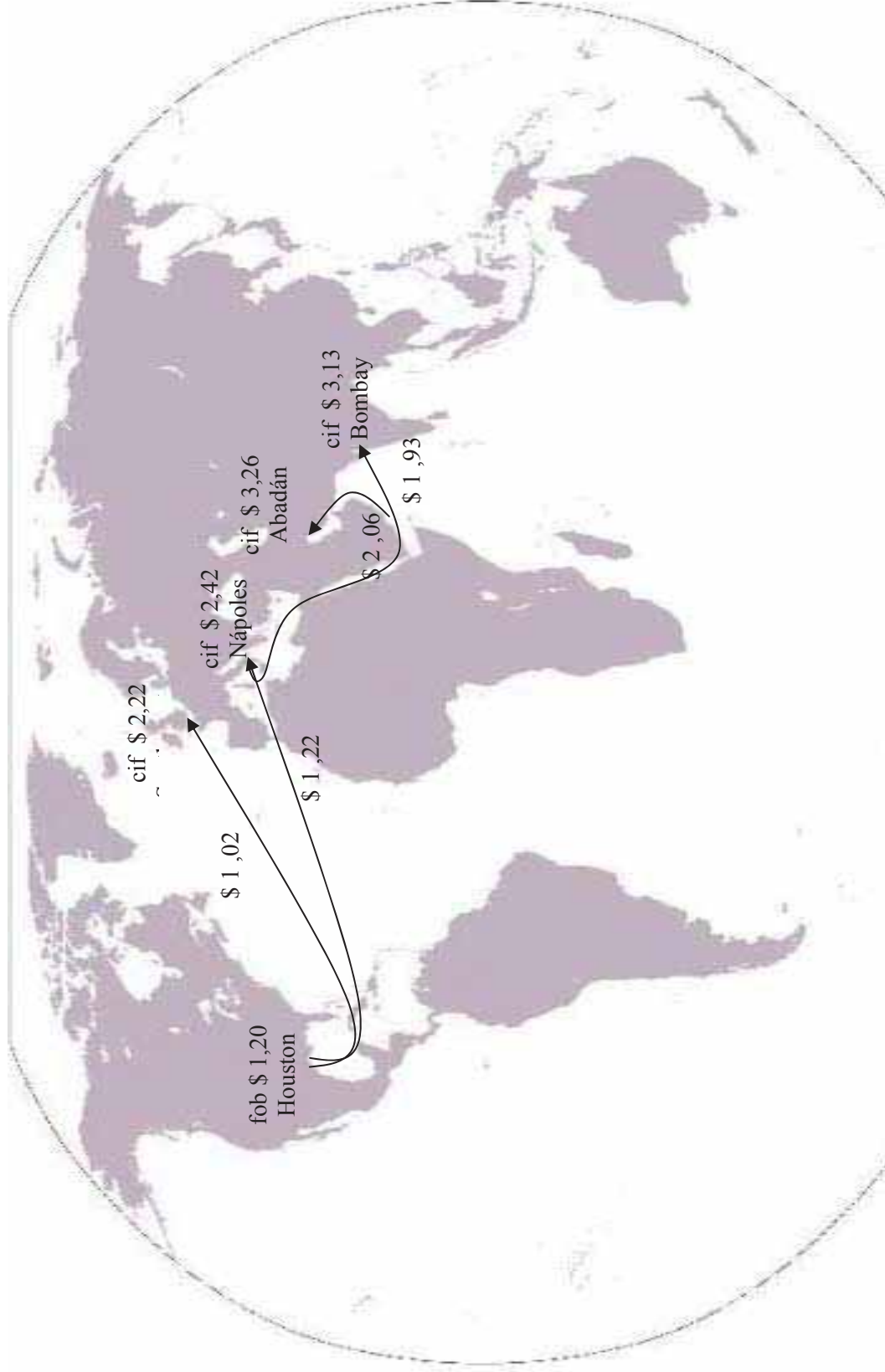
Entonces, si el precio *fob* en Houston es de US\$ 1,20 por barril, obtenemos según el "Gulf plus" los precios *cif* en los puertos de importación por adición de los precios del transporte desde Houston. Las letras "*cif*" representan "*cost, insurance, freight*" –“costo, seguro, flete”-; es decir, el precio *cif* es el precio comercial en el puerto de importación, incluidos todos los gastos de transporte y de seguro. En nuestro ejemplo calculamos los precios *cif* para los puertos de Southampton (Inglaterra), Nápoles (Italia), Abadán (Irán) y Bombay (India). Todos los valores numéricos de nuestros ejemplos son arbitrarios, si bien los escogimos procurando aproximarnos a los valores reales de la época. Con precios de transporte de US\$ 1,02; 1,22; 2,06 y 1,93 por barril -incluyendo siempre el peaje por el Canal de Suez si se pasa por éste- obtenemos los precios *cif* de US\$ 2,22; 2,42; 3,26 y 3,13, respectivamente. Como se observa, a mayor distancia del Golfo de México, mayor el precio a pagar por barril de petróleo.

Ahora bien, en todos los puertos de importación en nuestro ejemplo se consumía para ese entonces también petróleo iraní, exportado desde Abadán. Por tanto, desde Irán, la Anglo Persian (BP) exportaba petróleo a Southampton, vendiéndolo a un precio *cif* de US\$ 2,22; así como hacia Bombay a un precio *cif* de US\$ 3,13. Considerando que Bombay se encuentra relativamente cerca de Abadán, y Southampton relativamente lejos, pero que el petróleo iraní se vende más caro en Bombay que en Southampton, resulta claro que sobre el petróleo exportado hacia Bombay la Anglo Persian (BP) realizaba, en comparación con las exportaciones hacia Southampton, una *ganancia extraordinaria diferencial monopolista*. La llamamos así, ya que esta ganancia extraordinaria resulta de la estructura monopolista de los precios en su vinculación a las diferencias de situación geográfica de los EE.UU. y de Irán con respecto a los puertos de importación.

Estando el mercado mundial dominado por compañías integradas, surge la pregunta ¿dónde realizan éstas la ganancia extraordinaria diferencial monopolista? ¿En la extracción, en el transporte, en la refinación o en la venta al detal? Hemos

EJEMPLO 28

Estructura de los precios "Gulf plus"



visto en la primera parte que toda ganancia extraordinaria diferencial resultante de las circunstancias naturales, en condiciones de competencia, necesariamente tiene que fijarse y realizarse en la extracción. Esta observación ¿continúa siendo válida en condiciones de monopolio, de compañías integradas?, ¿se aplica también a la ganancia extraordinaria diferencial que surge del monopolio?

Jurídicamente la producción, el transporte, la refinación y la venta al detal, son por regla general organizadas en compañías independientes, aun siendo éstas subsidiarias de una misma casa matriz. Desde luego que ésta maximiza las ganancias sobre todas las compañías subsidiarias en su conjunto, y no sobre cada una aisladamente. De allí que los precios de “venta” de una subsidiaria a otra, de la compañía productora a la refinadora, el precio de transporte que paga la productora a la transportista, etc., en realidad no sean sino precios de contabilidad entre dos departamentos de una misma empresa. Por tanto, estos precios están expuestos a la manipulación de la dirección de la casa matriz, de forma tal que ésta puede colocar las ganancias que resultan de la venta final de los productos a los consumidores dentro de una u otra fase del negocio, operando en todas las demás fases con una ganancia mínima e incluso con pérdidas. Sin embargo, tales manipulaciones están sujetas a limitaciones mucho más estrechas de lo que podría permitirnos creer la literatura de origen revisionista o reformista que abunda en nuestro país sobre el tema.

Primero, el control monopolista nunca ha sido absoluto sobre ninguna fase del negocio petrolero ni lo será jamás. Segundo, recordemos que cada subsidiaria está sujeta a la legislación fiscal de su país de origen así como del país donde opera. Tomemos por ejemplo el caso del transporte, donde el control de las siete grandes siempre ha sido relativamente débil. Solamente un 50 por ciento de la flota petrolera existente entre las dos guerras mundiales era de su propiedad; aparte de que tuvieron alquilado a largo plazo un 40 por ciento adicional. Supongamos que las siete grandes hubieran querido colocar todas las ganancias en el renglón transporte, registrando formalmente el cobro de altos fletes para el transporte de su petróleo con sus tanqueros. Así las cosas, ¿no arrastrarían estos supuestos altos fletes alguna consecuencia sobre los fletes pagaderos a todas las demás transportistas no subsidiarias de una de las siete grandes? Naturalmente que sí. De un lado, surgirían problemas con el Fisco de uno u otro Estado, al presentar una contabilidad en la cual los fletes cobrados formalmente para el transporte con los tanqueros propios siempre sería, digamos, el doble de los pagados a los demás, alquilados éstos a largo o corto plazo. Del otro, surgirán inmediatamente demandas legales por parte de las transportistas independientes contra los monopolios por el traro discriminatorio al cual estarán sujetos. He aquí las limitaciones objetivas con las cuales chocan aún los monopolios en la manipulación de los precios de "venta"

de una subsidiarla a otra: estos precios nunca pueden simplemente ser desligados de los precios comerciales prevalecientes en aquella parte del mercado no controlada, no obstante lo reducida que sea ésta. Es una consecuencia de la misma legalidad capitalista, necesaria e inherente al modo de producción correspondiente. Desde luego que los monopolios usan y abusan de su poderío contra el pequeño capital, pero siempre dentro de ciertos límites de legalidad clasista, concebida y controlada ésta por el Estado capitalista. Más allá de esos límites sería la guerra a muerte entre el grande y el pequeño capital, guerra a muerte, por cierto, para ambos y para el modo de producción capitalista en su conjunto.

En resumen, los monopolios, aun en el propio seno de la clase capitalista, están lejos de ser lo todopoderosos que pretende hacernos creer el revisionismo cuando toca este tema. Al colocar por medio de la manipulación las ganancias correspondientes dentro de una u otra fase, las grandes compañías están constreñidas a compartir estas ganancias con las demás empresas que operan en esa misma fase. Por tanto, el problema planteado puede formularse de la manera siguiente; ¿dónde pueden los monopolios fijar y realizar ganancias extraordinarias tales que queden protegidas y expuestas a la competencia solamente en la medida mínima posible? ¿Dónde, aún en condiciones de competencia, tienden a fijarse las ganancias extraordinarias diferenciales? En la producción. El monopolio del Cártel es fundamentalmente el monopolio sobre las fuentes de petróleo crudo y sobre la producción. En el mundo entero, fuera de los EE.UU., es allí donde controla el mayor porcentaje y donde, apoyado en las potencias imperialistas involucradas, logró eficazmente impedir la entrada a otros competidores durante todo el período que ahora estamos analizando. Las diferencias entre los porcentajes controlados por el Cártel en las diversas fases, no reflejan suficientemente las diferencias de su poderío monopolista en las mismas. En todas las fases subsiguientes a la producción, el apoyo que pueda brindar al Cártel los EE.UU., Inglaterra y Holanda es mucho menor al que puedan ofrecerle en lo referente al control de territorios de países dominados y dependientes de ello. Como resultado, tenemos que *aún en condiciones monopolistas, de compañías integradas, las ganancias extraordinarias y diferenciales resultantes de la diversidad en las circunstancias naturales y de una estructura monopolista de los precios, se fijan y se realizan en la producción. Las siete grandes siempre, hasta hoy día, han mantenido los precios del crudo en boca de pozo al máximo nivel posible según las circunstancias objetivas.*

Nuestros revisionistas y reformistas en múltiples oportunidades nos han afirmado más o menos todo lo contrario. A algunos casos concretos pertinentes nos referiremos en la próxima, cuarta parte. Y es que el vicio esencial de estos sectores estriba en que sus enfoques unilaterales, y en todo caso antimarxistas, encubren los intereses de clase de una burguesía cuya ideología en última instancia ellos

comparten. Interesándose exclusivamente en los impuestos y las regalías que deben pagar las compañías imperialistas al Estado venezolano, los teóricos de la "izquierda" reformista y revisionista reducen el problema que acabamos de tratar a simples manipulaciones de los precios de "venta" entre diferentes subsidiarias a fin de minimizar los impuestos, suponiendo desde luego, y sin la menor demostración, que tales manejos siempre se efectuarían contrariamente a los intereses del Estado venezolano. A esta majadería responderemos, primero, que minimizar los impuestos, o los costos en general, y maximizar las ganancias, si bien conforman las dos caras de una misma moneda, en absoluto se trata de dos caras idénticas. Supongamos, por ejemplo, que los impuestos por concepto de transporte fuesen inferiores a los correspondientes a cualquiera otra fase del proceso; pues bien, aún así, de nada valdría a las compañías integradas colocar formalmente sus ganancias allí donde a causa de la competencia, tendrían que desaparecer de manera muy real. O sea, minimizar simplemente los impuestos traería como consecuencia, en ese caso, la reducción de las ganancias.

Pero hay algo peor. Hemos visto que según la legislación fiscal estadounidense, aplicable también al capital estadounidense en el extranjero, se paga considerablemente menos impuestos en la extracción, que en cualquier fase subsiguiente del proceso petrolero debido a la partida por agotamiento porcentual. Por otro lado, veremos también, en la cuarta parte, que los impuestos y las regalías pagados a los países petroleros -en el período referido- no hubieron de cambiar en nada esta situación. O sea, *aún desde el punto de vista de la minimización de los impuestos, el imperialismo petrolero estadounidense estaba interesado en altos precios de crudo en boca de pozo.*

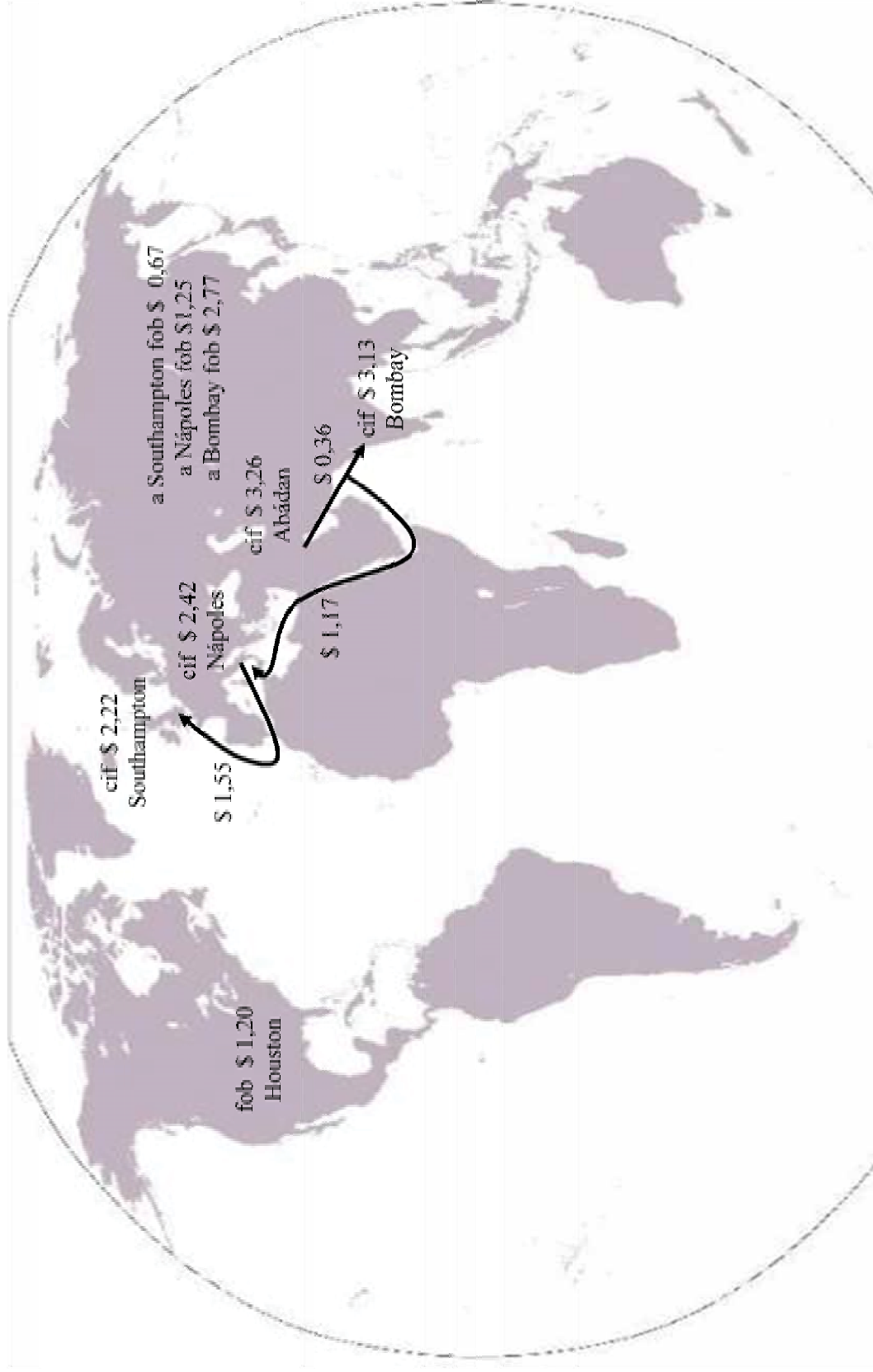
Todo el problema de la minimización de los impuestos no es sino secundario; los monopolios están interesados en primer lugar en mantener un alto nivel de precios. Terminada esta digresión, volvamos de nuevo a nuestro ejemplo.

En el ejemplo 29 consideramos las exportaciones de petróleo desde Abadán hacia Southampton, Nápoles y Bombay. Los precios *cif* de US\$ 2,22; 2,42 y 3,13 respectivamente, son los determinados por el ejemplo 28. De estos precios *cif* restamos los precios de transporte de US\$ 1,55; 1,17 y 0,36; obteniendo -por las razones expuestas- los precios *FOB* de US\$ 0,67 por barril exportado hacia Southampton; de US\$ 1,25 por barril exportado hacia Nápoles y de US\$ 2,77 para Bombay. Por barril exportado hacia Nápoles, la Anglo Persian (BP) realiza una ganancia extraordinaria diferencial monopolista de US\$ 0,58 en comparación con las exportaciones hacia Southampton; en el caso de Bombay el monto de ésta llega a incluso US\$ 2,10.

La existencia de diferentes precios *FOB* en un mismo puerto de exportación,

EJEMPLO 29

Estructura de los precios "Gulf plus"



dependientes del destino del producto exportado, evidencia el carácter monopolista del “Gulf plus”. Como se observa, el precio *fob* es mayor cuanto más grande es la diferencia entre las distancias que separan el puerto de destino del Golfo de México, de un lado, y de Abadán, del otro.

La consecuencia más absurda del “Gulf plus” es que en Irán mismo, el petróleo iraní se vendió al precio del petróleo estadounidense en el Golfo de México más el precio del transporte desde éste hasta Abadán. O sea, en el propio Abadán, a los iraníes, se les vendió petróleo a US\$ 3,26 por barril, lo que representa un precio mayor que todos los precios *fob* de exportación. “Generosamente” la Anglo Persian concedió un “descuento” del 25% para el gobierno y un 10% para el resto de los iraníes.⁶⁶ Aun así, mientras que -en nuestro ejemplo- un barril de petróleo se vendió a US\$ 1,20 por barril en el Golfo de México, en Irán, con su productividad natural considerablemente mayor, a los mismos iraníes se les vendió a US\$ 2,45 y 2,93 respectivamente. La situación en aquella época era similar para todos los demás países petroleros, y ella refleja el grado de dependencia y subyugación de éstos a las compañías.

