



56

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES**

**CAMPUS ACATLÁN**



**“LA RENTA PETROLERA EN MÉXICO. LA RELACIÓN ENTRE  
INGRESOS PETROLEROS Y DEUDA EXTERNA DE 1983 A 1988”**

**SEMINARIO TALLER EXTRACURRICULAR**

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIATURA EN ECONOMÍA**

**P R E S E N T A**

**BRUNO CUÉLLAR SÁNCHEZ**

**ASESORA: MAESTRA TERESA S. LÓPEZ GONZÁLEZ**

28/11/69

**ACATLÁN, ESTADO DE MÉXICO**

**JULIO DEL 2000**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DEDICATORIA:

A TI BETI, POR EL ESTÍMULO QUE ME DISTE PARA PODER CONCLUIR ESTE TRABAJO. CON TODO MI AMOR TE LO DEDICO, PUES LLEGASTE A DESEARLO DE CORAZÓN TANTO COMO YO.

CON MUCHO AMOR PARA GERARDO Y ELISA, POR LO FELIZ QUE ME HAN HECHO Y LA COMPRENSIÓN Y PACIENCIA QUE ME HAN TENIDO.

A MIS PADRES, TERE Y GERARDO, QUE ME DIRON TODO SU APOYO PARA PODER CONCLUIR MIS ESTUDIOS PROFESIONALES, POR EL AMOR QUE ME HAN BRINDADO Y POR EL AMOR QUE LES TENGO.

A MIS HERMANOS, FELIPE, CLAUDIA Y VÍCTOR, POR EL AMBIENTE FRATERNNO QUE NOS PRODIGAMOS, EL CUAL NOS PERMITIÓ SALIR ADELANTE CON MUCHO CARIÑO Y SOLIDARIDAD.

A TODOS MIS FAMILIARES Y AMIGOS, QUE DE DIVERSAS FORMAS HAN INFLUIDO HASTA LA FECHA EN MI FORMACIÓN COMO SER HUMANO.

A MIS COMPAÑEROS DE GENERACIÓN Y A MIS MAESTROS, EN ESPECIAL A MIS AMIGOS, CON LOS QUE APRENDÍ TANTO EN UNA CONVIVENCIA REALMENTE GRATA: LULÚ, EUGENIA, IRMA, TERE LA GRANDE Y TERE LA CHICA. ALBERTO, ADRIÁN, HUMBERTO, ANGEL, LUIS, LUIS ANGEL, JULIO CÉSAR Y JOSÉ LUIS.

A LOS MEXICANOS QUE LUCHARON EN 1938 POR LA NACIONALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA PETROLERA Y A LOS QUE HOY, DESDE DIVERSAS TRINCHERAS, LUCHAN POR UNA NACIÓN EN LA QUE LOS MEXICANOS SEAMOS LOS ARQUITECTOS Y CONSTRUCTORES DE NUESTRO DESTINO, PARA UN MEJOR FUTURO DE NUESTRA PUEBLO.

## INTRODUCCIÓN

En 1982 se inició una nueva etapa en la historia del sistema capitalista internacional, su detonante fue la crisis del sistema crediticio mundial en agosto de ese año, su consecuencia inmediata fue la incapacidad de pago de los países más endeudados. La característica distintiva de esta etapa fue la transferencia de recursos económicos reales de las naciones deudoras a las acreedoras, básicamente de los países subdesarrollados, y especialmente de América Latina, a los desarrollados, fundamentalmente hacia los Estados Unidos. Lo cual dominaría el escenario mundial de los ochenta.

Más allá de la complejidad que ya se empezaba a mostrar en cuanto a la división internacional del trabajo, pues no todos los países subdesarrollados seguían siendo monoprodutores de materias primas, lo cierto es que serían ese tipo de países los que más resentirían la llamada crisis de la deuda. La exacerbada competencia, tendiente a captar divisas del resto del mundo, dio lugar a una permanente sobreproducción de materias primas, con el consecuente deterioro de sus precios relativos. En contraparte, la reducción en su demanda de bienes de capital e intermedios en el mercado mundial, mantuvo deprimida la economía de los países de mayor desarrollo, lo que limitaba su demanda de bienes primarios y presionaba más a la baja los precios de nuestras materias primas.

El origen de esta situación debe buscarse una década antes, en 1971, los Estados Unidos cancelan la convertibilidad del dólar en oro, y se concluye con un periodo de casi un cuarto de siglo de paridades fijas. La crisis del dólar era la expresión monetaria de una crisis estructural que se venía gestando en el lustro anterior, siendo su causa última la pérdida de competitividad de su economía con respecto a las de los principales países europeos y de Japón, las cuales mostraban mayores incrementos en la productividad del trabajo.

Esta crisis estructural, que se inicia en los setenta y que se prolonga durante toda la década de los ochenta, tuvo en el petróleo un importante catalizador de sus consecuencias más inmediatas. La importancia de los hidrocarburos en el mundo

moderno, con mayor primacía en esos años, daba lugar a que los cambios bruscos en sus precios provocaron un fuerte impacto en la inflación mundial. Pero la posibilidad de que ello se tradujera en un hecho real, estuvo dada por el cambio en el control de la etapa extractiva de la industria petrolera, al pasar de las grandes compañías petroleras internacionales a los países productores.

Los países desarrollados lograron adaptarse a la nueva situación, utilizando la inflación mundial para defender sus intereses, aunque no era posible que retornaran a las condiciones previas, entonces su adaptación debía darse sobre la base de un precio alto del petróleo. Eso alteraba los circuitos monetarios mundiales, pues se daba una concentración de divisas en poder de los países productores de petróleo, por lo que un aspecto fundamental de esa adaptación consistía en captar tales recursos a través de la banca internacional con sede en los países desarrollados.

Así fue que se empezó a hablar de los petrodólares, que eran los dólares de los países petroleros captados por la venta de su materia prima, los cuales eran captados por la banca internacional, y reciclados, vía deuda externa, en los países subdesarrollados que más habían resentido la transformación de la estructura de precio en el mercado mundial. De esta forma, se crearon las condiciones para que ese tipo de países, entre los se incluye a México, cayeran en un sobreendeudamiento que los pusiera al borde de la insolvencia permanente.

Dicha insolvencia llegó en 1982 a causa de la caída de los precios del petróleo, lo cual alteró ese circuito de transferencias de fondos que se había venido constituyendo. El cierre de los mercados internacionales de capitales para nuestros países, impidió que se siguiera haciendo un manejo financiero de la deuda, basado en contratar nuevos créditos para cancelar los adeudos que iban venciendo. A partir de entonces, la insolvencia se traducía en la incapacidad para captar los recursos frescos que les permitieran cubrir sus obligaciones derivadas del servicio de su deuda externa. Esos recursos frescos no podían ser otros sino los recursos económicos reales que se captaran por las transacciones mercantiles corrientes con el exterior.

En el caso de México, si bien fueron dramáticos los años de 1982 a 1985, lo cierto es que entonces se siguió contando con precios aun altos para el petróleo, lo que le daba ventaja sobre países que debían captar sus recursos de materias primas no estratégicas, que de por sí partieron de precios más bajos al empezar a deteriorarse en esa década. Pero, a la vez, México no era el tipo de país petrolero cuyas exportaciones de crudo se tradujeran en recursos difícilmente absorbibles por su economía, como sería el caso de la mayoría de los productores del Golfo Pérsico, ya que nuestro país contaba ya con una economía compleja y con fuertes necesidades por satisfacer de su enorme población.

En esa medida, el costo para los mexicanos más empobrecidos, derivado de la estrategia de priorizar el pago de la deuda, fue enorme. Así, el derrumbe de los precios del petróleo a partir de 1986, llevó a que el sacrificio de esa población se hiciera mayor. El intento paralelo que se efectuó para modernizar la economía, si bien aportó bases para un cambio estructural de la misma, no atenuó en nada ese sacrificio y más bien fue un elemento adicional para acentuarlo.

La visión que desde el gobierno se tenía del problema de la deuda, como un asunto de caja y como una cuestión coyuntural la situación internacional del cierre de los mercados de capitales, daba lugar a que se justificara esa estrategia del pago a toda costa. Se esperaba contar en cualquier momento, con mayores recursos, primero por una recuperación de los precios internacionales del petróleo y luego con una reapertura de los mercados del crédito o de una baja sustancial de las tasas de interés. Nada de ello ocurrió como se esperaba, pero mientras tanto México pasó a ser un deudor ejemplar que jugó un papel clave en la estabilidad del sistema bancario internacional en los ochenta.

La historia posterior la conocemos bien, en 1990 se logra una nueva reestructuración de la deuda externa y México retorna a los mercados mundiales de capital. La economía mexicana logra diversificar sus exportaciones, con lo que se disminuye la dependencia del petróleo en el sector externo, pero tal dependencia se mantiene en lo referente a las finanzas públicas.

De esta forma, el sexenio de Miguel de la Madrid constituye un periodo de nuestra historia en el que la renta petrolera tuvo un destino muy evidente, el pago del costo de nuestra deuda externa. No hubo recursos adicionales que sirvieran para ese fin o para la inversión productiva, como fué en el caso del régimen previo de López Portillo o el posterior de Salinas de Gortari.

El nexo entre renta petrolera y deuda externa de 1982 a 1988 aparece con toda claridad, sin elementos que la alteren. La generación de la renta por parte de Petróleos Mexicanos era estrechamente vigilada por el Gobierno Federal, para que alcanzara su mayor monto posible al apropiarla como obligaciones fiscales, a la vez que se aseguraba su forma de divisas para su uso final en el pago del servicio de la deuda externa.

Por ello, en este trabajo se dio prioridad al estudio de la renta petrolera como categoría básica de la investigación. En el Capítulo I se hace un análisis histórico de esta categoría en el contexto internacional, desde los orígenes de la industria petrolera hasta la década de los ochenta. Se da prioridad a las transformaciones en la industria y los consecuentes cambios en las formas de generación y apropiación de la renta petrolera por parte de los distintos agentes que en ella intervienen. Por tal razón, no se aborda aquí en lo particular la historia de la industria mexicana, pues nuestro país se vio marginado de esa historia mundial a causa de la Expropiación Petrolera decretada por Lázaro Cárdenas el 18 de marzo de 1938.

En las cuatro décadas siguientes a la expropiación, el petróleo mexicano se utilizó en lo fundamental para el consumo interno, el mercado internacional le estaba vedado, y así ese recurso natural quedó enteramente a disposición del desarrollo económico nacional, con todas las consecuencias contradictorias del modelo de crecimiento promovido por el estado mexicano. Hacia mediados de la década del setenta, México se reinserta en el mercado petrolero internacional, debido a la transformación de la industria por los principales países productores que nacionalizaron y empezaron a administrar la etapa extractiva de la producción petrolera.

En este sentido, el recuento histórico que aquí se hace, nos permite ubicar el tema de estudio, y a la vez, nos proporciona una visión de conjunto para comprender por qué México vio interrumpida su participación en el escenario petrolero mundial a causa de su enfrentamiento con los intereses de las grandes compañías petroleras internacionales.