Es claro que por existir diferentes precios *fob* en Abadán, de hecho en ese puerto no se puede hacer venta libre. Porque de lo contrario, un refinador independiente de Italia, digamos, reclamaría su petróleo a través de una agencia en Inglaterra, consiguiéndolo de esta manera a US\$ 0,67 por barril. Al refinarlo en Italia, haría una ganancia extraordinaria de US\$ 0,58 por barril... circunstancia que, naturalmente, no podría prolongarse mucho tiempo, ya que de repetirse una y otra vez este tipo de operación, toda la estructura del “Gulf plus” sencillamente se derrumbaría.

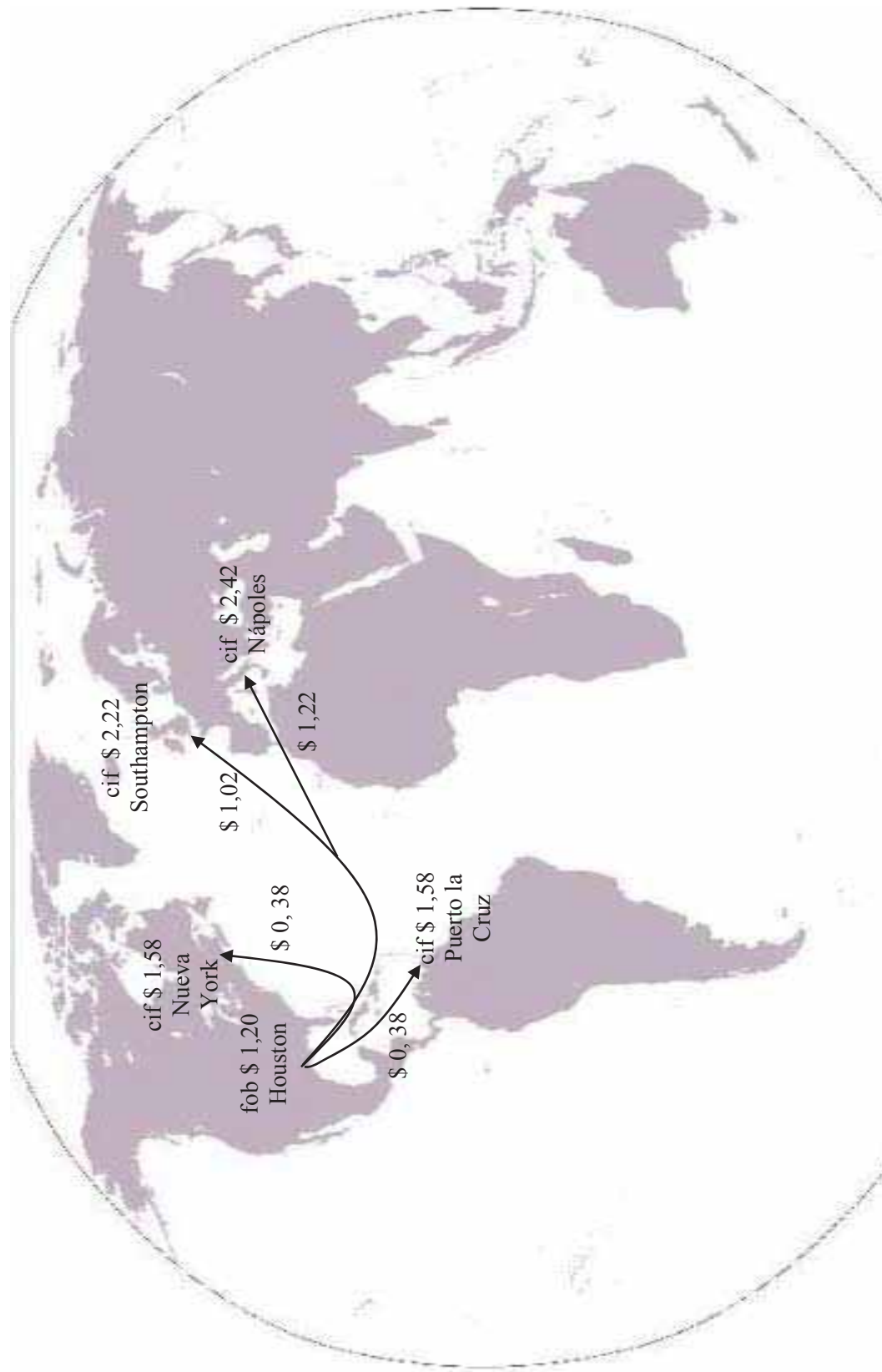
De esto se desprende que en todo el período del “Gulf plus” el único mercado libre de petróleo crudo era el Golfo de México. En todos los puertos de exportación fuera del Golfo, el petróleo no se vendía sino a precios *cif*, controlando las mismas compañías su entrega en los puertos de importación.

Como ejemplo ilustrativo del funcionamiento del “Gulf plus” hemos tomado a Irán y no a Venezuela porque Irán se encuentra más lejos del Golfo de México y por ello las contradicciones inherentes a esta estructura de precios resultaban allí más pronunciadas. A continuación, en el ejemplo 30 y 31, presentamos el mismo modelo para el caso de Venezuela.

El “Gulf plus” formó parte del acuerdo de Achnacarry del año 1928. Con este sistema, al fijarse precios *cif* en todos los puertos de importación, se eliminó toda competencia de precios entre las compañías integrantes del Cártel. Más, para

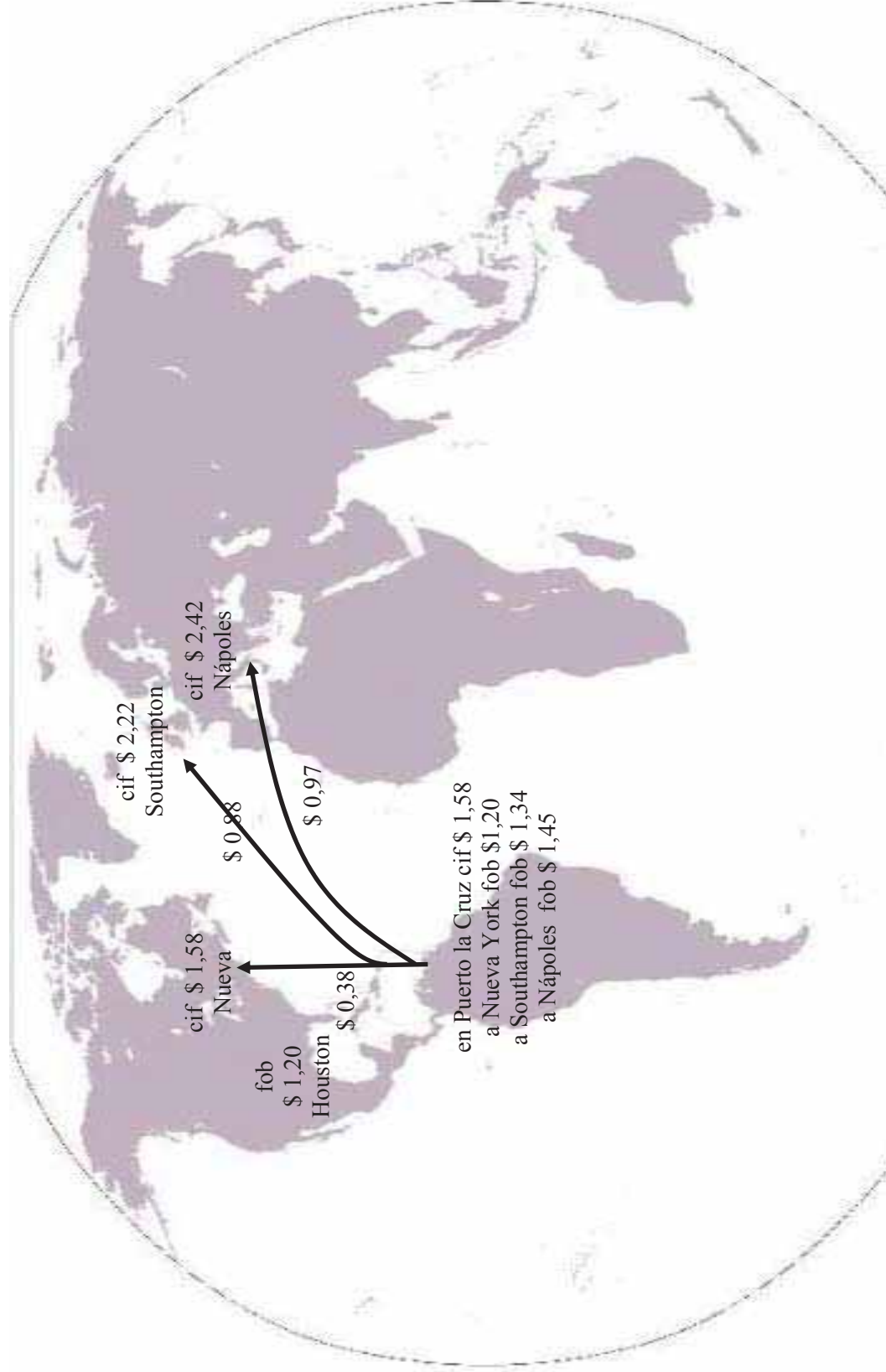
⁶⁶ Elwell-Sutton, L. P. *Persian Oil - A study in Power Politics*, Londres, 1955, p.85.

EJEMPLO 30
Estructura de los precios "Gulf plus"



EJEMPLO 31

Estructura de los precios "Gulf plus"



que no surgiera competencia en forma accidental, que tal o cual compañía estuviese mal informada sobre los precios vigentes en el Golfo de México o los fletes desde el Golfo de México a cualquier puerto del mundo, se convino que los precios en el Golfo fuesen los publicados diariamente por el "*Platt's Oilgram Price Service*", de Cleveland, Ohio;⁶⁷ en torno a los fletes que se debían aplicar se encargó de informar directamente una agencia del Cártel mismo.⁶⁸

Pero como ya vimos, el Cártel no se limitó a eliminar la competencia de precios entre sus integrantes, sino que fue más allá: previó el uso conjunto de las facilidades existentes desde la producción hasta la venta al detal. De los siete principios que habrían de regular la cooperación y que fueron enunciados en el acuerdo de Achnacarry, tres se referían a la producción. Ya los citamos antes, pero su interpretación la postergamos en esa oportunidad pues ella requiere de conocimientos previos sobre la estructura de los precios vigentes, que apenas ahora hemos adquirido. Recapitulemos entonces primero sobre estos tres puntos:

- 4) "La producción conservará la ventaja de su situación geográfica, siendo reconocido que el valor de los productos básicos de especificaciones uniformes es el mismo en todos los puntos de origen o embarque y que esto otorga a cada área productiva una ventaja en el abastecimiento del consumo en el territorio geográficamente tributario a la misma, que debe ser conservado por la producción en esa área."
- 5) "Con el objeto de asegurar un máximo de eficiencia y ahorro en transporte, el petróleo será extraído de la región productiva más próxima."
- 6) "En la medida en que la producción exceda al consumo en su área geográfica, en esa medida tal excedente se convierte en producción sobrante que puede ser tratada sólo en una de dos maneras: o el productor de tal producción cierra los pozos, o la ofrece a un precio que le permita competir con la producción de otra área geográfica."

En el punto 4 se "reconoce", es decir, se conviene en que el petróleo de una misma calidad tiene el mismo "valor", es decir -en la venta inter-cártel- el mismo precio, en todos los puertos de exportación. En otra parte del acuerdo se afirma expresamente que este precio lo determina el precio vigente en el Golfo de México,⁶⁹ relativamente alto, dada la baja productividad natural en los EE.UU. Luego, es claro que con el "Gulf plus", la producción de Irán, por ejemplo, goza de una ventaja sobre el petróleo estadounidense, en lo que se refiere a toda el área más próxima a Abadán que al Golfo de México. En torno a la ventaja así resultante -

⁶⁷ FTC, *op.cit.*, p.350.

⁶⁸ *Ibid.*, pp.203 y siguientes.

⁶⁹ *Ibid.*, p.205.

parte de la ganancia extraordinaria diferencial monopolista- se conviene que ésta deberá retenerla, realizarla, la producción.

En el punto 5 se conviene en aprovechar a fondo esta “ventaja” de la producción geográficamente más cercana.

El acuerdo de Achnacarry contiene un ejemplo de cómo habrían de funcionar estos dos puntos. Resumámoslo aquí, cambiando únicamente las cifras de modo de adaptarlas a nuestros ejemplos, así como de expresarnos en términos de dólares y barriles, y no en libras esterlinas y toneladas. He aquí el resumen:

Supongamos que la Anglo Persian (BP) requiere de 100.000 barriles para su red de venta en Inglaterra, y que la Royal Dutch-Shell necesita igualmente 100.000 barriles para su red de venta, en su caso, en Italia. En virtud de los puntos 4 y 5 tendríamos entonces el resultado siguiente:

- a) La Anglo Persian se abastecerá con 100.000 barriles comprados a la Shell de los EE.UU., a un precio *fob* en el Golfo de México de US\$ 1,20 por barril y un flete de US\$ 1,02;
- b) La Royal Dutch-Shell se abastecerá con 100.000 barriles comprados a la Anglo Persian en Irán, a un precio *fob* Abadán de US\$ 1,20 por barril y un flete de US\$ 1,17.

Como resultado, la Anglo Persian “ahorra” por barril, o sea realiza una ganancia extraordinaria diferencial monopolista equivalente a la diferencia entre los precios de transporte de Abadán y el Golfo de México a Inglaterra; o sea, US\$ 0,53 por barril (según los ejemplos 28 y 29). Por su parte, la Royal Dutch-Shell “ahorra” por barril la diferencia entre los precios del transporte del Golfo de México y de Abadán a Italia, equivalente a US\$ 0,05 (según los ejemplos 28 y 29).⁷⁰

En este ejemplo, dos compañías integrantes del Cártel intercambian petróleo entre sí. Pero aun en el caso de que la Anglo Persian simplemente vendiera su parte a la Royal Dutch-Shell -sin comprar de su lado una cantidad equivalente- las dos saldrían beneficiadas: la Royal Dutch-Shell en virtud de la diferencia de los precios de transporte y la Anglo Persian por vender su petróleo al elevado precio del Golfo de México, no obstante la alta productividad natural de Irán. Ambas empresas realizarían todavía una ganancia extraordinaria diferencial monopolista.

En el caso contrario, la Anglo Persian no realizaría, evidentemente, ninguna ganancia extraordinaria al comprar petróleo crudo a la Shell desde los EE.UU. para refinar y venderlo en Inglaterra. Pero sí lo haría con su propia producción de Irán. Dada la alta productividad natural, aun un precio *fob* de US\$ 0,67 por barril en

⁷⁰ Compárese con: FTC, *op.cit.*, p.206.

Abadán incluiría tal ganancia.

Más aún, de lo expuesto se desprende que al disponer de una producción suficiente, la Anglo Persian (BP) pueda estar interesada en vender a las demás compañías del Cártel petróleo iraní en Inglaterra. Tal posibilidad se prevé en el punto 6. Naturalmente que en este caso no podrá reclamar US\$ 1,20 por barril como precio *fob* en Abadán, ya que ello resultaría en un precio *cif* en Inglaterra mayor que el del petróleo estadounidense. Por ello se prevé que en circunstancias similares la Anglo Persian, en nuestro ejemplo, tendría que ofrecer su producción iraní, a un precio “competitivo” con el petróleo de cualquier otra área. ¿Cuál sería este precio en nuestro caso? La fuente de petróleo más cercana a Inglaterra es Venezuela. A un precio *fob* en Venezuela de US\$ 1,20 por barril, resultaría un precio *cif* Southampton de US\$ 2,08; para poder “competir” con el petróleo iraní en las compra-ventas inter-cártel, la Anglo Persian tendría entonces que ofrecerlo a un precio *fob* Abadán de US\$ 0,53 por barril... siempre y cuando hubiese en Venezuela petróleo disponible. En caso contrario, podría venderlo a un precio máximo de US\$ 0,67; o sea, igualmente el precio *cif* en Southampton al del petróleo estadounidense.

En resumen, mientras que por una parte, el Cártel convino como estructura monopolista de los precios en el “Gulf plus”, sistema al cual es inherente un elevado nivel de posibles ganancias extraordinarias diferenciales monopolistas, por la otra convino al mismo tiempo en una estructura de precios inter-cártel que hiciera posible su aprovechamiento al máximo por parte de todos los miembros, aun no disponiendo éstos de una producción propia en todas partes.

Hemos observado cómo el “Gulf plus” representa una estructura monopolista de los precios, resultante de la decisión de varios monopolios. Por consiguiente cabe preguntarnos ¿cuáles fueron los factores objetivos que llevaron a los monopolios a esta decisión?

En primer lugar, es claro que el mercado del Golfo de México, por donde salían casi todas las exportaciones estadounidenses, tenía que permanecer como mercado libre y abierto, ya que su control por parte de los monopolios era imposible en virtud de las causas antes señaladas. Por causas similares hubo problemas para el Cártel con las exportaciones de Rumania, existiendo allí, por algunos años de la década de los treinta otro mercado libre, pero en fin de cuenta solamente de importancia local. Ahora, por qué fue posible convertir el Golfo de México en la base de los precios para el mundo entero, se desprende del cuadro 17.

Del cuadro 17 resulta que las exportaciones mexicanas y estadounidenses en 1921 representaban más de un 85% del total de las exportaciones mundiales, y que todavía en 1938 alcanzaban un 35%. Durante el período de 1921 a 1939, el Golfo

CUADRO 17

Producción y exportación de petróleo (en miles de b/d)

	1921		1923		1928		1938	
	<i>Producción</i>	<i>Exportación</i>	<i>Producción</i>	<i>Exportación</i>	<i>Producción</i>	<i>Exportación</i>	<i>Producción</i>	<i>Exportación</i>
EE.UU.	1.295	196	2.050	279	2.478	423	3.327	530
México	531	472	410	371	137	91	105	25
URSS	80	1	108	8	232	56	562	28
Iran	46	s.d.	70	s.d.	119	s.d.	215	s.d.
Indonesia	47	s.d.	47	s.d.	89	s.d.	157	s.d.
Rumania	23	s.d.	29	s.d.	85	s.d.	133	s.d.
Venezuela	4	3	12	9	289	276	516	489
Totales	2.026	672	2.726	667	3.429	846	5.015	1.072

s.d.: sin datos

Fuente: Eduardo H. Acosta Hermoso, *Análisis histórico de la OPEP*, volumen II, Caracas, 1971, pp.28, 35.

de México era efectivamente el mayor mercado petrolero del mundo. Para todo el petróleo procedente del Golfo, el “Gulf plus” era la estructura de precios natural, y la influencia de los monopolios se reducía a la que ya tenían sobre el precio en el Golfo mismo.

Es más, cuando en 1938 el porcentaje se había reducido al 35%, principalmente por la caída de la producción mexicana, surgió en su lugar la producción venezolana, no muy distante del Golfo de México. Aún en condiciones de competencia, el petróleo venezolano hubiera alcanzado un precio aproximado al vigente en el Golfo, aunque naturalmente más bajo; de tal manera que el sobreprecio monopolista que resultaba del “Gulf plus” no fuera comparable cuantitativamente al del petróleo iraní exportado hacia la India. Tenemos, pues, que en 1938 un total del 66% de las exportaciones mundiales, incluido el petróleo venezolano, todavía provenía del área del Caribe.