En el Capítulo II, se hace un detallado recuento de las cuestiones teóricas sobre la categoría de la renta, para lo cual se parte de las ideas clásicas de David Ricardo y la crítica posterior de Carlos Marx. De ahí, se pasa a la discusión moderna, donde los aportes principales se deben a los continuadores de los dos autores anteriores, a pesar del predominio de las ideas neoclásicas en el pensamiento económico actual, que ha mostrado sus graves carencias para explicar la complejidad del mercado petrolero mundial al centrarse en los aspectos más técnicos, con su pretensión de análisis positivo, y dejar de lado las cuestiones sociales en las que se enmarca la actividad económica. Acorde con esta visión, en este capítulo se concluye con un repaso de lo que es el papel del estado en la economía.

El Capítulo III, contiene los resultados de la investigación, los cuales se divide en tres partes. En la primera, se explica la generación de la renta petrolera, cuantificando la renta que como país productor genera México al exportar hidrocarburos, lo mismo que la obtenida por el consumo en el país. Además, se cuantifica la renta que se genera por ser un país consumidor de hidrocarburos.

En la segunda parte se aborda la apropiación de la renta petrolera por parte del gobierno federal, se revisan los mecanismos fiscales utilizados y cómo se fueron adecuando a lo largo del periodo para hacer coincidir la renta generada con la renta apropiada. Por último, en una tercera parte, se analiza el uso de la renta petrolera para cubrir las obligaciones financieras con el exterior, para ello es necesario ver la forma divisas que adopta la renta petrolera para ese uso final que de ella se hizo.

Así, se integra una visión global donde renta generada, apropiada y utilizada bajo la forma de divisas, muestran sus conexiones lógicas a lo largo de los seis años de la década de los ochenta.

# I.- LA PUGNA POR LA RENTA PETROLERA INTERNACIONAL 1859-1988

## 1- DEL TRUST DE LA STANDARD OIL A LAS GUERRAS COMERCIALES

### 1.1 Orígenes de la Industria Petrolera

El origen de la industria petrolera data del año de 1859 cuando se comenzó a extraer crudo en el estado de Pensilvania, si bien en ese año ya se explotaba comercialmente el petróleo en Rusia, Rumania, Birmania y Canadá, el boom que se inicia en los Estados Unidos se debe a las innovaciones técnicas en la perforación de pozos, la extracción y la refinación del petróleo crudo que permitieron incrementos notables en la producción, a partir de entonces la extracción y procesamiento del petróleo se constituirán en nuevas ramas de la producción capitalista.

El estímulo para el desarrollo de esta industria estuvo dado por la necesidad de remplazar las resinas y grasas animales (sobre todo de ballena) que al escasear venían adquiriendo precios cada vez más altos. El petróleo cubrió la necesidad de energía para el alumbrado público y doméstico, además de servir como lubricante de la maquinaria. Para 1865 la producción de crudo en Estados Unidos alcanzaba los 2.5 millones de barriles anuales, eran miles de pozos los que se explotaban y cientos las refinerías que lo procesaban, ya para 1866 más de la mitad de la producción se exportaba. Entre 1860 y 1880 Estados Unidos fue el único productor importante en el mundo, aunque durante este periodo su participación decreció del 98.4% al 87.6%, respectivamente. No será sino hasta la década del ochenta cuando Rusia surja como un nuevo gran productor y se inicie la competencia en el mercado mundial<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Ver O'Connor (1963) capítulo 2.

## 1.2 La Standard Oil de Rockefeller

En Estados Unidos, de acuerdo a la legislación anglosajona, el propietario del suelo es dueño de lo que hay en el subsuelo y ésta fue la razón de que se multiplicaran rápidamente los pozos en explotación en ese país. A pesar de la gran expansión del mercado, la tendencia a la sobreproducción era constante y se expresaba en el precio del barril, así por ejemplo, de 1859 a 1862 bajó de dos dólares a diez centavos, y si bien es cierto que era reflejo del aumento en la productividad también era consecuencia del exceso de productores los cuales se multiplicaban dado el bajo monto de capital requerido para las labores de perforación y extracción y de los costos decrecientes en los nuevos campos petroleros que se iban descubriendo.

Ante este panorama apareció John D. Rockefeller en el negocio del petróleo en 1865 con una refinería en Cleaveland. Para 1870, funda la Standard Oil of Ohio, con un capital accionario de un millón de dólares, siendo el 27% de su propiedad, para ese entonces esta empresa ya concentraba el 10% de la producción de refinados. En 1871 se asocia con otros refinadores para negociar tarifas más bajas con las compañías ferrocarrileras, las cuales al percatarse de la importancia de la nueva industria acceden a sus peticiones y extienden sus redes hacia las zonas productoras. El beneficio de las menores tarifas atrae a otros productores a la asociación de refinadores, de modo que en 1872, ya controlaban el 20% de la producción, pero los empresarios que se mantenían fuera de esa asociación también pugnaban por tarifas iguales a las del grupo de Rockefeller, y cuando lo lograron éste ya iba un paso adelante de ellos, al disponer de toda una red de oleoductos para el transporte de crudo y refinados.

La asociación de refinadores era básicamente una asociación comercial, pero vista en perspectiva sería la primera etapa de un proceso donde Rockefeller tendería a controlar la industria mucho más allá de lo que eran sus recursos propios o los de la compañía que personalmente dirigía. La segunda etapa fue la de incorporar a sus asociados a la Standard, fue en 1881 que se transformó en la Standard Oil Trust, sus socios le confiaban el control de sus empresas a cambio de

recibir altos dividendos por sus paquetes accionarios, un promedio del 19% anual de 1882 a 1892<sup>2</sup>.

Rockefeller, junto con el grupo de refinadores pusieron orden en la industria, asegurando altos beneficios gracias a la sobreproducción en la etapa de extracción, de la misma forma se beneficiaron de los ferrocarriles y los oleoductos. Esto junto con su estrategia administrativa original, le permitieron aprovechar los mecanismos legales y financieros de una época donde la concentración de la producción tendía al oligopolio, logrando convertir a la Standard Oil Trust en líder de una nueva rama de la producción que aún estaba lejos de alcanzar los niveles de concentración de otras más antiguas.