Por otra parte, examinemos la situación del área principal de consumo: Europa (ver cuadro 18). Europa consumía en 1938 más del 47% del total de las exportaciones mundiales. De sus importaciones, un 30% provenía efectivamente de los EE.UU., o sea del Golfo de México, y un 47% de Venezuela. Ahora, en cuanto al 23% del Medio Oriente, -todos del Golfo Pérsico- es de observar que Europa está situada aproximadamente a medio camino entre el Golfo de México y el Golfo Pérsico. O sea, lo absurdo del “Gulf plus”, el calcularse los precios *cif* como si el petróleo siempre proviniera del Golfo de México, producía efectos relativamente pequeños para Europa, como puede observarse en los ejemplos 28 y 29. En total, con el “Gulf plus” los europeos pagaban precios de monopolio, pero no en una medida tan extrema y desmesurada como lo hacían los iraníes o indios. Tal circunstancia explica por qué el imperialismo petrolero pudo imponer el “Gulf plus” frente a los poderosos consumidores europeos.

CUADRO 18

Importaciones europeas de petróleo y productos, en 1938

<i>De</i>	<i>mb/d</i>	<i>%</i>
EE.UU.	224	30
Venezuela	349	47
Medio Oriente	171	23

Fuente: Acosta Hermoso, *op.cit.*, p.37.

No es casual, pues, que fuera en las regiones donde el “Gulf plus” generaba las contradicciones más evidentes y los más elevados precios de monopolio, como el Medio y el Lejano Oriente, donde se concentraban principalmente consumidores

de países dependientes y subyugados por el imperialismo.

Finalmente, señalemos que estructuras de precios del tipo del “Gulf plus” y de las variantes que conoceremos de seguidas, existen en el mercado mundial en lo referente a otras materias primas, así como en el seno de los mismos países industrializados. Genéricamente se conocen bajo el nombre de “sistemas de puntos básicos.”⁷¹ En nuestro ejemplo, el Golfo de México constituyó el único punto básico de la estructura.

b) Segundo período: de 1939 a 1945

El “Gulf plus” tuvo vigencia hasta 1943, y en parte incluso hasta después de 1945. Sin embargo, en 1939 estalla la Segunda Guerra Mundial, lo que significa que para el período comprendido entre ese año y 1945 no sea lícito hablar de un mercado mundial en el sentido estricto del término. Durante la guerra el petróleo se convierte una vez más en necesidad estratégica; dónde producir y dónde comprarlo deja de ser determinado por factores económicos, y son en primer lugar factores de orden militar los que deciden. Además, al entrar los EE.UU. a la guerra, los precios del petróleo fueron congelados por el gobierno al nivel vigente en ese momento.

Como consecuencia inmediata de las actividades bélicas, quedaron interrumpidas todas las exportaciones de petróleo del Medio Oriente hacia Europa, al mismo tiempo que aumentaron hacia los mercados cercanos del hemisferio oriental. Más aún, surgieron allá dos nuevos grandes y poderosos consumidores: primero, la marina de guerra inglesa, y luego la de los EE.UU. Las autoridades británicas se encontraron con que a la marina inglesa se le cobraba por el “bunker” que necesitaba -combustible para los buques- un precio correspondiente al “Gulf plus”. O sea, al comprar la marina inglesa el bunker en Abadán, la Anglo Iranian (BP) se lo vendía al precio del bunker vigente en el Golfo de México más el precio del transporte desde el Golfo de México hasta Abadán. Las autoridades británicas encargadas de controlar los precios de todas las transacciones oficiales, que en virtud de la guerra alcanzaron magnitudes gigantescas, objetaron esta modalidad singular de determinación de precios, y solicitaron informaciones pertinentes a los costos de producción del crudo iraní y de refinación en Abadán. Refleja una vez más el poderío de esos monopolios petroleros el hecho de que el gobierno inglés no haya podido obtener las informaciones requeridas. Si bien el mismo Estado inglés dispone del 56 % de las acciones de la Anglo Iranian, al alcanzar tal participación, ya en 1914, se le conminó a no intervenir en la administración de la compañía; es decir, para todos los fines económicos la Anglo Iranian (BP) no es sino una empresa privada más. En vez de suministrar las informaciones exigidas, la Anglo

⁷¹ FTC, *op.cit.*, pp.349 y siguientes.

Iranian simplemente arguyó que un precio igual al precio vigente en el Golfo de México sería un precio "justo"; en dos platos, propuso que las ventas al gobierno británico siguieran las mismas pautas vigentes para las ventas inter-cártel. Las autoridades británicas aceptaron finalmente esta propuesta, observando que...“En vista de la dificultad para informarnos sobre los costos de producción y en el conocimiento de que los precios *fob* en el Golfo de México eran controlados por el gobierno de los Estados Unidos a niveles que generaban un rendimiento justo, el comité aceptó precios *fob* para centros de producción del Golfo Pérsico que se aproximaran a los precios *fob* Golfo de México.”⁷² Se "omitía" así discretamente toda alusión a la diferencia en las productividades naturales, y la Anglo Iranian amasaba la ganancia extraordinaria diferencial monopolista de allí resultante.

De manera análoga se desarrolló la situación entre la marina de guerra estadounidense y la Aramco. No por casualidad adoptó ésta el mismo punto de vista de la Anglo Iranian, en el sentido de que el precio "justo" del petróleo en el Golfo Pérsico sería el mismo que el del petróleo estadounidense en el Golfo de México. Como resultado, se llegó a un precio *fob* de US\$ 1,05 por barril para el crudo arábigo. Para poder juzgar sobre la naturaleza monopolista de este precio, disponemos de los datos siguientes: una investigación del Congreso estadounidense en 1947/8 reveló que mientras que las compañías norteamericanas exigían US\$ 1,05 por barril, el costo de producción en Arabia Saudita era de US\$ 0,19 y de US\$ 0,10 en Bahrein; incluyendo las regalías de US\$ 0,21 y de US\$ 0,15 respectivamente, el costo total de un barril para las compañías era de US\$ 0,40 y US\$ 0,25; según los casos. Para el crudo de Kuwait en 1946, el costo, incluidas las regalías, era de US\$ 0,26.⁷³ La diferencia da lugar a una altísima cuota de ganancia monopolista.

La riqueza petrolera del Medio Oriente había sido desarrollada y explotada lentamente por los monopolios petroleros a consecuencia de la sobreproducción de los EE.UU. en los primeros años de la década de los treinta y de la crisis económica mundial a partir del año 1929. Ahora, como consecuencia de la guerra misma, las capacidades productivas en el Medio Oriente se habían ampliado sustancialmente; más aún, los estudios realizados por las compañías preveían un aumento significativo del consumo de petróleo durante los años de postguerra, el cual estaban resueltas a cubrir en una proporción cada vez mayor con el petróleo del Medio Oriente. En tales condiciones desaparecería la base objetiva del “Gulf plus” y se hacía necesario adoptar una estructura de precios que reflejara la nueva realidad. Convinieron en el Golfo Pérsico como segundo punto básico, y en lo referente a los precios, mantendrían el punto de vista expresado frente a los

⁷² *Ibid.*, p.356.

⁷³ *Ibid.*, p.357 y p.365

gobiernos inglés y estadounidense: precios idénticos para los petróleos pérsicos y arábigos, de un lado, y los petróleos estadounidenses, del otro.

c) El Tercer período: de 1945 a 1959

El petróleo producido en el mundo, y aún dentro de los límites estrechos de una misma región, puede acusar grandes diferencias de calidad. La distinción fundamental que del crudo se hace, se refiere a su “*gravedad*” medida en grados API; se les denomina así por haber sido introducida esta medida por el "American Petroleum Institute". Su definición es tal que un petróleo de 10° API tiene justamente la misma *gravedad* que el agua; un petróleo de menos grado API es más pesado que el agua, y más liviano en el caso contrario. Además de la *gravedad*, en la calidad del petróleo puede influir su contenido de azufre, etc. Como el petróleo más liviano se refina con mayor facilidad, es decir, con costos menores, y genera además un porcentaje mayor de gasolina -el derivado principal y de mayor interés- por lo general el precio comercial de un barril es más alto para petróleos livianos que para petróleos pesados. Dentro de ciertos límites, la diferencia por cada °API ha sido de US\$ 0,02 por barril.

A partir de la Segunda Guerra Mundial se tomó como referencia para la estructura de los precios en el mercado mundial un petróleo determinado: el “West Texas Sour” de 36 °API. Al terminar la guerra, su precio en boca de pozo era de US\$ 1,04 por barril. Con el costo de transporte, almacenamiento, etc. su precio *FOB* en el Golfo de México era de US\$ 1,29.

Al establecerse el Golfo Pérsico como segundo punto básico, las compañías impusieron a los petróleos arábigos y pérsicos precios iguales al del "West Texas Sour", pero *en boca de pozo*. Partiendo de un precio por barril de US\$ 1,04 en boca de pozo del crudo iraní, de 36 °API, sumándole el costo de transporte hasta Abadán, almacenamiento, etc., y haciendo deducciones por diferencias de calidad distintas a la *gravedad*, se llegó a un precio *FOB* en Abadán de US\$ 1,05 por barril. Este precio era válido para todo el Golfo Pérsico.

Implantado en 1934 el control gubernamental de la producción en los EE.UU., dadas las difíciles condiciones económicas prevalecientes hasta la Segunda Guerra Mundial, no pudo más que restablecer en forma aproximada el nivel de los precios vigentes antes de la crisis. Sería solamente ahora, después de la guerra, cuando todos estos complejos dispositivos elaborados por el Cártel habrían de revelar su verdadera eficacia. La demanda mundial ascendió a saltos. Una vez eliminado el control gubernamental de los precios en los EE.UU., en 1946, llegó la hora de la batalla decisiva. Esta se libró naturalmente, en los EE.UU., cuyos precios constituyeron la piedra angular de toda la estructura mundial de los precios. En menos de año y medio el precio cotizado para el “West Texas Sour” de 36 °API

subió, en boca de pozo, de US\$ 1,04 a US\$ 2,44, en un 138%. A propósito de este éxito espectacular, un comité de investigación del Senado estadounidense observó:

“Hay un mecanismo que controla la producción de petróleo crudo a nivel de la demanda en el mercado (o más abajo) que funciona tan sutil y eficazmente como el reloj más fino. Durante el año y medio que el comité ha estado investigando la industria petrolera, nunca ha habido una verdadera escasez generalizada de petróleo. Las alzas de precio del crudo han sido frecuentes y sustanciales, yendo de US\$ 1,25 por barril a fines de 1945 a US\$ 2,65 por barril en la primavera de 1947, incluidas varias compañías que han cotizado a US\$ 3 por barril mientras se escribía este informe. En el momento cuando los consumidores estaban sintiendo más fuerte el “apretón”, en enero y febrero de 1947, había almacenados 220.000.000 de barriles de crudo, controlados fundamentalmente por las grandes unidades, que hubieran podido ser distribuidos entre refinadoras independientes que estaban operando por debajo de su capacidad. Pero la economía controlada prevaleciente en la industria petrolera requiere de un equilibrio absoluto entre oferta y demanda ya que la misma no contempla el uso de las reservas almacenadas. Cuando el Buró de Minas, a través de su pronóstico mensual de la demanda, subestimó la misma en cerca de un 2% para cada uno de los años 1946 y 1947, la escasez local siguió como la noche al día. El mecanismo estaba demasiado apretado. Las refinadoras independientes no podían extraer más crudo de sus propios pozos a causa de las leyes estatales sobre el prorateo, y las compañías integradas no permitirían a éstas refinar su crudo de no ser en virtud de un convenio de procesamiento, según el cual les fuera entregada de nuevo parte o la totalidad de lo refinado. Víctimas de esta situación, eran aquellos a quienes se les negaba el abastecimiento por parte de los refinadores independientes o de las unidades integradas, deseosas éstas de favorecer a un cliente más que a otro; del mismo modo, los clientes de los primeros se quedaban sin petróleo. Un sistema de competencia auténtico, basado sólo en verdaderas medidas de conservación, no hubiera podido de ningún modo haber mantenido el flujo de petróleo tan próximo a la demanda del mercado.

“La política de control de petróleo vigente en los EE.UU. consiste en una serie de estatutos estatales y federales, las recomendaciones de comités constituidos por economistas de las compañías petroleras integradas, y las recomendaciones en torno a la demanda del mercado elaboradas por el Buró de Minas del Departamento del Interior. Ningún aspecto por sí sólo es garantía de control; tomados conjuntamente, forman un modelo perfecto de control monopolista sobre la producción de petróleo y la distribución del mismo entre las refinadoras y los distribuidores, y en última instancia sobre el precio pagado por el público.”⁷⁴ Más

⁷⁴ *Ibid.*, pp.216-217.

impresionante aun que el aumento en sí, es que luego los monopolios lograron mantenerlo, como se observa en el cuadro 19. ¿Cómo? Lo veremos un poco más adelante.

Al aumentar los precios estadounidenses, los del Golfo Pérsico aumentaron proporcionalmente, y con ellos los precios en el mercado mundial en su conjunto. Sin embargo, si el petróleo “West Texas Sour” de 36 °API subió de US\$ 1,04 a US\$ 2,44 -o sea, un aumento de US\$ 1,40- en el Golfo Pérsico el alza no fue sino de US\$ 1,05 a US\$ 2,22; de solamente US\$ 1,17. ¿Por qué?

Volvamos un momento a la estructura de los precios vigentes al terminar la Segunda Guerra Mundial. Tenemos para los petróleos respectivos un precio *FOB* de US\$ 1,29 en el Golfo de México y de US\$ 1,05 en el Golfo Pérsico. Los precios *CIF* en el mercado mundial en su conjunto fueron determinados con base en estos dos precios básicos. En cualquier puerto de importación el precio *CIF* se obtenía sumando a ambos precios básicos los fletes respectivos, y luego, tomando como precio *CIF* al que resultara menor. En el ejemplo 32, tomamos los mismos fletes de los ejemplos 28 a 31, eliminando como puerto de importación a Bombay y añadiendo a Marsella. Como se observa, en Southampton y en Marsella el precio *CIF* está determinado por el precio *FOB* en el Golfo de México más los fletes correspondientes; en Nápoles y también en Marsella el precio *CIF* lo determina el precio *FOB* en el Golfo Pérsico más los fletes correspondientes. O sea, llegamos al resultado de que en una parte del mercado mundial los precios *CIF* están determinados por el precio *FOB* en el Golfo de México más el flete, y en la otra parte por el precio *FOB* en el Golfo Pérsico más el flete, estando los dos precios *FOB* básicos relacionados de la manera ya indicada. La ciudad de Marsella está situada justamente sobre la línea limítrofe entre ambas partes del mercado mundial. Y naturalmente los precios *CIF* así determinados eran válidos sin perjuicio de la verdadera procedencia del petróleo en cada caso concreto.

Ahora bien, de hecho el petróleo del Medio Oriente se exportaba en cantidades cada vez mayores más allá de los límites de “su” parte del mercado, según lo formalmente establecido con esta estructura de los precios. En el ejemplo 33, podemos observar la consecuencia. Para el petróleo exportado hacia Southampton, el precio *FOB* en el Golfo Pérsico no es sino de US\$ 0,76 por barril, comparado con US\$ 1,05 para las exportaciones hacia Nápoles, Marsella o cualquier otro puerto dentro de “su” parte del mercado. Es decir, aun constituyendo ahora el Golfo Pérsico un punto básico, no todo el petróleo se vendía a un mismo precio *FOB*. La venta del mismo petróleo a diferentes precios *FOB* en el Golfo Pérsico no constituía realmente nada nuevo; al contrario, en tiempos del “Gulf plus” la situación era mucho más extrema. Pero ya hemos señalado tanto la causa inmediata

CUADRO 19

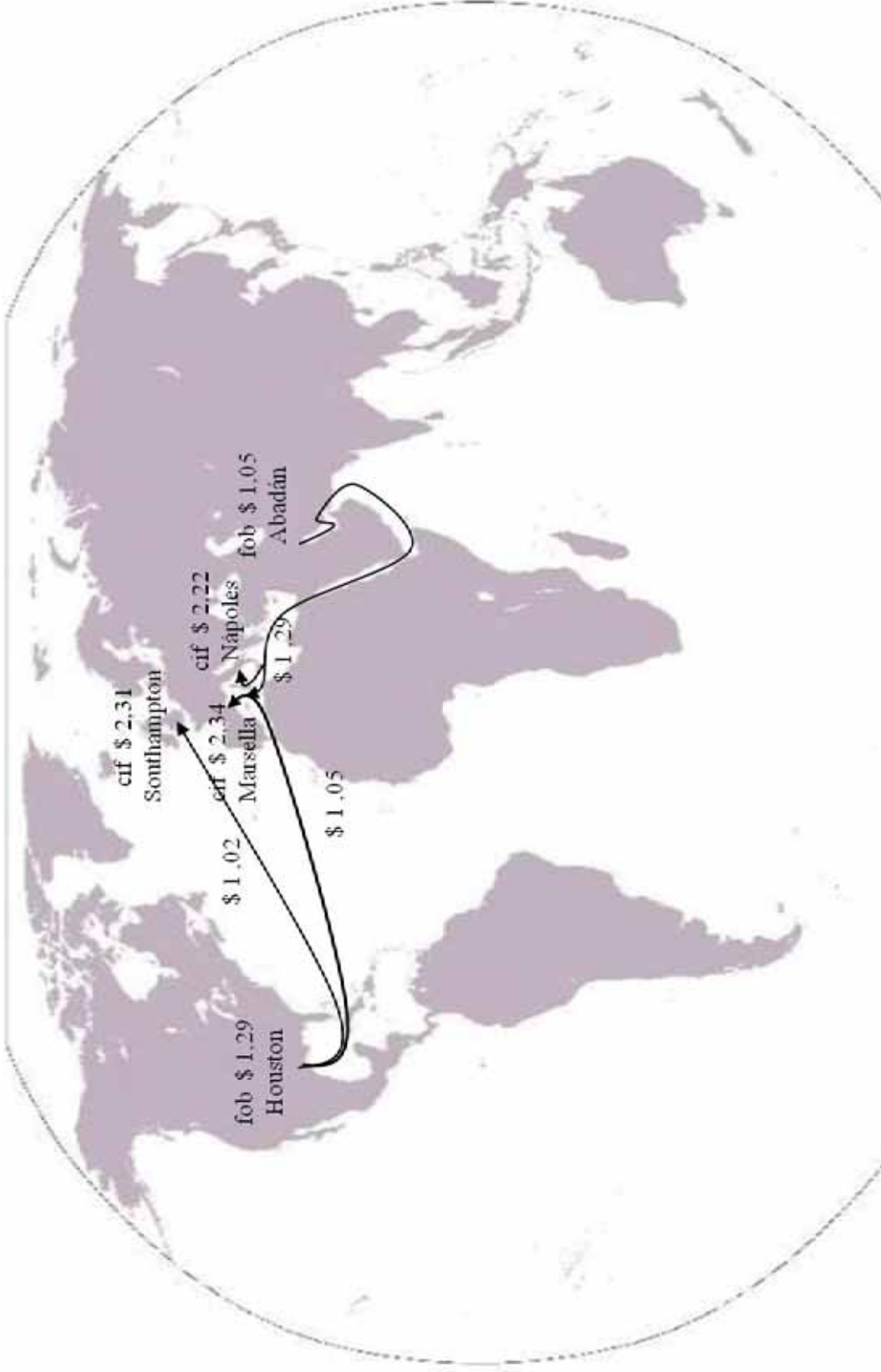
*Precios promedio cotizados en boca de pozo "West Texas Sour" 36 °API,
de 1926 a 1959*

<i>Año</i>	<i>US\$/b</i>
1926	1,29
1927	0,88
1928	0,94
1929	0,95
1930	0,89
1931	0,51
1932	0,72
1933	0,56
1934	0,87
1935	0,87
1936	0,90
1937	0,99
1938	0,97
1939	0,87
1940	0,87
1941	0,98
1942	1,04
1943	1,04
1944	1,04
1945	1,04
1946	1,23
1947	1,77
1948	2,44
1949	2,44
1950	2,44
1951	2,44
1952	2,44
1953	2,59
1954	2,69
1955	2,69
1956	2,69
1957	2,94
1958	2,94
1959	2,75

Fuentes: Ministerio de Fomento, Anuario Petrolero de Venezuela 1949, p.88. Ministerio de Minas e Hidrocarburos, Petróleo y otros datos estadísticos (PODE) 1966, p.167. Cifras ajustadas por nosotros por diferencias de gravedad a la tasa de US\$ 0,02 por °API.