Se puede decir que con Rockefeller la refinación de petróleo se convirtió en una rama centralizada donde no había una importante concentración de capitales en pocas unidades productivas, lo que le otorgaba una serie de ventajas sobre los gigantes líderes de otras ramas que ven paralizadas sus inversiones por largos períodos. En cuanto a la centralización él pudo alcanzar un control sobre capitales ajenos que le permitieron incrementar el propio sin tener que recurrir al crédito bancario.

### **1.3 Rusia como Nuevo productor de petróleo**

A Rusia habían llegado para explotar el petróleo los hermanos Nóbel en 1875. Para 1883 ya controlaban el 51% del petróleo de la región de Bakú. En 1879 mandaron construir en Suecia el primer buque tanque petrolero, a los pocos años ya disponían de una flota, mientras que la Standard utilizaba barcos de vela para exportar a Europa. En 1883 innovaron el sistema de destilación continua que no sería utilizado en Estados Unidos sino dos décadas después. En 1880 se otorgó una concesión para construir una vía férrea que atravesara el Cáucaso, lo que permitió que en 1883 llegaran vagones tanques al Mar Negro, para de ahí, acceder a los grandes mercados europeos donde los Rothschild se encargarían de su distribución. Pero esta familia francesa se percató de que la fuente del negocio estaba en Rusia por lo que empezaron a extraer y refinar petróleo en Bakú,

---

<sup>2</sup> Ver O'Connor (1963) capítulo 2 y Sampson (1977) capítulo 2.

colocándose atrás de los Nóbels que extraían más hidrocarburos que la Standard y casi la igualaban en refinación y comercialización.

A pesar de que el queroseno y los lubricantes rusos eran reconocidos de mejor calidad que los americanos, la Standard logró sortear la competencia en Europa de modo que al finalizar el siglo XIX, los productores rusos únicamente controlaban un tercio del mercado inglés y un quinto del mercado del resto de Europa. Esto fue un enorme logro para la empresa americana pues el petróleo ruso llegó a representar el 50.9% de la producción mundial en 1900. A comienzos de la década del noventa, cuando empezaba a sentirse la importancia del petróleo ruso, la Standard dejó de vender su producto en la costa este a agentes ingleses que lo revendían en Europa y organizó su propia red internacional de comercialización.

La producción de petróleo en Rusia dio lugar a varios acontecimientos en la industria que posteriormente se volverán a encontrar a lo largo de este siglo: los Rothschild en los ochenta buscaron, una división del mercado con la Standard, la cual se opuso y saldría ganadora en la batalla por el mercado europeo en la década siguiente; en pleno auge de la producción rusa el gobierno zarista buscó incrementar sus beneficios con mayores cargas tributarias, lográndolo con la amenaza de la nacionalización. En la primera década de este siglo y en pleno declive de su producción, vuelven las amenazas de nacionalización. Para favorecer al capital local, pero la oportuna intervención de los gobiernos francés e inglés en 1907 lo impiden. Aunque finalmente la nacionalización, la primera en la historia, se llevaría a cabo poco después de la revolución bolchevique. Por último el traspaso de los intereses locales de los Rothschild a la Royal Dutch-Shell en 1911, y el 50% de los intereses de los Nobel a la Standard Oil of New Jersey en 1921<sup>3</sup>.

#### 1.4 La Royal Dutch-Shell

Los Nóbels y los Rothschild terminan alejándose de la industria, en tanto que la producción rusa dio lugar al surgimiento de dos grupos muy importantes en el escenario petrolero internacional. Los Samuel en Inglaterra, que aprovecharon su

---

<sup>3</sup> Sobre Rusia, los Nobel y los Rothschild ver O'Connor (1963) capítulo 2, aunque hay información adicional en los tres siguientes capítulos.

experiencia en el comercio ultramarino para comenzar a comercializar petróleo ruso de los Rothschild en Europa, sobre todo en el Reino Unido. Su empresa, la Shell, construyó una flota de buques tanques de nuevo tipo que pudieran transitar por el canal de Suéz y así ahorrarse el costoso viaje de rodear África.

Mientras tanto en Asia, una compañía holandesa formada en 1890, la Royal Dutch Company empezaba a adquirir experiencia en la extracción de crudo y comercialización de petrolíferos en las Indias Holandesas (actual Indonesia), en una escala modesta aunque estratégicamente ubicada para explotar el importante mercado asiático. Su falta de materia prima le hacía recurrir al petróleo ruso, así como la falta de mercado en Europa (copado por la Standard) llevaba a Shell a participar en el mercado asiático. Si en Europa no habían podido quebrar el monopolio de la Standard, en Asia sí lo lograría, entre 1894 y 1899 las ventas de la compañía americana disminuyeron 56% en las Indias Orientales y 29% en China.

La Standard buscaba defender sus intereses asiáticos comprando a una compañía californiana para abastecer aquellos mercados, o comercializando petróleo ruso, pero de modo más radical pretendió comprar la compañía holandesa y después la inglesa, sin conseguirlo. La Royal Dutch había pasado a ser una sólida empresa con fuentes seguras de abastecimiento y gran capacidad para expandir sus mercados. En 1896 había repartido a sus accionistas dividendos por 44% y en 1902, ya dirigida entonces por Dietering, repartió beneficios por 36%, por lo que pudo seguir siendo independiente. La situación de la Shell no era tan sólida y flaqueaba en cuanto a sus fuentes de materia prima de modo que en 1902 únicamente otorgó el 2.5% de dividendos a sus accionistas, así que en ese año la Shell, la Royal Dutch y los Rothschild formaban la Asiatic Petroleum Company a partes iguales y en 1907, en plena época de crisis capitalista y de profunda crisis para la industria, se daba la primera fusión de dos grandes compañías petroleras para formar la Royal Dutch-Shell<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Ver O'Connor (1963) capítulo 3 y Sampson (1977) también capítulo 3.