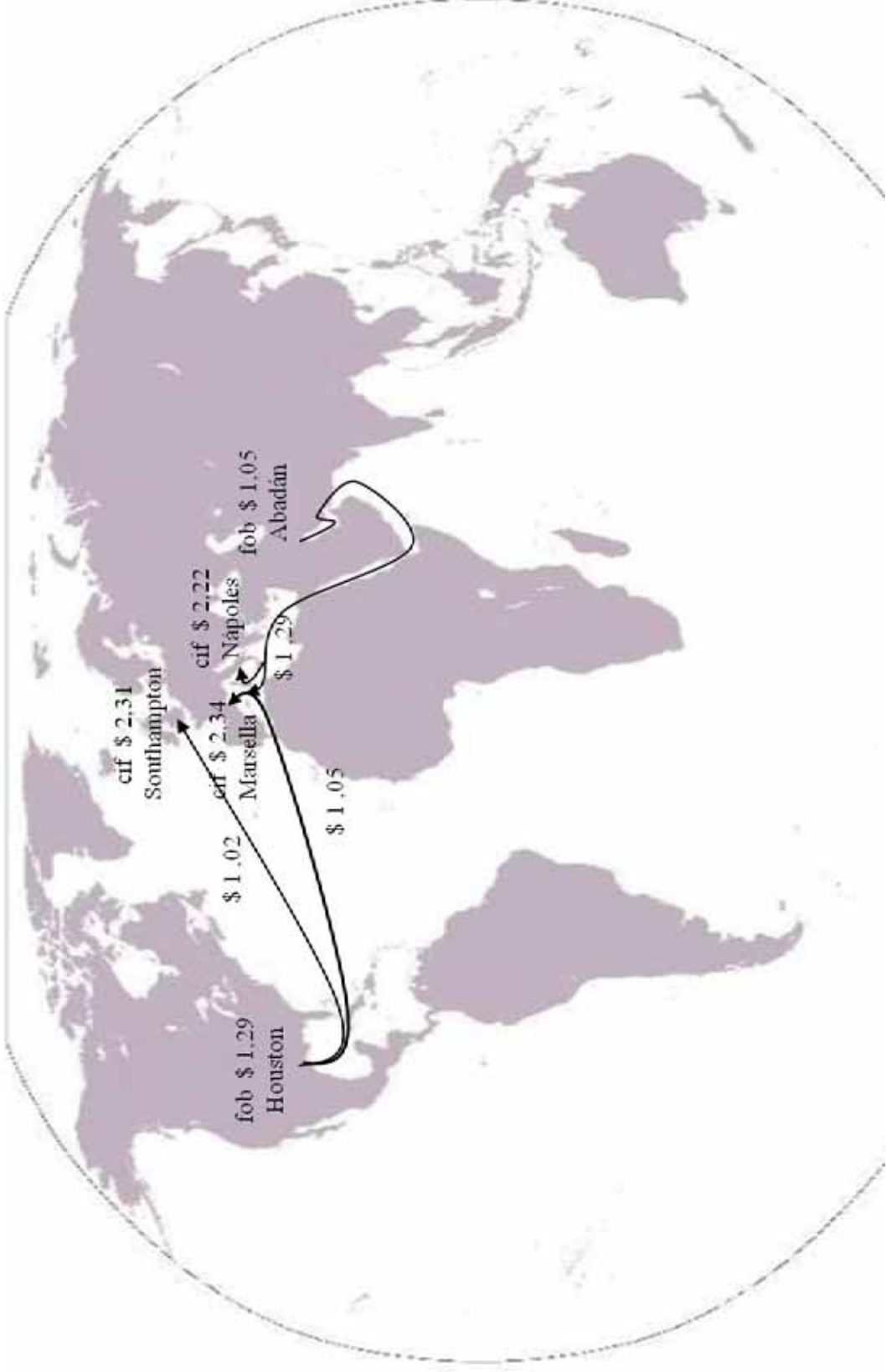
EJEMPLO 32

Precios iguales en boca de pozo en la región del Golfo de México y del Golfo Pérsico



EJEMPLO 33

Precios iguales en boca de pozo en la región del Golfo de México y del Golfo Pérsico



de la introducción de un segundo punto básico -los gobiernos inglés y estadounidense en tanto compradores importantes de petróleo en los alrededores del Golfo Pérsico- como el factor objetivo de proyección a largo plazo por la importancia cada vez mayor que había de cobrar el petróleo del Medio Oriente en el mundo. En lo concerniente a las importaciones europeas en particular, veamos el cuadro 20:

CUADRO 20

Importaciones europeas de petróleo crudo según la procedencia, de 1947 a 1950 (en miles de barriles diarios)

	1947	1948	1949	1950
Estados Unidos	17	9	3	6
Venezuela	75	85	61	90
Otros (hemisferio occ.)	5	7	13	15
Total hemisferio occidental	97	101	77	111
Medio Oriente	80	221	428	643
Otros (hemisferio oriental)	11	14	s.d.	5
Total hemisferio oriental	91	235	428	648
Importaciones totales	188	336	505	759

s.d.: sin datos.

Fuente: Frank, *op.cit.*, cuadro 4.

Observamos aquí que mientras en 1938 todavía solo un 23% (cuadro 18) de las importaciones europeas provinieron del Medio Oriente y un 47% de Venezuela, ya en 1947 ambos representaron un 43%, más aún, en 1950 las importaciones provenientes del Medio Oriente representaron un 85% del total y solamente un 13% las del área del Caribe.

La venta del petróleo en el Golfo Pérsico a diferentes precios constituía ahora un fenómeno de importancia cuantitativa mucho mayor que antes. Pero hubo algo más: el gobierno estadounidense no solamente continuó con sus compras para satisfacer las necesidades de sus ejércitos estacionados ahora en Europa, sino que financiaba también la mayor parte de las demás importaciones mediante créditos, dada la ruina general en que se hallaba entonces la economía europea. Fue así como al recibir las cuentas, el gobierno estadounidense se enteró de que el mismo petróleo se le vendía a US\$ 1,05 por barril cuando estaba destinado a ser consumido, por ejemplo, en Italia; pero a US\$ 0,76 en caso de que fuera en Inglaterra. Ahora bien, según el Derecho estadounidense, la venta de la misma

mercancía a precios diferentes a distintos clientes se le llama “discriminación de precio” y la misma constituye un delito expresamente condenado por la legislación antimonopolista del país. De allí la presión del gobierno estadounidense a las compañías petroleras para que eliminaran esta práctica. Las compañías aprovecharon, pues, el aumento de los precios en los EE.UU. para ajustar el precio *fob* en el Golfo Pérsico de manera que éste resultara efectivamente un precio único para toda Europa. Así, Marsella dejó de estar situada sobre la línea límite entre las dos partes del mercado mundial, ocupando en adelante su lugar Southampton, al margen occidental del continente europeo. El precio que de allí resultaba y que fue fijado en diciembre de 1947, fue de US\$ 2,22 por barril, *fob* Abadán.

A un organismo competente del gobierno estadounidense, las compañías petroleras le explicaron de la manera siguiente cómo habían determinado el precio de US\$ 2,22:

	US\$	US\$
Precio cotizado en boca de pozo “West Texas Sour” 36 °API	2,44	
Costos de transporte al puerto en el Golfo de México, almacenamiento, etc.	0,31	
Precio <i>fob</i> Golfo de México		2,75
Transporte del Golfo de México a Southampton, tarifa “USMC”	1,02	
Precio <i>cif</i> Southampton		3,77
Transporte de Abadán a Southampton	1,55	
Precio <i>fob</i> Abadán del crudo iraní de 36 °API		2,22 ⁷⁵

“USMC” significa “United States Maritime Commission”. Debido a la guerra, el gobierno estadounidense disponía de una flota petrolera bastante importante que publicaba regularmente sus tarifas. Fue en éstas que se apoyaron las compañías petroleras en sus cálculos. Resulta claro que US\$ 2,22 constituía el precio máximo posible que permitía la venta del petróleo a un precio único en toda Europa.

Pero este arreglo había de durar poco, ya que iba a hacer resurgir el referido problema jurídico sobre la discriminación de precio, esta vez no entre diferentes compradores europeos, sino entre los compradores europeos de un lado, y los compradores de petróleo del Medio Oriente en los EE.UU. del otro. Efectivamente, en 1947 los EE.UU., luego de tantos años como primer o segundo exportador del

⁷⁵ Frank. *Op.cit.*, p.32.

mundo, se convirtió en país importador. A fin de evitar malentendidos, señalemos aquí que los EE.UU. durante muchos años importaron petróleo desde México o Venezuela, pero sólo para exportarlo luego, en su mayor parte refinado. Totalizando, es decir, restando de las exportaciones las importaciones, es en el año 1947 cuando los EE.UU. se convirtieron en país importador neto, aunque por una cifra de poca monta.

En particular, las exportaciones del Golfo Pérsico llegan en adelante hasta Nueva York. Es lógico que el precio *fob* en el Golfo Pérsico del petróleo exportado hacia Nueva York no sea de US\$ 2,22. Si se toman las tarifas “USMC” empleadas en la determinación de este último precio, se llega a un precio *fob* Golfo Pérsico de US\$ 1,32 para las exportaciones hacia Nueva York.

Cediendo a las habituales presiones, en junio de 1948 las compañías reajustaron nuevamente la estructura de los precios, aunque sólo después de alegar que la importación de petróleo del Medio Oriente a los EE.UU. era consecuencia de una situación totalmente excepcional y pasajera. Pero como los EE.UU. habían dejado de exportar, propusieron como punto de referencia a Venezuela en vez del Golfo de México. Al mismo tiempo, en vez de calcular el flete en el Golfo Pérsico desde Abadán, como venían haciéndolo, tomaron ahora como puerto de exportación de referencia a Ras Tanura, Arabia Saudita, situado más cerca de la salida del Golfo. Según la estructura anterior, sin embargo, en Venezuela no existía un precio *fob* determinado, por cuanto había que determinar entonces, primero, el precio del crudo venezolano y solamente luego el del crudo saudita. Como resultado se obtuvo un precio *fob* de US\$ 2,03 por barril de 36 °API en Ras Tanura. Según las explicaciones dadas por las compañías al organismo ya citado, el cálculo exacto fue el siguiente (página siguiente):

Esta compleja maniobra estaba destinada, en primer lugar, a prevenir una posible persecución judicial sin bajar demasiado el precio *fob* Golfo Pérsico. Por unos meses, la estructura mundial de los precios del petróleo conoció tres puntos básicos, pero entre los cuales el fundamental siguió siendo el del Golfo de México. El precio *fob* Venezuela se determinó de tal manera que el crudo venezolano resultara en el mismo precio *cif* para los importadores de Nueva York que el crudo texano; luego se determinó el precio *fob* Ras Tanura en tal forma que resultara el mismo precio *cif* que el crudo venezolano en Southampton. En lo concerniente al impuesto de importación que figura en este cálculo, su origen data de 1932. Dada la sobreproducción estadounidense en aquel momento, el gobierno impuso un impuesto de importación de US\$ 0,21 por barril de crudo importado, a fin de dar preferencia a la refinación y la exportación del propio crudo estadounidense frente a los crudos mexicanos y venezolanos. Con el tratado comercial entre Venezuela y

los Estados Unidos en 1939 este arancel fue reducido a la mitad, o sea a US\$ 0,105 por barril de crudo, para el petróleo venezolano, pero luego esta reducción fue concedida de hecho a todos los demás petróleos.

	US\$	US\$
Precio cotizado en boca de pozo “West Texas Sour” 36 °API	2,44	
Costos de transporte al puerto en el Golfo de México, almacenamiento, etc.	0,31	
Precio <i>fob</i> Golfo de México		2,75
Transporte del Golfo de México a Nueva York, tarifa “USMC”	0,38	
Precio <i>cif</i> Nueva York		3,13
Impuesto de importación	0,105	
Transporte de Puerto la Cruz, Venezuela, a Nueva York, tarifa “USMC”	0,38	
Precio <i>fob</i> Puerto la Cruz del crudo “Oficina” de 36 °API		2,65
Transporte de Puerto la Cruz a Southampton	0,87	
Precio <i>cif</i> Southampton		3,52
Transporte de Ras Tanura a Southampton tarifa “USMC”	1,45	
Precio <i>fob</i> Ras Tanura deducido		2,07
Diferencia de rendimiento en la refinación entre el crudo “Oficina” y el arábigo	0,04	
Precio <i>fob</i> Ras Tanura		2,03 ⁷⁶

Aún con esta reducción la discriminación de precio entre los compradores europeos y estadounidenses siguió existiendo; y además, las exportaciones de petróleo del Medio Oriente hacia la costa este de los EE.UU., en vez de revelarse como excepcionales y temporales, aumentaron mensualmente. En el mes de abril de 1949 las compañías redujeron el precio *fob* Golfo Pérsico otra vez, ahora a US\$ 1,88. Todavía con esta reducción no se eliminó la discriminación de precio, pero sí su importancia, y se ganaba tiempo. Esta era la única finalidad de la reducción y las compañías nunca explicaron cómo habían llegado al monto de US\$ 1,88. Finalmente, en julio de 1949, se hizo el ajuste definitivo para los próximos diez

⁷⁶ *Ibid.*, cuadro 3.

años. Se redujo el precio *fob* Golfo Pérsico a US\$ 1,75 por barril, desapareciendo en ese momento la discriminación de precio, ya que la tarifa del transporte, dadas las circunstancias del mercado, alcanzaban un nivel de "USMC" -35,5%. Veamos el cálculo que presentaron las mismas compañías:

	US\$	US\$
Precio cotizado en boca de pozo "West Texas Sour" 36 °API	2,44	
Costos de transporte al puerto en el Golfo de México, almacenamiento, etc.	0,31	
Precio <i>fob</i> Golfo de México		2,75
Transporte del Golfo de México a Nueva York, tarifa "USMC" -35 1/2%	0,25	
Precio <i>cif</i> Nueva York		3,00
Impuesto de importación	0,105	
Transporte de Ras Tanura a Nueva York, tarifa "USMC" -35 1/2%	1,10	
Precio <i>fob</i> Ras Tanura deducido		1,79
Diferencia de rendimiento en la refinación entre el crudo texano y arábigo	0,04	
Precio <i>fob</i> Ras Tanura 36 °API		1,75 ⁷⁷

Es decir, el precio *fob* Golfo Pérsico se determinó de manera que resultó en un precio *cif* idéntico al petróleo texano, para los importadores de Nueva York.

Si consideramos el desarrollo histórico de la estructura de los precios del petróleo desde 1921 hasta 1959, es evidente que, aun siendo monopolista, refleja algo del desarrollo real del mercado. Los EE.UU., de su posición predominante de exportador se convierte en importador, y surge el Medio Oriente como primer exportador. De la misma manera se desarrolla la estructura monopolista de los precios. La intervención de agencias gubernamentales estadounidenses -o inglesas- no ha hecho sino acelerar los cambios que en todo caso, los propios monopolios hubieran efectuado. Además, *es preciso destacar que para todo el período referido, los altos precios del petróleo estadounidense determinaron por una u otra fórmula los precios del mercado mundial.*

Para una mayor comprensión del cálculo presentado arriba del precio *fob* Ras Tanura de US\$ 1,75 señalemos con más precisión cómo funcionan los índices del precio de transporte por vía marítima. Desde entonces hasta hoy, la escala "USMC" ha sido sustituida en diversas oportunidades por otras, siendo actualmente de uso general la "World Scale". Estas escalas funcionan de la manera siguiente: sus promotores fijan el precio de transporte que consideren como normales en caso de

⁷⁷ *Ibid.*, p.54.

un mercado equilibrado, entre los diferentes puertos del mundo entero. Luego, los promotores se limitan a publicar semanalmente o mensualmente las variaciones circunstanciales porcentuales de los precios del transporte. Por ejemplo, “USMC”-35,5% significa que en las condiciones actuales del mercado no se paga sino un 64,5% de la tarifa básica, debido a la baja de la demanda, etc.

El precio de US\$ 1,75 se fijó aprovechando de un momento de tarifas bajas, ya que con una tarifa mayor hubiera resultado un precio menor. A título de ejemplo, veamos el precio *fob* que resulta con una tarifa de “USMC”-12%:

EJEMPLO 34

	US\$	US\$
Precio cotizado en boca de pozo “West Texas Sour” 36 °API	2,44	
Costos de transporte al puerto en el Golfo de México, almacenamiento, etc.	0,31	
Precio <i>fob</i> Golfo de México		2,75
Transporte del Golfo de México a Nueva York, tarifa “USMC” -12%	0,33	
Precio <i>cif</i> Nueva York		3,08
Impuesto de importación	0,105	
Transporte de Ras Tanura a Nueva York,	1,50	
tarifa “USMC” -12%		
Precio <i>fob</i> Ras Tanura deducido		1,47
Diferencia de rendimiento en la refinación	0,04	
entre el crudo texano y arábigo		
Precio <i>fob</i> Ras Tanura 36 °API		1,43

Como se observa, en la medida en que aumentan los fletes, tiene que caer el precio *fob* en el Golfo Pérsico para las exportaciones hacia Nueva York. Pero como al poco tiempo los fletes efectivamente volvieron a subir, resurgió otra vez aquel problema jurídicamente fastidioso de la discriminación de precio. Mientras que las compañías continuaron vendiendo petróleo en Europa a un precio *fob* Golfo Pérsico de US\$ 1,75 por barril, en Nueva York lo vendieron a *fob* Golfo Pérsico de US\$ 1,43; correspondiendo este último, como acabamos de ver en el ejemplo 34, a una tarifa “USMC”-12%. Es más, los compradores en Nueva York lo constituían principalmente las propias casas matrices. Por ello, la agencia estadounidense

encargada de controlar los fondos del “Plan Marshall” urgió una vez más a las compañías a reducir el precio *fob* Golfo Pérsico, ahora a US\$ 1,43 por barril de crudo de 36 °API. Esta vez, las compañías resistieron y rehusaron hacer cualquier ajuste. Finalmente, el gobierno estadounidense introdujo una demanda legal contra dos compañías copropietarias de la Aramco, la Standard Oil of California y la Texas Company, para el reintegro al Fisco nacional de US\$ 67.341.839, pagados como sobreprecio en las compras de petróleo en Europa con fondos provenientes del “Plan Marshall.”⁷⁸

Ante la Corte, cada uno de los opositores presentó sus testigos y expertos. La Corte quedó finalmente convencida con la exposición hecha por el consejero petrolero “independiente” Walter J. Levy, quien “demostró” brillantemente cómo la estructura mundial de los precios del petróleo fue el resultado de la más aguda competencia, y ello por tanto sin la menor interferencia de manipulaciones monopolistas. La comedia concluyó con la victoria de las dos compañías demandadas.

Otro gobierno involucrado en este problema, si bien por intereses totalmente distintos, fue el gobierno de Arabia Saudita por su participación de 50% en las ganancias de la Aramco desde 1950. Mientras que el gobierno estadounidense consideró el precio de US\$ 1,43 más o menos como “justo” y aceptable, y el precio de US\$ 1,75 como un precio demasiado alto y monopolista, el gobierno de Arabia Saudita opinó -naturalmente-todo lo contrario. Asumió el punto de vista de que el precio de US\$ 1,75 por barril era más o menos aceptable, pero inaceptable cualquier “descuento”. Y como el petróleo vendido a US\$ 1,43 lo fue a las propias casas matrices, el gobierno acusó a las compañías de transferencias ocultas de ganancias, etc.⁷⁹ Muchos años más tarde la disputa terminaría en favor del gobierno saudita, pero sólo como aspecto de un arreglo más general.

Ya conocemos dos opiniones sobre los precios de US\$ 1,75 y US\$ 1,43 *fob* Golfo Pérsico. De seguidas conoceremos un tercer punto de vista, el de los productores independientes de los EE.UU. En la introducción del informe presentado al Senado por la “Federal Trade Commission”, ya tantas veces citado, “The International Petroleum Cartel”, se declara:

“En lo referente al supuesto cártel petrolero, ha sido la meta del comité aclarar (1) si cinco compañías petroleras integradas, estadounidenses, se han unido o no a dos compañías extranjeras en una serie de acuerdos internacionales monopolistas; (2) si la estructura internacional de los precios del petróleo ha impuesto o no a las economías de naciones amigas, y así al público norteamericano

⁷⁸ Grigg, Vernon Herbert. *The International Price Structure of Crude Oil*, MIT, 1954, pp.244 y siguiente.

⁷⁹ Mikdashi, Zuhayr. *A Financial Analysis of Middle Eastern Oil Concessions*, 1901 -1965, New York, 1966, p.186.

que concede ayuda económica y militar a estas naciones, un cargo excesivo; y, *quizás lo más importante*, (3) *si el dumping de petróleo foráneo en los Estados Unidos, a un costo neto muy por debajo del precio cobrado en Europa y el Medio Oriente ha causado o no daños a productores independientes de petróleo en los EE.UU.*”⁸⁰

Los productores independientes opinaron que el precio *fob* Golfo Pérsico de US\$ 1,43 para las exportaciones hacia los EE.UU. era un precio de “dumping”... El informe mismo de la "Federal Trade Commission" sobre el Cártel, el más valioso documento que existe al respecto, no es sino el producto de las contradicciones que habían surgido entre los independientes estadounidenses y los monopolios. ¿Qué había ocurrido?

El control estatal de producción en los EE.UU. en su esencia significaba el control de las grandes compañías integradas sobre los productores independientes. Para imponerlo, como vimos, fue necesario recurrir hasta a la Guardia Nacional. En el último capítulo expusimos su significación dentro del mercado mundial; y en éste analizamos su importancia decisiva para el nivel de los precios no solamente dentro de los EE.UU., sino en el mundo entero. Por tanto, con el control estatal de producción en los EE.UU., las grandes compañías internacionales sacaron los dos cuernos al buey: de un lado les sirvió de instrumento para aumentar los precios alrededor del mundo, y del otro, simultáneamente les permitió eliminar a los independientes del mercado mundial y luego reducir su importancia, incluso, dentro de los EE.UU., al convertirse éste en país importador. Con particular claridad podemos observar este fenómeno en 1949.

El año 1949 ha sido hasta el presente el único de la postguerra en el que se experimenta una baja absoluta de la demanda de petróleo, y no solamente una baja relativa, o sea, de un aumento menor a la demanda que en otros años. En el cuadro 21 se nota que la producción mundial disminuyó en un 1,5% con respecto al año anterior, 1948. Pero mediante el control estatal, la reducción impuesta en los EE.UU. fue desproporcionalmente alta, un 8,8%. Al mismo tiempo las siete grandes aumentaron su producción en el Medio Oriente en un 22,7%; y lo que es más, aumentaron las importaciones netas a los EE.UU. en un 116%. En cifras absolutas, mientras que la baja de la producción mundial no es sino de 48,793 millones de barriles, en los EE.UU. se reduce la producción en 178,245 millones de barriles, una cantidad 3,7 veces mayor.

Es claro que como los EE.UU. constituían la piedra angular de la estructura de los precios, solamente al cortar la producción en este país era posible mantener los altos precios -y preparar el próximo aumento- pero no menos evidente resulta,

⁸⁰ FTC, *op.cit.*, p.V. Subrayado nuestro.

que como las siete grandes no disponían en 1949 sino de un 31.5% de la producción estadounidense -aunque del 88% de la producción afuera-, menos de un tercio de la producción recortada correspondía a su producción y más de dos tercios a la de sus competidores, mientras que casi toda la producción que había de ser sustituida desde afuera les pertenecía... sin mencionar que se trataba de una producción generadora de ganancias extraordinarias diferenciales sumamente altas.

CUADRO 21

Producción anual 1948 y 1949 (en miles de barriles)

	Mundo*	EE.UU.	Venezuela	Medio Oriente	Otros
1948	3.215.225	2.020.185	490.000	416.767	288.273
1949	3.166.432	1.841.940	482.301	511.412	330.779

Disminución (-) y aumento (+) de la producción en 1949 con respecto al año 1948, en cifras absolutas y porcentajes:

Mundo*	EE.UU.	Venezuela	Medio Oriente	Otros
-48.793	-178.245	-7.699	+94.645	+42.506
-1,5%	-8,8%	-1,6%	+22,7%	+14,7%

Importaciones netas de los EE.UU.:

1948	53.655
1949	116.070

Aumento porcentual con respecto a 1948: +116%.

* Excluida la Unión Soviética.

Fuentes: Ministerio de Minas e Hidrocarburos, PODE, 1971, p.169.

Pérez Alfonzo, Juan Pablo. *Venezuela y su petróleo*, Caracas, 1960, p.93.

Cálculos propios.

Se comprende que en 1949 se agudizaron una vez más las contradicciones entre los independientes y las grandes compañías internacionales, acusando los primeros a las segundas de “dumping”, de conspiración, etc. De nuestra exposición se desprende a su vez que la acusación de “dumping” era absolutamente infundada y que, todo lo contrario, si se logró mantener los altos precios, ello es el mérito exclusivo del Cártel y de los dispositivos puestos en marcha por él.

Mas, consideremos por ejemplo la circunstancia de que a raíz de una baja mundial de la producción del 1,5%, en los EE.UU. haya caído en un 8,8%, mientras que haya aumentado en un 22,7% en el Medio Oriente. Ahora, es claro que una

baja de la demanda de petróleo trae aparejado una baja de la demanda de transporte, y como consecuencia una baja de los fletes. Pero, de qué manera compleja influye el costo del transporte en los precios del petróleo de una u otra región en condiciones de competencia, lo vimos ya en el capítulo 13 de la primera parte; de modo general se pudo observar que surgen ganancias extraordinarias diferenciales adicionales en la región petrolera distante y de producción barata, mientras que surgen problemas para la producción cercana y cara. De allí que no sea de extrañar si la producción aumenta en una región y disminuye en otra debido a la variación de la demanda. Observamos así, una vez más, cómo las manipulaciones de los monopolios siempre tienen una base económica. En consecuencia, lo que demuestra de manera contundente el control monopolista sobre los acontecimientos del año 1949, no son estos manejos del Cártel, el dónde y el cómo ajustaron la producción, sino el hecho de que todos los ajustes se hicieron sin que los precios en los EE.UU. -y como consecuencia, en el mercado mundial- bajaran.

Los independientes no tenían de qué quejarse en cuanto a los precios; lo que provocó su profunda indignación capitalista fue que el Cártel mantuviera estos altos precios exclusivamente a costa de ellos. Más y más refinadores se encontraron en la situación de que teóricamente disponían de una producción suficiente para abastecer sus refinerías, sin poder en la práctica lograr este propósito, dado el control estatal de producción; comprar la producción de productores independientes no era posible sino dentro de los límites impuestos por este mismo control; por tanto, no les quedaba otro remedio que comprar cada vez más petróleo importado por los grandes.

Vemos aquí cómo el imperialismo petrolero fue estrangulando poco a poco la producción interna de los EE.UU., de un lado, por el hecho de que no era suya sino en menor parte, del otro, porque esta producción resultaba más onerosa que la del exterior, aun tomando en cuenta el costo de transporte; y finalmente, porque al estrangularla, simultáneamente se hizo subir los precios en el mundo entero. Si los EE.UU. se convirtieron durante aquellos años en país importador, ello es gracias al imperialismo petrolero. Era de esperar que a los representantes de las compañías no les faltaran finos argumentos. Dijeron que las reservas estadounidenses se hallaban peligrosamente afectadas, al límite del agotamiento, por el alto nivel de producción durante la guerra y los años subsiguientes; en cuanto a las altas capacidades de producción ociosas por las disminuciones de la producción, se arguyó que éstas eran “estratégicas”, permitiendo en caso de guerra el autoabastecimiento inmediato del país.

Los independientes arguyeron, al contrario, que resultaba peligroso para la Nación depender de importaciones de una materia prima de tanta importancia

“estratégica”, y exigieron por consiguiente un control y una limitación estatal de las mismas. Durante diez años esta iniciativa no iba a alcanzar éxitos notables, en parte porque luego del año de crisis de 1949 se inició otro auge en la demanda de petróleo, relacionado con la guerra de Corea desatada por los EE.UU. Y cuando en 1959 por fin se impuso un sistema de cuotas por parte del gobierno, la situación ya había cambiado, habiendo sido, como luego veremos, las mismas internacionales las que reclamaron, tal sistema.

Con la guerra de Corea, los EE.UU. de nuevo impusieron un control gubernamental de los precios del petróleo. Al terminar la guerra, en junio de 1953, las compañías impusieron un nuevo aumento. El precio del “West Texas Sour” de 36 °API en boca de pozo subió de US\$ 2,44 a US\$ 2,69; o sea, un aumento de US\$ 0,25. De este aumento las compañías se aprovecharon una vez más para hacer un pequeño ajuste. Hasta aquel año el precio *FOB* había sido el mismo en todo el Golfo Pérsico, no obstante una diferencia en el costo de transporte desde Kuwait, en el fondo extremo del Golfo, y de Qatar, propiamente en la boca. Pues bien, solamente en Qatar el precio subió efectivamente también en US\$ 0,25 por barril, por tanto de US\$ 1,75 a US\$ 2,00 por barril de crudo de 36 °API, mientras que en los puertos más distantes subió en menor medida dada la diferencia en el costo de transporte. En Ras Tanura subió de US\$ 1,75 a US\$ 1,97; o sea en US\$ 0,22 por barril.

El siguiente aumento en los EE.UU. ocurrió en el mes de enero de 1957, y fue una vez más de US\$ 0,25 por barril. El precio cotizado del “West Texas Sour” de 36 °API en boca de pozo ascendió a US\$ 2,94. Este aumento, sin embargo, se debió a circunstancias especiales: la guerra iniciada contra Egipto por Israel, Inglaterra y Francia luego de la nacionalización del Canal de Suez. Consecuencia inmediata, en noviembre de 1956 fue cerrado el Canal. Como casi todo el petróleo exportado desde el Golfo Pérsico hacia Europa o los EE.UU. por vía marítima pasaba por esta vía, hubo en aquellas regiones escasez de petróleo. Los tanqueros, obligados ahora a dar la vuelta por África, necesitaban mucho más tiempo en su recorrido. A su vez, por esta causa, se requerían más tanqueros; como resultado subió el precio del transporte. Por tanto, el efecto negativo sobre el petróleo del Golfo Pérsico era doble: un trayecto mucho más largo y tarifas extremadamente altas. A la escasez de petróleo en el hemisferio occidental correspondió una tremenda abundancia en el Golfo Pérsico. Durante toda la crisis allí se vendió el crudo con fuertes descuentos. Pero la crisis resultó ser de duración relativamente breve. En marzo de 1957 se reabrió el Canal.

Así, de una situación de escasez en el hemisferio occidental se pasó bruscamente a la abundancia; de fletes altísimos se pasó a fletes extremadamente bajos, En estas circunstancias ¿iba a ser posible en adelante para las grandes internacionales mantener el aumento iniciado en una situación especial? Lo

trataron. En junio de 1957 ajustaron el precio *FOB* Ras Tanura a US\$ 2,12; lo que en todo caso no representó sino un aumento de US\$ 0,15 comparado con US\$ 0,25 en los EE.UU. Como los fletes eran muy bajos en este momento, desde el punto de vista de la mecánica de la estructura de los precios no habría razón para no aumentarlo también en US\$ 0,25. Sin embargo, aun este aumento, en la situación de abundancia que se estaba viviendo, iba ser imposible mantenerlo.

A lo largo del año 1958 se mantuvieron los precios oficialmente cotizados, aunque en el mundo entero se vendió el petróleo con descuentos. Al no lograr eliminarlos, los monopolios bajaron el precio cotizado del “West Texas Sour”, 36 °API, en febrero de 1959 en US\$ 0,11 por barril a US\$ 2,83. Esta baja, inferior al aumento cuando la crisis de Suez, era la primera en los EE.UU. desde hacía veinte años. Como consecuencia, cayeron los precios *FOB* en el Golfo Pérsico; pero si bien no habían seguido en la misma medida el último aumento de los EE.UU., ahora bajaron en una medida mayor, de US\$ 0,18 por barril. El precio *FOB* Ras Tanura de un barril de 36 °API bajó a US\$ 1,94; a un nivel menor que antes de la crisis de Suez.

Aun así el problema de la sobreproducción no quedó resuelto. En realidad, éste tenía raíces mucho más profundas: el resurgimiento de la competencia en el mercado mundial durante la década de los años cincuenta. La crisis de Suez postergó el problema planteado, pero solamente para que volviera a surgir luego con mayor fuerza aún. Por qué sucedió así, y cómo habría de resolverse este problema, lo examinaremos de seguidas.

En el cuadro 22 (página siguiente) resumimos el desarrollo de los precios *FOB* cotizados en Ras Tanura desde 1945 hasta 1959.

d) Los precios en Venezuela. Los precios de realización, de liquidación y de cotización

Del ejemplo 31 se desprende que en los tiempos del “Gulf plus”, el mercado preferido para el crudo venezolano lo constituía Europa o América del Sur. Era en las exportaciones hacia esas zonas donde se realizaban precios *FOB* mayores que los correspondientes a las exportaciones hacia los EE.UU. Tal situación no cambia en lo esencial sino hasta 1949, cuando durante varios meses Venezuela misma constituye un punto básico y las exportaciones se realizan en principio, a un precio único que no depende de su destino, por lo menos en la medida en que ésta se encuentre dentro de “su” parte del mercado según lo formalmente establecido. Durante un período corto no hubo mercado preferido para el petróleo venezolano. Luego, al igualarse el precio del crudo del Medio Oriente con el del texano en Nueva York, la situación pasó a ser todo lo contrario de la original.

CUADRO 22

Precios fob cotizados por barril de 36 °API, Ras Tanura, 1945 a 1959*

1945	de US\$ 1,05
1946	sube a US\$ 2,22
1947	US\$ 2,22
1948	de US\$ 2,25 baja a US\$ 2,03
1949	de US\$ 2,03 baja a US\$ 1,88 y luego a US\$ 1,75
1950	US\$ 1,75
1951	US\$ 1,75
1952	US\$ 1,75
1953	de US\$ 1,75 sube a US\$ 1,97
1954	US\$ 1,97
1955	US\$ 1,97
1956	US\$ 1,97
1957	de US\$ 1,97 sube a US\$ 2,12
1958	US\$ 2,12
1959	de US\$ 2,12 baja a US\$ 1,94

* Los precios públicamente cotizados no surgieron sino en 1950. Véanse las observaciones al respecto más adelante en el texto.

En el ejemplo 35 determinamos los precios *cif* en Nueva York, Southampton y Nápoles, y en el ejemplo 36 vemos los precios *fob* que resultan para las exportaciones venezolanas hacia estos puntos. Como se observa, el mercado preferido es ahora los EE.UU.

De lo expuesto resulta que se equivocan todos quienes arguyen en la actualidad, que los EE.UU. son el mercado preferido para el petróleo venezolano a causa de su proximidad a nuestro país. Primero, en condiciones de competencia no existiría un mercado preferido, y, segundo, en condiciones de monopolio lo determinante no es la situación geográfica de uno u otro mercado, sino la estructura monopolista de los precios. Con la excepción de algunos meses, desde 1949 cuando Venezuela constituyó un punto básico, el *precio de realización* -el precio efectivo de venta en el puerto venezolano-, o sea, su precio comercial, siempre ha dependido del destino del crudo. En el cuadro 23, tenemos el promedio de los precios de realización para los años 1947 a 1959. Debido a la estructura de los precios, así como a la distribución geográfica de las exportaciones, éstos resultan bastante más elevados que los del Medio Oriente a partir del año 1945, aunque siempre menores que los de los EE.UU.