## 1.5 Las Nuevas Compañías Americanas

El nacimiento de la Royal Dutch-Shell había puesto en evidencia que no era suficiente acaparar una abundante producción de petróleo crudo para sobrevivir en el mercado, hacía falta el control directo de la producción. Si la Standard Oil había menospreciado la importancia de la renta petrolera al dominar un mercado sobreofertado de materia prima, el paulatino decaimiento de la producción en el norte los tomó desprevenidos. De tal manera que al iniciarse en 1901 un boom petrolero en Texas se abriría un espacio para el nacimiento de dos grandes compañías americanas.

Si bien el mercado local no estaba copado por la Standard, las pequeñas compañías de diversos estados ya lo saturaban, pero la existencia de un mercado internacional más competido facilitó el surgimiento de la Gulf y la Texaco. La Gulf había comprometido su producción para su venta a la Shell (que buscaba entonces abastecerse de crudo), pero no se concretó el acuerdo al agotarse rápidamente sus recursos en Texas, entonces su situación se hizo precaria y llegaron a proponer su venta a la Standard, pero ésta rehusó por temor a las leyes anti-trust texanas, sin embargo la Gulf logró sobrevivir al encontrar en 1906 nuevos yacimientos en el actual estado de Oklahoma aunque entonces debieron recurrir a los banqueros de Pittsburgh (la familia Mellon) para financiarse y ellos terminarían por controlar a la nueva empresa.

La Texaco también sufrió por el repentino agotamiento de los pozos de Spindltop, pero en 1904 ya disponía de nuevos campos en el mismo estado de Texas, entonces se dedicaron a tejer una red de distribución en el mercado nacional que les permitiera subsistir a la guerra de precios de la Standard. Controlada por inversionistas neoyorquinos, la Texaco nace como una empresa integrada, al igual que la Gulf, con una sólida base en la etapa de extracción, en 1904 Texaco ya producía el 5% del petróleo estadounidense, con buena técnica de refinación que les permitía aprovechar todos los subproductos refinados y con sistemas de comercialización que les daban estabilidad en el mercado<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Ver Sampson (1977) p.p. 62-67.

## 1.6 La disolución de la Standard y la era del Automóvil

La industria automotriz nace con el siglo XX dando lugar a que fuese adquiriendo mayor importancia la producción de gasolina que la de queroseno. El procesamiento del petróleo crudo hacía inevitable que esos dos petrolíferos resultaran de una producción conjunta en la refinación, la gasolina era el subproducto menos valioso pues era muy explosiva, sin embargo esa característica la hizo apreciada al surgir el motor de combustión interna. Anteriormente la gasolina era arrojada a los ríos o mezclada con el queroseno en la medida que el consumidor lo permitiera; se apreciaban más los crudos pesados que rendían más queroseno, pero con el automóvil empezó a cambiar la preferencia por los crudos más ligeros.

En la primera década del siglo, la industria del automóvil no se extendió al punto que pudiera desplazar la gasolina al queroseno como principal petrolífero, pero el uso del queroseno estaba entrando en crisis a causa del nacimiento de la energía eléctrica como una fuente más segura para el alumbrado. En 1908 se alcanzó el máximo histórico de ventas de queroseno, pero en 1909 Henry Ford comienza la producción en serie de automóviles y a partir de ahí se expande notablemente la industria automotriz y el consumo de gasolina.

Mientras tanto, la Standard Oil había podido ir sorteando las amenazas anti-trust que existían en Estados Unidos desde su nacimiento. En 1890 se firmó la Ley Sherman que declaraba "ilegales a los trusts y uniones que restrinjan el comercio y la producción" al principio no se hizo efectiva aunque llevó a ser más cautelosa a la compañía que cambió su forma legal de trust a holding. Pero con la llegada a la presidencia de Theodore Roosevelt se comenzó la investigación que conduciría al juicio en contra de la Standard, por lo que ésta debió desmembrarse en 33 empresas en el año de 1911.

Se cerraba una época en la industria petrolera, con Rockefeller la Standard había creado un nuevo tipo de combinación industrial a partir de pequeños refinadores, había controlado la producción de crudo sin tener que participar directamente en la fase extractiva, facilitó la homogeneización de las técnicas de

refinación produciendo una mercancía standard, había promovido el consumo en masa de queroseno al estimular la producción de lámparas económicas accesibles a todos los grupos sociales. Por otro lado, la Standard se fue convirtiendo en un gigante más de la economía mundial, lo que la colocaba ventajosamente dentro de su actividad, de modo que se podía aprovechar de cualquier novedad sin tener que ser ya más el pionero. Por ejemplo: controló los oleoductos que empezaron a construir refinadores independientes para defenderse de los acuerdos de Rockefeller con los ferrocarriles; aprovechó las técnicas modernas para la refinación innovadas por otros; se fue apropiando de reservas en Estados Unidos al comprar pequeñas empresas que habían realizado la labor de descubrir nuevos yacimientos. Posteriormente, haría lo mismo en otras partes del mundo; se expandiría con el uso de buques tanques innovados por otros y aprovecharía los nuevos mercados abiertos por la venta de combustibles.

En fin, la Standard daría lugar a 33 nuevas empresas, entre ellas tres de las más importantes hasta la actualidad: la Standard Oil of New Jersey (después conocida como Esso y actualmente como Exxon), la Standard Oil of New York (SOCONY, después conocida como Mobil) y la Standard Oil of California (SOCAL, después conocida como Chevron). Estas empresas heredarían el gigantismo de su antecesora y pasarán a ser protagonistas fundamentales en la historia de la industria petrolera a lo largo del resto del siglo XX<sup>6</sup>.