De los diferentes precios de realización en los puertos venezolanos resultan, naturalmente, diferentes precios en boca de un mismo pozo, según el destino final del crudo extraído. De allí, el dilema siguiente: ¿a qué precio deberá entonces pagar

CUADRO 23

Venezuela; precios promedio de liquidación de la regalía, realización y cotización, 1917 a 1959 (US\$/b)

Año	Liquidación	Realización	Cotización ¹
1917	1,26	s.d. ²	-
1918	2,40	s.d.	-
1919	2,36	s.d.	-
1920	2,69	s.d.	-
1921	1,23	s.d.	-
1922	1,31	s.d.	-
1923	1,46	s.d.	-
1924	1,74	s.d.	-
1925	1,80	s.d.	-
1926	1,77	s.d.	-
1927	1,24	s.d.	-
1928	1,02	s.d.	-
1929	1,16	s.d.	-
1930	1,15	s.d.	-
1931	0,72	s.d.	-
1932	0,81	s.d.	-
1933	0,61	s.d.	-
1934	0,88	s.d.	-
1935	0,84	s.d.	-
1936	0,88	s.d.	-
1937	0,96	s.d.	-
1938	0,93	s.d.	-
1939	0,80	s.d.	-
1940	0,93	s.d.	-
1941	0,98	s.d.	-
1942	1,01	s.d.	-
1943	1,03	s.d.	-
1944	1,05	s.d.	-
1945	1,06	s.d.	-
1946	1,26	s.d.	-
1947	1,75	1,80	-
1948	2,41	2,14	-

CUADRO 23

CONTINUACIÓN

Venezuela; precios promedio de liquidación de la regalía, realización y cotización, 1917 a 1959 (US\$/b)

Año	Liquidación	Realización	Cotización ¹
1949	2,49	2,08	-
1950	2,27	2,12	-
1951	2,27	2,00	2,30
1952	2,17	2,11	2,25
1953	2,33	2,30	2,29
1954	2,40	2,31	2,30
1955	2,41	2,29	2,30
1956	2,45	2,30	2,30
1957	2,91	2,59	2,55
1958	2,83	2,48	2,55
1959	2,69	2,19	2,34

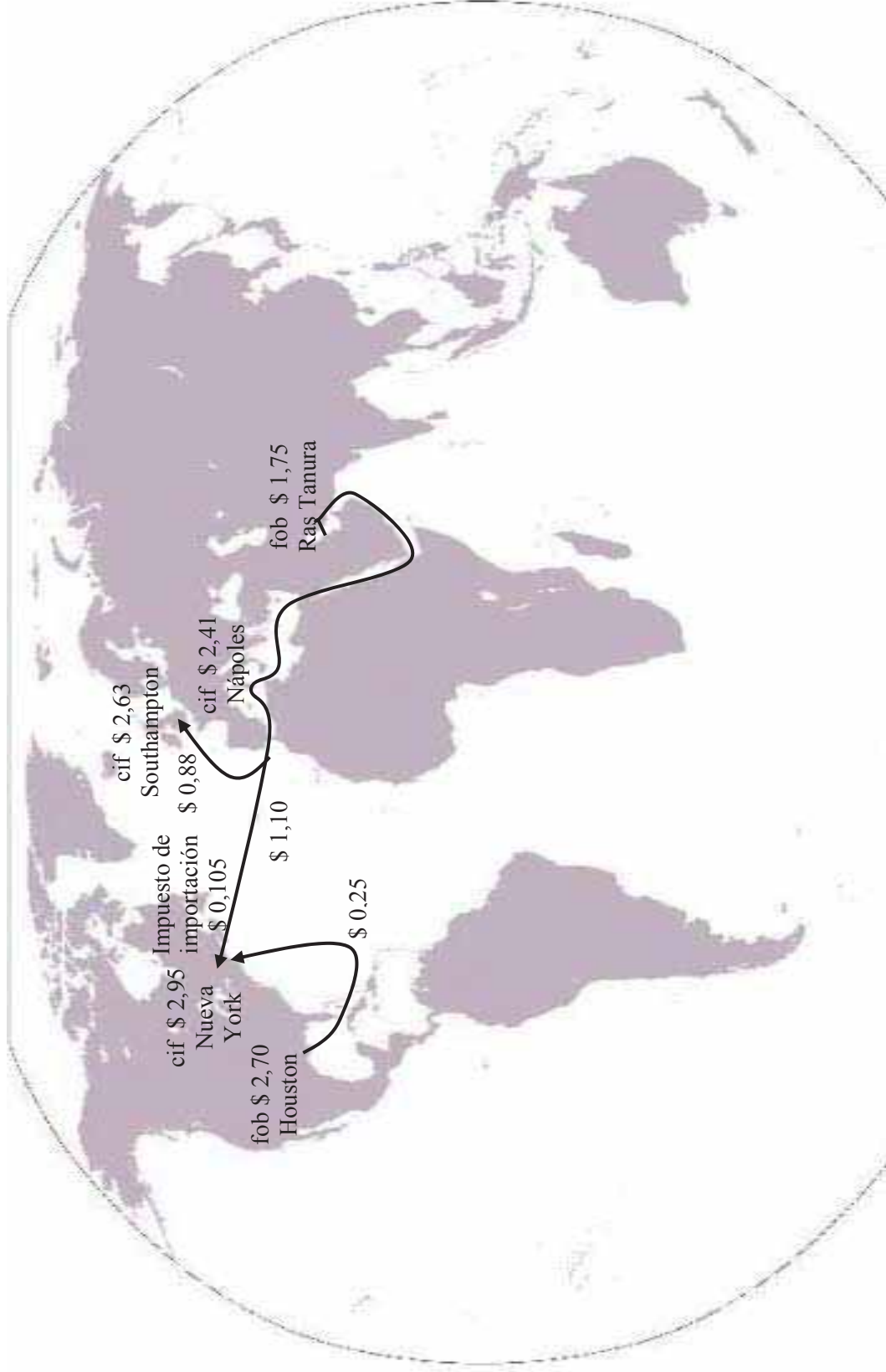
(1) "Tía Juana Mediano" de 26 °API; cotización fob Amuay. Cotización pública solamente a partir de 1952. Ajustado de US\$ 0,06 por barril de transporte a Amuay.

(2) s.d.: sin dato.

Fuente: Ministerio de Fomento, *Anuario Petrolero de Venezuela* 1949, p. 88. MMH, PODE, 1966, p. 167. MMH, PODE, 1967, p. 190.

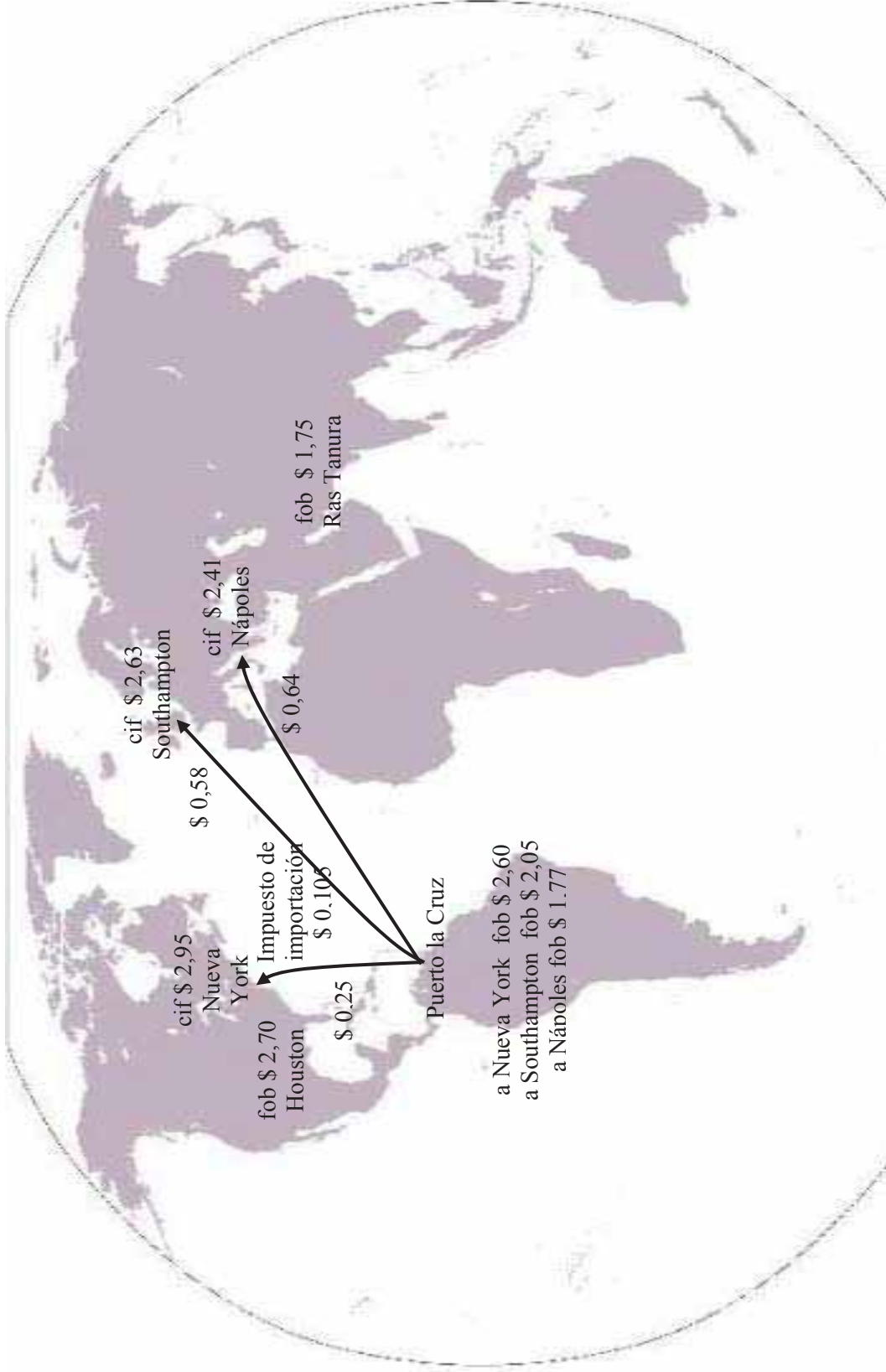
EJEMPLO 35

Precios cifiguales en Nueva York para el crudo del Golfo de México y del Golfo Pérsico



EJEMPLO 36

Precios cifiguales en Nueva York para el crudo del Golfo de México y del Golfo Pérsico



la concesionaria la regalía contractualmente establecida? Desde 1943 la regalía se cobra sin excepción en boca de pozo, siendo la tasa mínima y más frecuente, un sexto. Tradicionalmente el dilema planteado ha sido resuelto mediante convenios especiales entre el Estado venezolano y las concesionarias. Los precios fijados en estos convenios para liquidar las regalías se denominan *precios de liquidación*. Lo que quiere decir que dichos precios de liquidación no representan ningunos verdaderos precios, ya que no existe una compra-venta entre la concesionaria y el Estado; ellos son simplemente precios de contabilidad establecidos para determinar las regalías a pagar cada vez que el Estado las exija en efectivo y no en especie. Es lógico que sus montos dependan de los precios que efectivamente son realizables para las concesionarias.

En el cuadro 23 tenemos el promedio de los precios de liquidación de la regalía desde 1917 a 1959. Señalemos en todo caso que antes de 1943 la regalía se cobraba a veces en el puerto de exportación y no en boca de pozo, así que los convenios referentes a los precios de liquidación han variado en el tiempo. Como se observa, desde 1949 el promedio de los precios de liquidación siempre ha sido mayor que el promedio de los precios de realización, y presumiblemente menor antes de ese año, excepción hecha de 1948. Ello es debido a que desde 1943, por convenio, las regalías se han pagado al precio resultante de las exportaciones venezolanas hacia Nueva York. Dado el desarrollo de la estructura de los precios, los precios de liquidación así obtenidos fueron relativamente bajos hasta 1948 cuando los mercados europeo y suramericano representaban los preferidos para el crudo venezolano, pero relativamente altos desde 1949 al convertirse los EE.UU. en el mercado predilecto. El año 1948 constituye una anomalía por haber regido entonces convenios especiales.

Exceptuando los de Rumania, durante algunos años de la década de los treinta, hasta 1950, los únicos precios públicamente cotizados del petróleo fueron los de los EE.UU. y sus puertos de exportación. Es sólo en 1950 cuando surgen los precios de cotización en el Medio Oriente, ya que anteriormente y desde la Segunda Guerra Mundial las compañías informaban individualmente el precio vigente en el Golfo Pérsico a los clientes potenciales. Estos precios cotizados, como es el caso en el Golfo de México, de hecho constituyeron los precios de venta, de realización, por lo menos, como ya vimos, en lo que se refiere a las exportaciones que no se dirigían a los EE.UU. Pues bien, en 1952 surgen los precios cotizados en Venezuela. Pero ¿qué cosa pueden ser los precios de cotización en Venezuela, cuando los precios de realización siempre dependen de las destinaciones?

Lógicamente, aquí el precio de cotización no será otra cosa que el precio de realización más elevado posible. Cualquier comerciante conoce el procedimiento:

la mercancía se ofrece en vitrina al precio más alto que puede esperarse por ella, y luego, según el “regateo”, le hacen o no "descuentos" a los diversos clientes. Ello ante la imposibilidad absoluta de emplear el método inverso: indicar un precio bajo y luego regatear y subirlo.

Como quiera que el precio más alto sea el correspondiente a las exportaciones hacia Nueva York, los precios de cotización se fijaron concretamente de la manera siguiente por parte de la Creole, subsidiaria de la SONJ en Venezuela:

	US\$	US\$
Precio cotizado en boca de pozo “West Texas Sour” 36 °API	2,44	
Costos de transporte al puerto en el Golfo de México, almacenamiento, etc.	0,31	
Precio fob Golfo de México		2,75
Transporte del Golfo de México a Nueva York, tarifa “USMC”	0,38	
Precio cif Nueva York		3,13
Impuesto de importación	0,105	
Transporte de Puerto la Cruz a Nueva York, tarifa “USMC”	0,38	
Precio fob Puerto la Cruz del petróleo “Oficina” 36 °API		<u>2,645</u> ⁸¹

Vemos aquí cómo, dado que el precio del transporte del Golfo de México y de Venezuela a Nueva York es el mismo, los precios *fob* respectivos se diferencian tan sólo por el monto del impuesto de importación estadounidense.

Una vez cotizado este precio, en adelante se darán “descuentos” a los clientes que se presentan desde Southampton, Rotterdam, etc., siendo dichos “descuentos” determinados por la estructura de los precios ya descrita.

En resumen, el *precio de cotización* representa, en Venezuela, simplemente el más elevado de los precios de realización. En el cuadro 23 damos los precios promedio cotizados de 1950 a 1959 para un tipo particular de crudo.

Desde los primeros años de la década de los cincuenta se han introducido precios de cotización en todos los puertos de exportación del mundo. ¿Por qué toda esta comedia? Conociendo los precios *fob* en los dos puntos básicos (el Golfo de México y el Golfo Pérsico), así como los precios de transporte, resulta perfectamente fácil, calcular los precios *cif* y *fob* en cualquier puerto del mundo.

⁸¹ Compárese con Acosta Hermoso, Eduardo H. *Análisis histórico de la OPEP*, volumen II, Caracas, 1971, p.54.

Los precios de cotización que ahora existen en todas partes no hacen sino confundir, y es esta precisamente su finalidad. Hemos visto como se presentó el problema de la discriminación de precio en el Medio Oriente, así como lo que se hizo para eliminarlo, si bien finalmente subsistió como fenómeno marginal con respecto a las exportaciones hacia los EE.UU. Pues bien, resulta claro que en cuanto al petróleo venezolano, por no constituir Venezuela un punto básico, la discriminación de precios estuvo *siempre* presente en todas las ventas. Si el gobierno estadounidense jamás se manifestó al respecto, es presumiblemente porque hasta 1949, dada la estructura de los precios, la discriminación era de un monto poco significativo, y luego el petróleo venezolano perdió rápidamente importancia en Europa. Sin embargo, fue necesario reaccionar antes de que surgieran problemas.

Fue en 1880 cuando surgió en los EE.UU. por primera vez, una estructura de precios con “puntos básicos” de aplicación general en la industria pesada, y luego, en la minería, en la comercialización de productos agrícolas, etc. Desde 1910 el gobierno estadounidense introdujo una demanda contra este sistema de puntos básicos, apoyándose en la legislación antimonopolista. Ésta prohibía expresamente desde 1914 la discriminación de precios, que necesariamente es inherente a este sistema. Después de 38 años y luego de diversos fallos en favor y en contra por la parte de Cortes inferiores, en 1948 la Corte Suprema de los EE.UU. declaró ilegal ese sistema. El resultado práctico fue insignificante. Las empresas involucradas no hicieron más que cotizar precios en todos los centros de producción según el método descrito, para conceder luego “descuentos” según las “condiciones de competencia” de los diferentes mercados regionales...⁸² Y precios de venta diferentes no es lo mismo que discriminación de precios, siempre y cuando resulten de la competencia. Los 38 años de “lucha” antimonopolista del gobierno estadounidense desembocaron en esta farsa.

Desde 1948 esa estructura de los precios vigente en el mercado petrolero mundial -aún después de 1959 sigue existiendo un sistema de puntos básicos- es considerada como ilegal, por monopolista, dentro de los EE.UU. Pero en el mercado mundial no existe una legislación anti trust; y el gobierno estadounidense no intervino en el asunto sino exclusivamente en el momento en que ese país se vio involucrado al llegar a ser comprador. La necesidad por parte de las compañías de ocultar el carácter de la estructura mundial de los precios, posiblemente tenga otras causas: por el cambio de la estructura de los precios en 1949, y porque los EE.UU. se habían convertido en 1947 en país importador neto. Al incrementarse las importaciones provenientes de Venezuela, cada vez más refinadores independientes se encontraron entre los compradores. Estos vienen pagando por el petróleo

⁸² Machlup, Fritz. *The Basing Point System*, Philadelphia, 1949, passim.

venezolano un precio *FOB* en los puertos venezolanos sustancialmente mayor que el que pagan los compradores en Inglaterra o en cualquier otra parte de Europa, de África o de América del Sur. De hecho constituyen las primeras víctimas de la discriminación de precios. La cotización pública del alto precio que están obligados a pagar como precio “general” -del cual se hacen luego “descuentos” a los compradores europeos y otros, que pretendidamente reflejan las condiciones de competencia determinadas por el petróleo más barato del Medio Oriente- no es más que una maniobra destinada a ocultar la realidad y a evitar las posibles consecuencias jurídicas.

Las estructuras de precios son objetivamente bastante complejas. No obstante, si por lo general en la literatura al respecto prevalece la más completa confusión sobre lo que representa un precio de realización, de liquidación o de cotización, ello obedece, en primer término, a una política concreta trazada por las compañías para sembrar el desconcierto. Dejando a un lado las complicaciones jurídicas ya referidas, la confusión creada deliberadamente alrededor de los precios, lógicamente les ha permitido a las empresas consumir los fraudes más inverosímiles frente a los países petroleros, que siendo en su mayor parte atrasados, difícilmente han podido controlar lo que acontecerá con el petróleo una vez que éste sale de sus fronteras. En el caso particular de Venezuela, conoceremos algunos ejemplos.

Finalmente, a fin de prevenir cualquier confusión de nuestra parte, aprovechamos para señalar de una vez que el precio de cotización, tal como lo definimos antes y como surgió en la década de los años cincuenta, cambió de contenido y de significación después de los acontecimientos del año 1959.

e) La separación de los EE.UU. del mercado mundial del petróleo

Hemos destacado la diferencia existente entre el control de producción dentro y fuera de los EE.UU.: la intervención directa del poder estatal, en el primer caso. En los EE.UU., a pesar de existir miles de productores, el control estatal de la producción impide de la manera más eficaz que la competencia entre ellos “degenere” hacia la competencia en los precios. Fuera de los EE.UU. eran sólo unos pocos monopolios los que controlaron la producción, organizados en el Cártel. Pero ya hicimos énfasis en que este control se fundamentaba a su vez en el control de las potencias imperialistas sobre los países petroleros. Precisamente, lo decisivo para el Cártel no era controlar en un momento dado la producción, tanto como controlar los subsuelos petrolíferos de los países involucrados. Sin este control, el dominio sobre la producción no hubiera durado ni siquiera unos años. Mediante concesiones gigantescas, que cubrían virtualmente todo el territorio nacional, o mediante la influencia directa sobre el gobierno respectivo, se lograba impedir la

entrada en la producción de nuevas compañías competidoras. Por tanto, en la misma medida en que disminuyó la dominación directa por parte de las potencias imperialistas sobre los países petroleros, necesariamente hubo de disminuir el poder del Cártel en el mantenimiento de su control monopolista sobre la producción.

Fue por primera vez en el transcurso de la Segunda Guerra Mundial cuando el imperialismo perdió su completo control de una nación petrolera: Venezuela. (Exceptuamos aquí a México, que nacionalizó toda la industria petrolera en 1938. Ya para ese año México había dejado de constituir un país petrolero propiamente dicho: no exportaba sino una cuarta parte de su producción, y sus exportaciones eran insignificantes en el total mundial, reduciéndose a menos de un 2%). Estudiaremos más adelante el caso de Venezuela en todos sus detalles, pero queremos señalar de una vez que durante la Segunda Guerra Mundial este país tuvo un gobierno nacionalista bajo la presidencia del general Medina Angarita. Este gobierno otorgó nuevas concesiones a nuevas compañías -independientes de los EE.UU.- con el deliberado propósito de debilitar al Cártel y de reducir su poder político y económico dentro del país. Los alcances del “daño” así causado al Cártel quedaron trancos en virtud de un golpe de Estado pro imperialista de Acción Democrática una vez terminada la guerra.

Con el nuevo despertar de los movimientos nacionalistas en los países dependientes, auge debido en buena parte a la misma Segunda Guerra Mundial, iba a ser imposible para el Cártel impedir por muchos años más el otorgamiento de nuevas concesiones a nuevas compañías, por parte de los gobiernos que en número cada vez mayor devenían formalmente independientes y soberanos. Entre los interesados en conseguir nuevas concesiones se pueden distinguir claramente dos grupos.

El primero, formado por compañías estatales, semi-estatales o con apoyo masivo de sus respectivos gobiernos, de los países capitalistas desarrollados, distintos de los EE.UU. e Inglaterra, interesados en primer lugar en lograr un abastecimiento independiente para su propio mercado nacional. Entre esas empresas se destacan las francesas, italianas y japonesas, particularmente exitosas en conseguir nuevas concesiones en el Medio Oriente y en África del Norte. De allí, surge una nueva competencia en el mercado mundial, agudizada además por el resurgimiento de la Unión Soviética como exportador en la segunda mitad de la década de los cincuenta. Esta competencia no tuvo sino un efecto indirecto sobre la situación estadounidense misma, en tanto que ninguna de las compañías mencionadas mantuvo actividades en el hemisferio occidental; así, ya encontramos aquí la explicación del porqué durante ese período los precios subieron en medida menor en el Medio Oriente que en los EE.UU.

El segundo grupo lo constituyen las compañías independientes estadounidenses. Estas no solamente fueron atraídas por las altísimas cuotas de ganancia existentes fuera de los EE.UU., sino que de hecho se vieron obligadas a salir de las fronteras nacionales, si simplemente querían mantener sus posiciones relativas dentro de los EE.UU., amenazadas como estaban por el control estatal de producción y por las importaciones de las grandes internacionales. En 1954 iniciaron sus exportaciones en el Medio Oriente, desde la “Zona Neutral” entre Kuwait y Arabia Saudita, las compañías que habían obtenido concesiones, entre las cuales se contaban la Aminoil -compañía formada por ocho independientes- y la Getty Oil, otra independiente.

Fue en el año 1954 cuando el problema de la sobreproducción se planteó seriamente. Luego de la nacionalización de la Anglo Iranian en 1951 por el gobierno nacionalista de Mossadegh, durante tres años el petróleo iraní quedó eliminado del mercado como consecuencia del boicot organizado por el Cártel. Naturalmente que esta solidaridad no era gratuita; al caer el gobierno de Mossadegh, a raíz de un golpe de Estado organizado por la CIA, se formó el Consorcio que habría de sustituir a la antigua Anglo Iranian -ahora British Petroleum- en el cual la BP no mantuvo sino el 40% (ver capítulo 30). Así, la producción iraní resurgió en 1954; y de esta producción un 5% correspondía a la Iricon Agency, compañía formada por otras independientes de los EE.UU. En total, en el Medio Oriente en 1955 participaban 22 compañías estadounidenses en la producción, en comparación con las cinco que participaban dos años antes.⁸³

Dada la crisis de Suez, el problema amenazante de la sobreproducción pudo ser postergado una vez más. No obstante, ocurrió que para la misma época, entre los años 1956 y 1957, en Venezuela se estaba procediendo de nuevo al otorgamiento de concesiones en gran escala; esta vez bajo el gobierno del déspota Marcos Pérez Giménez, urgido por la necesidad de mayores ingresos. Superada la crisis de Suez, la situación no podía ser peor. A principios de 1958 se estimó que 190 compañías petroleras estadounidenses estaban seriamente involucradas en la exploración o producción fuera de las fronteras nacionales, en comparación con solamente 28 antes de 1945.⁸⁴

Lo que es más, la competencia entre las compañías estadounidenses tendía a concentrarse alrededor de las importaciones de los EE.UU., las cuales, dada la estructura de los precios, representaban el mercado más lucrativo. El que se lograra o no controlarlas, representaba algo de importancia decisiva para todo el mercado mundial. Estas nuevas empresas ponían en peligro no solamente el nivel de los precios vigentes dentro de los mismos EE.UU., fundamental para la estructura

⁸³ De Chazeau & Kahn, *op.cit.*, p.206-207.

⁸⁴ Frank, *Op.cit.*, p.96.

mundial de los precios, sino también el precario equilibrio existente entre el control estatal dentro de los EE.UU. y el control directo ejercido por los monopolios afuera.

Este problema ya se había presentado, como vimos, el año 1949. Pero el monopolio de las grandes internacionales entonces todavía estaba intacto. Con el apoyo del gobierno, convinieron en controlar las importaciones conjuntamente y partiendo de la participación voluntaria de cada una de las compañías importadoras. Las circunstancias tomaron además un giro favorable, primero por la guerra de Corea, y luego, por la nacionalización de la Anglo Iranian. Nos referimos por el momento exclusivamente a lo que concierne al problema general de sobreproducción. En el cuadro 24, se observa cómo la producción estadounidense de la época se recupera rápidamente, al punto que se logra restringir las importaciones los años subsiguientes. En 1954 observamos de nuevo que la producción cae mientras suben las importaciones, aunque en ambos casos en un grado mucho menor que en 1949. Sin embargo, ya a partir de 1955 el control voluntario de las importaciones deja de funcionar, a no ser bajo la clara amenaza del gobierno de intervenir directamente si las compañías involucradas no logran un acuerdo “voluntario”. El número de empresas importadoras iba en aumento y un acuerdo entre ellas se hacía cada vez más difícil. Finalmente, en 1957 dos compañías -la Sun y la Tidewater- rehusaron continuar colaborando.⁸⁵ El siguiente año, en 1958, el control voluntario quebró. Mientras que la producción interna desde 1956 había estado estancada y hasta disminuyó ligeramente, las importaciones se incrementaron de 1958 a 1959 en un 36%; en 1958 las importaciones todavía representaban un 14% de la producción interna, pero en 1959 ya era un 19,2%.

Ya vimos que, como consecuencia, en febrero de 1959 se redujo el precio cotizado del “West Texas Sour”, y con él, los precios cotizados en el mundo entero. Sin embargo, nada se ganaba con la reducción de los precios en sólo unos centavos por barril. El costo de producción del petróleo importado no era sino una pequeña fracción del precio comercial de éste en su puerto de exportación, determinado en última instancia por el precio de producción de la parte más cara de la producción de petróleo estadounidense, más una renta absoluta dada por la regalía de un octavo. Si no se lograba eliminar de nuevo la competencia del mercado mundial, o al menos que no se transmitiera al mercado estadounidense mediante las importaciones, eran inevitables reducciones cuantitativamente sustanciales. Finalmente el gobierno estadounidense optó, en marzo del año 1959, por el control estatal de las importaciones, imponiendo un sistema de cuotas.

Durante un lapso de exactamente cien años, entre 1859 y 1959, los EE.UU.

⁸⁵ De Chazeau & Khan, *op.cit.*, p.227-228.

habían formado parte -por demás de manera determinante- del mercado mundial del petróleo. Con la decisión del gobierno estadounidense de imponer un sistema de cuotas, los EE.UU. se separaron del mercado mundial, y la estructura mundial de los precios de repente se encontró desprendida de sus fundamentos. Los precios dentro de los EE.UU. volvieron a subir con la acostumbrada regularidad, gracias a los mecanismos perfectos del control estatal de la producción; en el mercado mundial, al contrario, como consecuencia del sistema de cuotas, se intensificó la competencia con el petróleo que ya no podía ser exportado hacia los EE.UU., bajando así los precios. ¿Cuáles habrían de ser en adelante los factores determinantes para el nivel y la estructura de los precios en el mercado mundial?

CUADRO 24

*Producción de petróleo e importaciones netas de los EE.UU.,
1947-1958*

Año	Producción b/d	Importación b/d	Imp./prod. %
1947	5.087.636	14.000	0,3
1948	5.534.753	147.000	2,7
1949	5.046.411	318.000	6,3
1950	5.407.052	545.000	10,1
1951	6.158.112	422.000	6,9
1952	6.273.523	520.000	8,3
1953	6.457.759	632.000	9,8
1954	6.342.433	697.000	10,9
1955	6.806.652	880.000	12,9
1956	7.170.638	1.006.000	14,0
1957	7.167.737	1.006.000	14,0
1958	7.136.000	1.373.000	19,2

Fuente: Pérez Alfonzo, *op.cit.*, p.93.

El sistema de cuotas golpeó duramente, en primer lugar, a las nuevas compañías que con altas inversiones habían iniciado la producción fuera de las fronteras -precisamente para exportarla a los EE.UU.- y no disponían de red de distribución alguna en el exterior. Más aún, las cuotas se distribuyeron durante un tiempo según las importaciones realizadas en los años 1954 a 1956, método éste claramente favorable a los importadores “tradicionales”, o sea las grandes internacionales. En los años de 1954 a 1956 las nuevas compañías apenas iniciaban sus exportaciones a los EE.UU.; y las que con altísimas primas iniciales habían

adquirido nuevas concesiones en Venezuela en 1956 y 1957 quedaron simplemente excluidas...⁸⁶ por lo menos una compañía independiente ,en Venezuela, la Superior Oil, finalmente se vio obligada a vender a la Texas toda la concesión.

Es claro que el sistema de cuotas se impuso en 1959 de acuerdo con las grandes compañías internacionales, definitivamente incapaces de controlar en grado suficiente la producción en el mundo y las exportaciones hacia los EE.UU. Con este sistema se lograba al menos salvaguardar los precios dentro de los EE.UU. Restablecer un control efectivo de la producción en el mercado mundial era ahora el problema planteado. *Como en el caso de los EE.UU., tal propósito requería en adelante de la intervención directa del poder estatal de los Estados petroleros mismos. En la nueva situación surgida luego de la Segunda Guerra Mundial, solamente con la colaboración de los mismos Estados petroleros podría ejercerse el monopolio sobre sus respectivos subsuelos petrolíferos.*

El nuevo y complejo cuadro que surge en el mercado mundial luego de los acontecimientos del año 1959; el papel que en éste desempeñan los Estados petroleros, lo veremos en la quinta parte. Antes estudiaremos, en la cuarta parte (tomo II), tomando el ejemplo de Venezuela, de qué manera se desarrollaron en este siglo las relaciones económicas y políticas entre el imperialismo petrolero y un Estado petrolero.

⁸⁶ Frank, *op.cit.*, p.96.

Capítulo 32. El valor mundial del petróleo y el precio en el mercado mundial

En la primera parte desarrollamos la teoría básica de la economía marxista refiriéndonos abstractamente a un mercado y a una sociedad capitalista; de hecho tomamos como modelo a los EE.UU. Históricamente, el capitalismo pasa de la formación de mercados regionales a la de mercados nacionales: Estados nacionales, que constituyen cada uno de por sí una unidad económica. Debido al intercambio económico regular existente entre los diferentes países, se establecen luego mercados internacionales, constituyéndose como última consecuencia del desarrollo capitalista, el mercado mundial. Naturalmente, tal proceso no constituye una sucesión mecánica, e incluso, en cada circunstancia puede observarse la presencia simultánea de los diferentes mercados. Existen mercancías que no se intercambian sino en ciertos mercados regionales de un país; otras, que solamente lo hacen en mercados nacionales. Entre estas últimas hay que destacar en primer lugar la mercancía fuerza de trabajo. Razones obvias hacen que su intercambio a nivel internacional resulte muy escaso, estando presente en ese plano diferencias de orden social, cultural, de idioma, etc.

Entre las mercancías que fundamentalmente llegan a intercambiarse en el mercado mundial, debe mencionarse en primer lugar el oro, luego las materias primas, y en particular el petróleo.

El valor de cambio de una mercancía ya lo determinamos por el trabajo socialmente necesario para su reproducción. Es menester ahora ser más preciso y señalar a qué mercado específico nos referimos. Siendo el valor de cambio determinado por el trabajo socialmente necesario, lo que constituye trabajo “socialmente necesario” lo determina concretamente el conjunto de los productores integrantes del mercado respectivo. Por tanto, en mercados diferentes una misma mercancía puede tener valores distintos; podemos distinguir, pues, entre valores regionales, nacionales y valor mundial, siempre que una mercancía se intercambie en los mercados respectivos.

El trabajo socialmente necesario se mide en horas. Al proceder así, ya lo vimos en la primera parte, se supone, primero, que se trata de una hora de trabajo de intensidad media y usual y, segundo, que el trabajo se realiza en las condiciones de productividad general prevaleciente en la producción respectiva. De no ocurrir así, el valor individual del producto difiere de su valor social, o sea, de su valor de cambio. Ahora, la existencia de una intensidad media del trabajo, así como de una productividad general en una rama de la producción, podemos suponerlas por lo general sólo en mercados nacionales. En el mercado mundial, debido a las limitaciones impuestas por las fronteras nacionales y al desarrollo desigual de la economía mundial, existen solo como tendencias.

Por ejemplo, la mercancía fuerza de trabajo es una de las mercancías que no llega a tener más que valor nacional. Dicho sea de paso, las diferencias existentes entre los valores nacionales de la mercancía fuerza de trabajo constituyen la primera causa de los distintos niveles salariales que se observan en diferentes países. Es así que, en virtud de la escasa movilidad internacional de esta mercancía, la intensidad media del trabajo que puede imponer el capital queda limitado a cada país, dependiendo de las condiciones nacionales específicas, y no evidenciándose más que tendencias muy débiles hacia una intensidad media mundial. Este factor tenemos que tomarlo en cuenta al comparar dos cantidades de trabajos nacionales distintos.

“En todos los países rige una cierta intensidad media del trabajo, por debajo de cuyo límite estos consumen, para producir una mercancía, más tiempo del socialmente necesario, no pudiendo, por tanto, ser considerado como trabajo de calidad normal. Sólo aquel grado de intensidad que rebasa la media nacional, en un país determinado, modifica la medida del valor por la simple duración del tiempo del trabajo. No así en el mercado mundial, cuyas partes integrantes son los distintos países. La intensidad media del trabajo cambia de un país a otro; en unos es más pequeña, en otros mayor. Estas medidas nacionales forman, pues, una escala, cuya unidad de medida es la unidad media del trabajo universal. Por tanto, comparado con otro menos intensivo, el trabajo nacional *más intensivo* produce durante el mismo tiempo más valor, el cual se expresa en más dinero.”⁸⁷

Si por ejemplo en un país, digamos A, la intensidad del trabajo es particularmente alta, y particularmente baja en otro país, digamos B, puede darse entonces el caso que dos horas de trabajo socialmente necesario en B no valgan sino una hora de trabajo socialmente necesario en A.

Con relación al segundo punto, la productividad, Marx observa a continuación del anterior párrafo citado:

“Pero hay un hecho que contribuye aún más a modificar la ley del valor en su aplicación internacional, y es que en el mercado mundial el trabajo nacional *más productivo* se considera al mismo tiempo como más intensivo, *siempre y cuando la nación más productiva no se vea obligada, por la concurrencia a rebajar el precio de venta de sus mercancías, hasta el límite de su valor.*”⁸⁸

Hemos visto que en un mercado nacional una productividad excepcional genera una plusvalía extraordinaria; y el trabajo que no se realiza, ni siquiera en condiciones de productividad media o general deviene, en parte, inútil y no entra en la valoración del producto. En el mercado mundial, si concurren por ejemplo dos

⁸⁷ Marx, *op.cit.*, tomo I, p.469. Subrayado en el original.

⁸⁸ *Ibid.*, p.46-70. Subrayado en el original, mayúsculas nuestras.

países -A y B- con una misma mercancía, pero produciendo A, con una productividad mayor, entonces el valor nacional de ésta será menor en A que en B. Pero como el valor mundial se encuentra entre estos dos extremos, el país A realizará en el mercado mundial una plusvalía extraordinaria, mientras que B no realizará ni siquiera su valor nacional.

Por lo general puede afirmarse que el trabajo es más intensivo, a la par que más productivo, en los países desarrollados, como en los EE.UU., Japón o Alemania. Ambos factores colocan a las clases capitalistas respectivas en una situación internacionalmente ventajosa. Un caso muy especial, sin embargo, lo encontramos en la industria petrolera, cuyas condiciones son peculiares.

Tomemos en cuenta primero el segundo factor, la productividad, que Marx mismo considera el más importante. De nuestra exposición conocemos que la industria petrolera, su tecnología, etc., se desarrolló en los EE.UU. Es desde ese país desde donde se extiende alrededor del mundo, directa y primordialmente, manejada por el imperialismo estadounidense y en segunda instancia por el imperialismo anglo-holandés. De allí que nos sea dado afirmar que la industria petrolera acusa las mismas características tecnológicas y administrativas en el conjunto del mundo capitalista que en los EE.UU. Este hecho lo expresó la SONJ en una de sus publicaciones de la siguiente vulgar manera: "...la industria petrolera del mundo es prácticamente una industria norteamericana..."⁸⁹

O sea, en lo que concierne al factor capital en la industria petrolera, encontramos la misma productividad dentro de los EE.UU. que en los países petroleros, todos integrantes del "Tercer Mundo", y cuya productividad general suele ser baja. Pero hay algo más. Tenemos que tomar en cuenta no solamente el capital sino también las condiciones naturales, la productividad natural de los subsuelos petrolíferos nacionales. En el cuadro 25, comparamos la producción por pozo en los EE.UU. y en los países miembros de la OPEP. Tomamos los datos más recientes, de 1971, y asimismo incluimos a todos los países de la OPEP, no obstante que algunos de ellos no hayan entrado a producir sino después del período aquí referido. Por lo demás, los datos correspondientes a cualquier otro año nos conducen al mismo resultado: la producción promedio por pozo en los EE.UU. no constituye sino una pequeñísima fracción de la misma en los países petroleros. Naturalmente, la producción promedio por pozo no es el único índice determinante para la productividad natural; pero las diferencias son tan extremas que podemos concluir que la productividad natural es mucho mayor en los demás países petroleros, que en los EE.UU. Este hecho es aceptado por todos los conocedores de la materia, sin excepción alguna, y ya nos tocará demostrarlo definitivamente un

⁸⁹ Citado por Frankel, *op.cit.*, p.80, Traducción nuestra.

poco más adelante.

CUADRO 25

La producción por pozo en los EE.UU. y los once países miembros de la OPEP, 1971

<i>País</i>	(1) <i>Producción</i> mb/d	(2) <i>Pozos productores el</i>	(3) <i>Producción por pozo</i> b/d
Estados Unidos	9.529	512.471	19
Abu Dhabi	935	124	7.540
Argelia	793	898	883
Indonesia	892	2.154	414
Irán	4.540	290	15.655
Iraq (31/12/1970)	1.536	118	13.017
Kuwait	3.350	880	3.807
Libia	2.761	962	2.870
Nigeria	1.524	500	3.048
Qatar	430	83	5.181
Arabia Saudita	5.193	1.013	5.126
Venezuela	3.549	11.097	320

Fuente: (1) y (2): MMH, PODE, 1971, pp.162, 171.

(3) = (1) / (2).

Sin embargo, tenemos que insistir en que, en las diferencias observadas en la producción por pozo, influye de manera significativa el régimen de propiedad. Dada la propiedad estatal, en todos los países de la OPEP un yacimiento puede ser explotado como unidad, con algunas docenas de pozos, cuando en los EE.UU., en virtud de la propiedad privada, diferentes productores explotan un mismo yacimiento perforando centenares y hasta miles de pozos por motivos de competencia, sin que por ello en total se logre una producción mayor. Por tanto, la reducida producción por pozo en los EE.UU. en buena parte proviene de un número excesivo de pozos, resultante del régimen de propiedad privada, a lo que hay que añadir finalmente el prorrateo estatal.