## **1.7 Política y Petróleo ante la 1ª. Guerra Mundial**

Además de la industria automotriz, otra importante actividad demandante de petrolíferos que nace a principios de siglo fue la transportación marítima. Los ingleses tenían interés por reconvertir su flota naval de carbón a petróleo, pero para ello necesitaban un suministro confiable. Se habían acercado a Samuel de la Shell, sin embargo las dificultades de esta empresa para abastecerse de materia prima y su posterior fusión con la holandesa Royal Dutch, hicieron desistir al almirantazgo británico de cerrar tratos con ella.

---

<sup>6</sup> Ver Sampson (1977) capítulo 2.

Mientras tanto, el inglés William Knox D'Arcy había conseguido una concesión en Persia que abarcaba un millón y cuarto de kilómetros cuadrados, en 1908 por fin pudo descubrir petróleo, pero la escasez de recursos lo llevó a aceptar la propuesta del gobierno británico de unirse a los escoceses de la Burmah Oil Company para formar la Anglo-Persian Oil Company (posteriormente Anglo-Iranian Oil Company y después British Petroleum). La nueva compañía se abocó a construir la infraestructura necesaria para sacar el petróleo al Golfo Pérsico y levantar una refinería en Abadán. Para 1914 y en vísperas de la primera guerra mundial, las obras estaban concluidas mientras que Churchill, al frente del Almirantazgo Británico, lograba que su gobierno adquiriera el 55% de la compañía, con lo que ésta adquiriría gran solidez financiera y los ingleses lograban por fin el abasto seguro para su flota naval.

Mientras tanto en Europa, Rumania pasó a ser un importante abastecedor de crudo ligero y se convirtió en campo de batalla de las grandes compañías, la Standard Oil, la Royal Dutch y también el Deutsche Bank de Berlín, ya que los alemanes buscaban fuentes confiables de crudo ante el monopolio europeo de la Standard. La producción rumana se multiplicó por 7.4 entre 1900 y 1915, aunque su participación en la producción mundial únicamente pasó del 1.1% al 2.8%, siendo más bien su importancia geoestratégica, al ser la fuente de recursos más cercana a los grandes mercados europeos.

El objetivo de los alemanes era acceder a Turquía, de hecho ya construían un ferrocarril para unir Estambul con Berlín. En 1912 el Deutsche Bank de Berlín participa en la formación de la Turkish Petroleum Company con una participación del 25%, otro tanto de la Royal Dutch Shell y el 50% de la Anglo-Persian. La esperanza de los alemanes era la de liberarse del monopolio de la Standard en su país que al dosificarles el abasto de crudo les ponía una traba enorme a la expansión de su aparato militar. Años antes los alemanes habían intentado algo similar con el petróleo ruso y rumano de los Nóbél y los Rothschild, pero no lo lograron, como tampoco llegarían a lograrlo con el petróleo turco<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Ver O'Connor (1963) capítulos 4 y 5.

## 1.8 Las Guerras Comerciales en la década de los veinte

Durante la guerra Rusia prácticamente desapareció del mercado petrolero mundial, los estadounidenses debieron incrementar su producción y México pasaría a ser el principal productor mundial en 1921. Los años de guerra pasaron a ser una época de bonanza para las grandes compañías que habían logrado consolidarse en el periodo previo, pero el equilibrio de fuerzas entre ellas se alteraría notablemente.

En el año de la disolución de la Standard, la Royal Dutch Shell de Dietering penetró el mercado norteamericano y, de acuerdo a su opinión, tal disolución era una argucia legal para proteger a la Standard. Su punto de vista debe haber sido equivocado si pensamos que la dislocación del monopolio americano dio lugar a dos grandes empresas muy escasas de petróleo (la Exxon y la Mobil) y nada más una autosuficiente (la Chevron). La Standard no se había preocupado por tener fuentes importantes de petróleo fuera de su país (en la primera década del siglo no llegó a controlar ni el 1% de esas reservas), frente a la guerra esto vino a ser un punto débil pues se requería petróleo cerca de los lugares de consumo. La empresa anglo-holandesa desplazó a la Standard en muchos mercados tanto en Asia como en Europa y la clave de su éxito estaba en el control del petróleo como materia prima, al terminar la guerra la Royal producía el triple de crudo que la Standard y aun dentro de los Estados Unidos su producción era mayor.

A comienzos de los veinte el saldo del mundo del petróleo era que los ingleses controlaban el grueso de las reservas mundiales, las compañías americanas hablaban de un declive en sus disponibilidades y pugnaban por participar en las nuevas concesiones en Medio Oriente apelando a la política de "puertas abiertas", resultado de la Conferencia de San Remo donde se negociaban las condiciones de paz con Turquía. Entonces, el gobierno estadounidense comenzó una política internacional más activa en la esfera del petróleo, como las fuentes de crudo ligero que se demandaba para la producción de gasolina estaban en el Medio Oriente buscaría la instalación de sus compañías en la zona.

Por un lado, estaba la presión del gobierno estadounidense, pero por el otro estaba la actitud beligerante de la Standard por recuperar terreno perdido en el mercado mundial. El campo de batalla fue el Oriente, como ya lo había sido en otros tiempos, pero ahora ya no contaba la Standard con las ventajas anteriores. Antes podía realizar guerras de precios desgastantes al disponer de una producción y un mercado local en su país, donde le sacaba todo el provecho a su materia prima, por lo que podía vender barato en Asia sabiendo que sus rivales sufrirían pérdidas considerables al no disponer de mercados para toda una serie de derivados. En los años veinte esto había cambiado, la Standard ya no controlaba el grueso de la producción local, además de sufrir en su propio mercado la competencia de la Royal, la cual ya contaba con mercados para toda clase de petrolíferos que le permitía maximizar las utilidades.