Para formarnos una idea sobre las ventajas de la propiedad estatal sobre los yacimientos petrolíferos frente a la propiedad privada, he aquí un ejemplo. En una investigación científica realizada en los Estados Unidos se comparó hipotéticamente la explotación unificada de un yacimiento petrolífero -del campo de Cromwell en Oklahoma- con la explotación llamada "competitiva". Es decir, se compararon los resultados que se hubieran obtenido arrendando el yacimiento como unidad, con los que se estaban obteniendo con arrendamientos de parcelas a

diferentes productores, debido a la propiedad privada. Pues bien, en total, en vez de 474 pozos de exploración y de explotación no se hubieran necesitado más de 202 pozos; y éstos hubieran producido un total de 80 millones de barriles, mientras que los 474 pozos perforados no habían rendido sino 48 millones de barriles. Como consecuencia, el costo unitario de producción del petróleo que era de US\$ 0,30 por barril, no hubiera sido sino la mitad, es decir, US\$ 0,15 por barril.⁹⁰ O sea, las diferencias de productividad natural que existen entre los Estados Unidos y los países de la OPEP se multiplican a su vez por la diferencia existente en el régimen de propiedad.

Por tanto, en lo referente a la industria petrolera. al hablar de baja y de alta productividad, resulta que es el país más altamente desarrollado -los EE.UU.- el que acusa una baja productividad, mientras que los países petroleros, generalmente atrasados, son de alta productividad.

Tomemos ahora en cuenta el segundo factor, la intensidad del trabajo. Por lo general ésta es mayor en los países desarrollados que en los países atrasados. Pero como la intensidad del trabajo que se impone al obrero está en parte ligada a la tecnología empleada, y en nuestro caso ésta es la primera para todos, no será muy grande la diferencia. Podemos por ello suponer, sin peligro de equivocarnos, que las inmensas diferencias en la productividad debidas a las circunstancias naturales y a los regímenes de propiedad, prevalecen y son las decisivas. Serán éstas exclusivamente las que tomaremos en cuenta, suponiendo siempre igual la intensidad del trabajo de los obreros petroleros en todos los países en cuestión, los EE.UU., Venezuela, Arabia Saudita, etc.

Hemos visto cómo el valor nacional del petróleo estadounidense lo determina el trabajo socialmente necesario, representado por el trabajo plasmado en la producción de los pozos marginales; hemos visto asimismo cómo esto conduce a un valor social total de toda la producción muy por encima de la suma de los valores individuales. *Ahora bien, de toda nuestra exposición se desprende que es el alto valor nacional del petróleo estadounidense lo que directamente ha determinado el valor internacional del petróleo, haciéndose ajustes por el factor transporte según la situación cambiante del mercado y las acciones correspondientes del Cártel. De allí, y ello aún después de los ajustes por concepto del transporte, la altísima plusvalía extraordinaria obtenida en los diferentes países petroleros. En efecto, se ha cumplido aquí la condición necesaria señalada por Marx: la ausencia de concurrencia en los países de productividad mayor, lleva a que ésta no haya tenido influencia alguna sobre el valor internacional o mundial.*

Y es que por el mismo desarrollo del mercado mundial ni siquiera es posible,

⁹⁰ Acosta Hermoso, Eduardo H. *Este petróleo es venezolano*, Mérida, 1970, p.67.

para la época en cuestión, hablar de un valor nacional del petróleo, por ejemplo, en Venezuela. La producción petrolera en nuestro país es consecuencia de la iniciativa de compañías extranjeras imperialistas, y fue destinada -en su casi totalidad- al consumo de los países desarrollados, basándose en la existencia previa de un valor internacional del petróleo. Este valor internacional se impuso, como vimos, dentro del mercado nacional, lo que condujo a que -hablando en términos de precios- en Venezuela se consumiera un petróleo carísimo sin que la economía del país llegara a disfrutar de la alta productividad de sus yacimientos petrolíferos. Esta situación no cambió sino después de que por decretos gubernamentales se fijaron bajos precios internos a la gasolina y a los demás derivados y, por tanto, al petróleo crudo consumido en el país.

Pero aun así, existiendo un mercado nacional separado y distinto del mercado mundial, a nuestro juicio no puede hablarse de un “valor nacional” del petróleo venezolano. De hecho, fueron exclusivamente compañías extranjeras las que determinaron el volumen y todas las demás circunstancias de la producción, orientándose por las condiciones prevalecientes en los EE.UU., y solamente de manera muy secundaria, en función de las condiciones naturales. Desde el punto de vista del que estamos considerando la producción petrolera venezolana -el referente a la determinación de su valor- lo correcto es considerar a ésta más bien como parte integrante de la economía norteamericana que de la economía nacional. Y las cantidades relativamente escasas que se vendieron a precio especial, bajo, en el mercado nacional, deben considerarse más bien como parte del conjunto de las relaciones existentes entre las compañías concesionarias y el Estado venezolano, y no a otra cosa, como ya veremos en la próxima parte.

Si bien llegamos a la conclusión de que no es posible contraponer al valor internacional del petróleo los valores nacionales de Venezuela, Arabia Saudita, etc., ello no nos impide, sin embargo, confrontar los trabajos nacionales efectivamente realizados, a la cuantía de trabajo internacional con la cual se intercambian. Será en esta comparación donde encontraremos la causa fundamental tanto de las superganancias de las compañías petroleras internacionales como de los cuantiosos ingresos petroleros de los Estados propietarios de los yacimientos que comparten el botín con las primeras.

En el cuadro 26, tenemos el costo de producción por barril en diferentes países integrantes de la OPEP y en los EE.UU., durante varios años de la década de los sesenta. Todos los diferentes datos aislados que al respecto existen -y citamos algunos- nos permiten afirmar que en la década de los cincuenta, la situación era aproximadamente la misma, excluyendo naturalmente a Libia, Argelia y Nigeria, donde la producción no se inició sino después de 1959. Ahora bien, si suponemos en todos los países la misma composición técnica y orgánica de la producción, y

salarios y sueldos iguales para trabajos iguales, entonces la relación entre los costos de producción refleja la relación entre los trabajos nacionales para crear un barril de petróleo.

CUADRO 26

Costo de producción de un barril de petróleo en los EE.UU. y en diferentes países de la OPEP (US\$)

<i>País</i>	<i>Años</i>	<i>Costo de producción</i>
Estados Unidos	1960-63	1,22
Venezuela	1966-68	0,46
Libia	1966-68	0,16
Argelia	1966-68	0,28
Nigeria	1965-66	0,16
Irán (Consortio)	1963-69	0,10
Iraq	1966-68	0,07
Kuwait	1966-68	0,11
Arabia Saudita	1966-68	0,09

Fuente: Adelman, *op.cit.*, p.76.

Observaciones: Para todos los países petroleros los costos se calcularon *incluyendo* una cuota de ganancia del 20%; para los EE.UU. se tomó una cuota de ganancia del 9%. Más aún, el costo calculado para los EE.UU. es en *boca de pozo*; para los demás se trata de costos *fob*, incluyendo el transporte por oleoducto y el uso de las instalaciones portuarias. Finalmente, el costo de producción en los EE.UU. no ha sido calculado sino para los pozos *no-marginales*, suponiendo una *producción a toda capacidad*. Ajustando por estos dos factores, el hecho de que en realidad los pozos no marginales no produjeron sino a dos tercios de su capacidad, y el que no se tomaron en cuenta los pozos marginales (las dos terceras partes del total de los pozos) el costo de producción de un barril en los Estados Unidos debe estimarse en un monto significativamente mayor a US\$ 2,00.

En ninguno de los costos se ha incluido renta del suelo o impuestos.

Sabemos que en realidad estas suposiciones no se cumplen. En particular, los salarios y sueldos en los EE.UU. son considerablemente mayores que en los países petroleros, lo que resulta en costos menores. Adelman, por su parte, al hacer el cálculo expuesto en el cuadro 26, incluye como “costo” una cuota de ganancia del 9% para los EE.UU. y del 20% para los demás países, lo que por lo menos en parte neutraliza el efecto de los salarios y sueldos más bajos sobre las cifras dadas como costos. Si comparamos los costos de US\$ 2,00 por barril en los EE.UU. (léanse las

observaciones al final del cuadro), de US\$ 0,46 en Venezuela y alrededor de US\$ 0,10 en el Medio Oriente, resulta una relación de aproximadamente 4:1 y de 20:1. O sea, *para producir un barril de petróleo se necesitó cuatro veces más trabajo en los EE.UU. que en Venezuela, y veinte veces más que en el Medio Oriente.*

Pero no olvidemos, que no es el trabajo real que, como promedio, encierra un barril de petróleo lo que determina el valor social de éste, sino el trabajo necesario en la producción de los pozos marginales; o sea, el valor social está bastante por encima del valor individual medio. Luego, pasando a los precios, el precio de producción general es a su vez superior al valor, y finalmente este precio de producción general se infla en virtud de una renta absoluta del suelo, de como mínimo una regalía de un octavo. Es así que para la década de 1949 a 1958 se llega a un precio medio en boca de pozo en los EE.UU. de US\$ 2,74. Los precios estadounidenses determinaron para esa misma década un nivel de precio en el Golfo Pérsico de aproximadamente un 70% de éstos, por los ajustes de transporte, y acaso del 85% para Venezuela. No cabe duda, pues, que como resultado rigieron precios realmente exorbitantes en comparación con el trabajo nacional realizado. La estimación de que una hora de trabajo nacional venezolano se haya intercambiado con cuatro horas de trabajo internacional, y una por veinte en el Medio Oriente, no deja de ser sumamente prudente.

Con respecto a los años anteriores, nuestras conclusiones son idénticas, si bien a partir de niveles, estructuras de precios y resultados numéricos diferentes. En resumen, *para todo el período desde la Primera Guerra Mundial hasta 1959 los precios del petróleo exportado desde los países petroleros, han sido sumamente altos y han representado múltiplos del trabajo nacional realizado en el producto.*

A la luz de estas observaciones se comprende el alcance y la gravedad de los sucesos del año 1959, al separarse los EE.UU. del mercado mundial. La estructura mundial de los precios quedó desprovista de su fundamento, y amenazadas las superganancias que se venían repartiendo las compañías concesionarias y los Estados propietarios. ¿Cómo habría de determinarse en el futuro el nivel de los precios en el mercado mundial? Desde el punto de vista de los costos, los precios en el Golfo Pérsico podrían caer a menos de medio dólar el barril. Todo dependería en adelante de dos factores. Primero, hasta qué punto iba a debilitarse aún más el Cártel, a fortalecerse la competencia, o, por el contrario, a elevarse de nuevo el grado de concentración y de monopolización. Segundo, hemos visto el papel determinante en los precios de la renta absoluta del suelo. Ahora bien, hasta 1959 la renta absoluta del suelo en la producción petrolera estadounidense era determinante para todo el mercado mundial. Fuera de los EE.UU., en los países petroleros, no existía tal renta absoluta. Los precios en el mercado mundial eran determinados exclusivamente por el imperialismo petrolero en base a los precios

estadounidenses. Los ingresos de los Estados respectivos -renta del suelo e impuestos, que examinaremos en las próximas partes- no eran más que una parte de las superganancias derivadas de los altísimos precios monopolistas, sin incidencia alguna sobre estos precios mismos. A partir de 1959 la situación cambia cualitativamente. En el futuro los precios habrían de depender de la acción de los países petroleros, más precisamente, de la renta absoluta del suelo que iba a formarse ahora en el mercado mundial. ¿Hasta qué punto los Estados petroleros irían a ser capaces de defender sus rentas petroleras ante la abundancia existente de petróleo y la caída de precios? A tal fin, para lograr imponer una alta renta absoluta del suelo, los Estados en cuestión se organizaron en 1960 en la “Organización de los Países Exportadores de Petróleo (OPEP)”.

BIBLIOGRAFIA

- Acosta Hermoso, Eduardo H.; *Análisis histórico de la OPEP*, Volumen II, Caracas, 1971.
- Adelman, M. A.; "Efficiency of Resource Use in Crude Petroleum", *The Southern Economic Journal*, Vol. 31 (1964).
- "— *The World Petroleum Market*, Baltimore, 1972.
- Davidson, Paul; Public Policy Problems of the Domestic Crude Oil Industry", en: *The American Economic Review*, Vol. LIII, N° 1, March 1963.
- Elwell & Sutton, L. P.; *Persian Oil -A Study in Power Politics*, Londres, 1955.
- Federal Trade Commission, *The International Petroleum Cartel*. Washington, 1952.
- Gibb, G. S.; Knowlton, E. H.; *History of Standard Oil (New Jersey). The Resurgent Years 1911 - 1927*, New York, 1955.
- Giddens, Paul Henry; *The Beginnings of the Petroleum Industry*, Pennsylvania, 1941.
- "— *The Birth of the Oil Industry*, New York, 1938.
- Glassmire, S. H.; *Law of Oil and Gas Leases*, 1938.
- González Miranda, Rufino; "Conceptos acerca de la evolución histórica del régimen de la propiedad de las minas de petróleo en la legislación venezolana", *Revista de Fomento*, Caracas, 1937.
- Grigg, Vernon Herbert; *The International Price Structure of Crude Oil*, MIT, 1954.
- Helmut J., Frank; *Crude Oil Prices in the Middle East*, New York, 1966.
- Hidy, Rolph W. & Hidy, Muriel E.; *History of Standard Oil Company (New Jersey).Pioneering in Big Business 1882 -1911*, New York, 1955.
- Isay, Rudolf; *Le droit minier des principaux Etats civilisés*, Paris, 1930.
- Kahn, Alfred E.; "The Depletion Allowance in the Context of Cartelization", *The American Economic Review*, junio 1964, Vol. LIV, N° 4, Part. I.
- Leeman, Wayne A.; *The Price of Middle East Oil*, New York, 1962.
- Lenin, V. I.; *El programa Agrario de la Socialdemocracia en la Primera Revolución Rusa*, Obras Completas, t. XIII, Ed. Cartago, 2° Edición.
- "— *Obras escogidas*, en tres tomos, tomo I, Moscú, 1970.
- Lichtblau, John H. & Spriggs, Diliard P.; *The Oil Depletion Issue*, 1959.
- Machlup, Fritz; *The Basing-Point System*, Philadelphia, 1949.
- Marx, Carlos; *El Capital*, Tomo I, Fondo de Cultura Económica, México, 1972.
- "— *Historia Crítica de la Teoría de la Plusvalía*, Fondo de Cultura Económica, México, 1944.
- Mikdashy, Zuhayr; *A Financial Analysis of Middle Eastern Oil Concessions 1901-1965*, New York, 1966.
- O'Connor, Harvey; *L'empire du pétrole*, Paris, 1958.
- Owens, Elisabeth; *The Foreign Tax Credit*, 1961.

Pechman, Joseph A.; *Federal Tax Policy*, Washington, 1966.

Pérez Alfonzo, Juan Pablo: *Venezuela y su petróleo*, Caracas, 1960

Sullivan, Robert E.; *Handbook of Oil and Gas Law*, New Jersey, 1955.

Williamson, Harold F. & Daum, Arnold R.; *The American Petroleum Industry. The Age of Illumination 1859-1899*, Evanston, 1959.

INDICE

PÓRTICO	3
INTRODUCCIÓN	9
PRIMERA PARTE: FUNDAMENTOS TEÓRICOS	11
Capítulo	
1 La producción de mercancías	13
2 Valor de uso y valor de cambio	15
3 El valor; valores individuales y valor de cambio	17
4 Dinero y precio	21
5 El capital y la plusvalía	22
6 La cuota de plusvalía y la cuota de ganancia	24
7 La composición orgánica del capital y la cuota de ganancia	26
8 La cuota general de ganancia, el precio de producción y el precio	28
9 El capital a interés	32
10 Introducción a la ganancia extraordinaria y a la renta del suelo en la producción de petróleo	34
11 La ganancia extraordinaria y la cuota de ganancia extraordinaria	42
12 El movimiento de la ganancia extraordinaria y de la cuota de ganancia extraordinaria	50
13 La ganancia extraordinaria y la situación geográfica de los yacimientos petrolíferos	62
14 La renta diferencial del suelo	73
15 La renta diferencial e inversiones sucesivas de capital	80
16 La renta absoluta del suelo	84
17 La renta del suelo en la exploración	90
18 El transporte y la renta del suelo	92
19 La cuota general de ganancia y la renta del suelo. La distribución de la plusvalía	94
20 La renta por barril y la participación relativa	103
21 La renta del suelo capitalizada	110
22 La “descapitalización” de la renta del suelo capitalizada	114
23 Resumen del análisis de Marx sobre la renta del suelo en la agricultura inglesa. Diferencias entre nuestro planteamiento teórico y el marxista	118
24 La relativa inestabilidad de la industria petrolera en condiciones de competencia	133

SEGUNDA PARTE: EL IMPERIALISMO PETROLERO EN EE.UU.	137
Capítulo	
25 La formación de la renta absoluta del suelo	139
26 La propiedad territorial y la monopolización de la producción de petróleo crudo. La Standard Oil de Rockefeller	159
27 La maximización de la ganancia extraordinaria diferencial	178
28 La partida de agotamiento porcentual	185
29 El régimen impositivo de las compañías norteamericanas	198
TERCERA PARTE: EL MERCADO PETROLERO DESDE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL HASTA 1959	203
Capítulo	
30 La formación del Cártel Internacional del Petróleo	205
a) La situación general de la industria petrolera al terminar la Primera Guerra Mundial	205
b) La Iraq Petroleum Company	209
c) El Cártel Internacional del Petróleo	212
31 La estructura de los precios	222
a) Primer período: de 1921 a 1939	223
b) Segundo período: de 1939 a 1945	238
c) Tercer período: de 1945 a 1959	240
d) Los precios en Venezuela. Los precios de realización, de liquidación y de cotización	257
e) La separación de los EE.UU. del mercado mundial del petróleo	266
32 El valor mundial del petróleo y el precio en el mercado mundial	277
BIBLIOGRAFÍA	281

Los grandes consorcios imperialistas, que controlan la industria petrolera en su fase extractiva, están enfrentados necesariamente a los propietarios de los yacimientos petroleros, bien sea éstos propietarios particulares, como sucede en los Estados Unidos, o bien el Estado, como ocurre en Venezuela. De allí se desprende que la contradicción fundamental que caracteriza al imperialismo petrolero -y que determina su desarrollo histórico particular- sea la contradicción existente entre la propiedad territorial -de un lado- y el capital del otro.

Este estudio es de carácter científico. Ello implica, necesariamente, que su lectura y estudio no sean fáciles. Sin embargo, hemos hecho todos los esfuerzos posibles para usar los métodos analíticos más sencillos, así como incluir siempre las informaciones necesarias, de manera que, en principio, no se necesiten conocimientos previos específicos. Creemos que un nivel medio de formación escolar debería bastar, pero naturalmente solo combinado con el entusiasmo y la disciplina propios de un revolucionario. Es imprescindible que de vez en cuando se interrumpa la lectura, se tomen papel y lápiz, y se sigan los cálculos de los ejemplos que presentamos. Es solamente por esta vía como el lector se familiarizará con esta materia, sin lugar a dudas sumamente compleja.

La importancia fundamental que tiene el problema petrolero en nuestro país es tal que su estudio es obligatorio para todo revolucionario. Con este trabajo esperamos haberlo facilitado, haber abierto un camino que lo pondrá al alcance de todos quienes sienten su urgente necesidad, hoy más que nunca.

¡ADELANTE!

NOTA SOBRE LA SEGUNDA EDICIÓN

La primera edición de este libro data de 1975. Al decidirse su re-edición, 39 años más tarde, en la revisión nos encontramos con muchos errores ortográficos y estilísticos. Decidimos corregirlos, pero con un máximo cuidado de no alterar el significado original del texto. De manera que se trata, efectivamente, de una simple re-edición.

Por otra parte, la presentación de los gráficos y los cuadros los mejoramos gracias a las herramientas que nos ofrecen hoy en día la computación.

Esperamos que nuestro esfuerzo contribuya para que la lectura de esta re-edición se haga más placentera.

Caracas, 2014