Dietering adquirió en 1911 los intereses de los Rothschild en Rusia y la Standard Oil of New Jersey adquirió en 1921 el 50% de los intereses de los Nóbél, con la revolución y la posterior nacionalización del petróleo ruso, ambas compañías habían acordado actuar conjuntamente con la idea de rescatar sus intereses a través de una empresa conjunta para comercializar en occidente ese producto, mientras que paralelamente se veía la obtención de una indemnización. Sin embargo, Dietering consideraba que el nuevo poder bolchevique no duraría y pretendía acelerar su caída con un boicot, la Jersey estaba atada a los acuerdos con la Royal, pero su hermana la SOCONY comenzó a comprar crudo ruso para competir con la Royal en la India<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Ver O'Connor (1963) capítulos 5 y 6.

## 2- DEL CARTEL DE LAS GRANDES COMPAÑÍAS A LA COMPETENCIA EMPRESARIAL EN EL MERCADO MUNDIAL

### 2.1 Los Acuerdos de Achnacarry y el Nacimiento del Cartel

Finalmente, la crisis que comenzó en Inglaterra en 1928 y se extendió al resto de Europa, llegando a fines de 1929 a Estados Unidos, creó el contexto económico necesario para un acuerdo de fondo entre las grandes compañías petroleras internacionales. Primero había que resolver sobre la pretensión de Estados Unidos de participar del petróleo turco, esto se logró con el Acuerdo de la Línea Roja en julio de 1928, por el cual se definía un criterio de participación en la Irak Petroleum Company (IPC, antigua Turkish Petroleum Company): British Petroleum, Royal Dutch Shell y la Compañía Francesa de Petróleos (CFP) el 23.75% cada una, la Standard Oil of New Jersey y la Standard Oil of New York el 11.875% cada una, y el restante 5% para el señor Gulbekián quien se había hecho cargo de negociar la obtención de la concesión original.

La nueva empresa desplazaba a los intereses alemanes de la concesión original y abría las puertas a los franceses y a los estadounidenses, la intención era que dentro de los márgenes del antiguo imperio turco (que incluía Turquía, Siria, Jordania, Iraq y Arabia Saudita) las compañías integrantes de la IPC debieran actuar de común acuerdo.

El 17 de septiembre de 1928 en el Castillo de Achnacarry, en Escocia, representantes de la British Petroleum, de la Royal Dutch Shell y de la Standard Oil of New Jersey signan una serie de acuerdos que serían conocidos como As Is Principles. En este acuerdo se reconocía que: “hasta el presente cada gran unidad se ha esforzado por ocuparse de su propia superproducción y de acrecentar sus ventas en detrimento de alguna otra. El efecto ha sido una competencia destructiva más que conservadora, que condujo a precios de venta mucho más elevados”. Esto abría por fin la oportunidad de llegar a un acuerdo que hacía cuarenta años habían buscado los Rothschild y veinte años antes Dietering.

Se trataba de los siguientes siete acuerdos: 1) se mantendría la cuota de mercado, de cada empresa, vigente en ese momento, para el futuro; 2) en caso de compra - venta de petróleo entre los signatarios, el precio mínimo será el de costo de producción y el máximo el costo que tendría el comprador si debiera producir ese petróleo; 3) no crear instalaciones nuevas que sean innecesarias en función de la demanda; 4) reordenar el abasto a los mercados de acuerdo a consideraciones geográficas; 5) economizar en el transporte; 6) reordenar la producción geográficamente de acuerdo a los mercados que abastecen; 7) condena a toda medida que encarezca el producto y disminuya su consumo. Estos acuerdos se complementaron con algunas disposiciones prácticas donde se resaltaba: la no inclusión tanto de las exportaciones estadounidenses como de las importaciones que ese país realice y el precio de los productos se fijará de acuerdo al precio que en el mercado de que se trate tenga el mismo producto procedente del Golfo de México.

Estas medidas configuraban claramente un cartel internacional, pero además resalta el hecho de dejar fuera a los Estados Unidos de estos acuerdos, de hecho no serían operativos tales acuerdos sin el ordenamiento del mercado de ese país, pero su solución sería dejada en manos estadounidenses. Precisamente este asunto se pondría al orden del día cuando en octubre de 1930 se descubrieran nuevos yacimientos en Texas que llevarían el precio del crudo a diez centavos, por lo que se estableció un sistema de cuotas para regular la producción en el mercado local. La multitud de productores terminaron aceptando la regulación como único medio de retener su renta petrolera ante una situación de sobreproducción potencial permanente, de esta forma los intereses de las grandes compañías convergían con las de los pequeños productores del principal país productor<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> Para los acuerdos de Achnacarry hay buena información y análisis en Angelier (1980) p.p. 80-85, también hay información en Durand (1965) p.p. 12-14. Estas obras contienen también algunas referencias a la historia de la industria petrolera internacional, de utilidad en otros apartados de este trabajo.

## 2.2 Las Concesiones en los Nuevos Países Productores

Ya hemos visto dos tipos de concesiones, la de Irán que acaparaba al 100% la British Petroleum y la de Irag que se repartían la BP, RDS, CFP, SOCONY, SONJ y Gulbekián como resultado del Acuerdo de la Línea Roja, por lo que la participación en Abu Dabi y Qatar (en la península arábiga) tendrían la misma composición.

En esa época se otorgaban concesiones coloniales, como serían llamadas posteriormente por la OPEP, por unos miles de dólares las adquiría cualquier gente con la intención de venderlas a la compañía que se interesara. Así por ejemplo, en Bahrein un neozelandés obtuvo la concesión que ofreció primero a la British Petroleum y luego a la Standard de New Jersey sin que se interesaran, por fin la pudo vender a 50 mil dólares a la Gulf, pero esta decidió no usarla para no contravenir el acuerdo de la Línea Roja, por lo que la terminó transfiriendo a la SOCAL por el mismo precio. En Arabia Saudita ocurrió exactamente igual y la SOCAL se hizo de otra fuente más de crudo, pero para esta empresa su principal problema no era la disposición de materia prima sino los mercados, por lo que se alió con la Texaco que disponía de una extensa red de distribución repartiéndose al 50% ambas concesiones, aunque en este caso, las inversiones requeridas eran de tal magnitud que ofrecieron recortar al 30% la participación de cada uno de los socios originales para abrir espacio a la SOCONY y a la SONJ con 20% cada una, la primera optó por tomar nada más el 10% (típico error grande de una gran empresa) por lo que la segunda se quedó con el 30%, lo que sería el principio del fin de los acuerdos de la Línea Roja.

En Kuwait, en la península arábiga pero fuera de la línea roja, la Gulf obtuvo la concesión. Hasta ese momento la British Petroleum no había mostrado interés por las concesiones en la región a causa de su abasto seguro en Irán, pero ahora era el gobierno británico el que demandaba la participación directa de su empresa en ese enclave colonial inglés, así que finalmente la Gulf y la BP participarían a partes iguales en el consorcio kuwatí. Por último, en Omán la RDS obtuvo el 85% en la concesión y el restante 15% empresas independientes.

Debe señalarse que Irán solo contribuía con el 3.1% de la producción mundial antes de 1940, mientras que el conjunto de la región del Medio Oriente no empezará a tener importancia sino hasta fines de la década del cuarenta. Esto indica que los acuerdos entre las grandes empresas eran de largo plazo, con el sistema de crear consorcios con base en concesiones que abarcaban grandes territorios podían planear las actividades de prospección, exploración y perforación abaratando costos y colectivizándolos entre ellas. El modelo que impulsara Gulbekián en 1912, con sus socios ingleses y alemanes, se adoptaría como el esquema de trabajo de las grandes compañías en los nuevos países petroleros<sup>10</sup>.

### **2.3 La Situación ante la 2ª. Guerra Mundial**

Mientras se definía en Medio Oriente el sistema de producción futura, en 1940 Estados Unidos seguía siendo el principal productor mundial, ese año aportó el 62.9% y el 66% en 1945. Mientras tanto Rusia se había alejado del mercado y México había iniciado su declive exactamente después de alcanzar el primer lugar en producción mundial en 1921. El agotamiento acelerado de sus pozos durante la primera guerra mundial y las disposiciones legales derivadas de la nueva constitución de 1917 hicieron que se perdiera interés por el petróleo mexicano.

En el momento en que México era marginado por la industria petrolera internacional Venezuela saldría al relevo para pasar a ser ya en 1930 el segundo productor mundial, después de Estados Unidos. La situación en México derivaría en la nacionalización de la industria petrolera en 1938, mientras que en Venezuela la Standard de New Jersey, la Royal Dutch Shell y la Gulf trataban de imponer un esquema lo más parecido al impulsando en Medio Oriente. Venezuela pasaría a ser el gran orgullo de la SONJ, y como había ocurrido en México, no fue ella la encargada de descubrir nuevos yacimientos sino que los adquirió de la pequeña Standard de Indiana, y con ese petróleo la actual Exxon pudo incrementar enormemente sus reservas al grado de que a fines de los treinta ya rebasaba a la Shell en producción de crudo. El petróleo venezolano lo controlaban íntegramente la Exxon (50%), la Royal Dutch Shell (35%) y la Gulf (14%), en 1937 estas

---

<sup>10</sup> Sobre las concesiones puede consultarse Chevalier (1974) p.p. 18-28, también Angelier (1980) p.p. 111-116

empresas firman un acuerdo que reeditaba, con sus peculiaridades locales, el de Achnacarry con la finalidad de controlar el petróleo del país sudamericano durante los siguientes veinte años<sup>11</sup>.

Durante la segunda guerra mundial los alemanes no llegaron a ocupar algún país petrolero (como el caso de Rumania en la primera guerra), si bien invadieron el norte de África creando temor entre los aliados, lo que llevó a Franklin D. Roosevelt a declarar punto estratégico la península arábiga. Lo cierto es que los nazis no perdieron la guerra por falta de petróleo, su suministro no dejaba de ser incierto, pero pareciera que ahora la política de las grandes empresas era la de hacer simples negocios y no ya la de apoyar a sus gobiernos en contra de sus enemigos. Ciertamente que sus ganancias fueron muy altas apoyando a los aliados en la primera guerra mundial, pero con la segunda buscaban duplicarlas aportando petróleo a quien lo necesitara, fuese de uno u otro bando. Tanto la Exxon como la Royal Dutch Shell y la Texaco se las ingeniaban para suministrar petróleo a los alemanes.

## **2.4 El Cartel y los Precios del Petróleo en la Posguerra**

Si alguien se quejó durante la segunda guerra mundial de las compañías petroleras fue la marina británica, por los precios que debía pagar en el Medio Oriente por el crudo extraído y procesado por súbditos del imperio. Con el acuerdo del cartel petrolero el precio del petróleo se había establecido de tal forma que en cada mercado sería igual al del crudo procedente del Golfo de México, de modo que en el Golfo Pérsico su precio sería igual a la del producto americano con todo y costo de transportación, a esto es a lo que se llamó el flete fantasma.

Este sistema de precios llamado Gulf Plus, en apariencia aberrante, tenía su lógica para las compañías que buscaban maximizar su renta petrolera. La lógica que lo sustentaba estaba en el hecho de que los Estados Unidos seguían siendo el principal productor y exportador del mundo por un lado y, por otro, el mercado más importante del resto del mundo era el europeo que se encuentra más próximo a América (sea Estados Unidos o Venezuela) que al Medio Oriente. Pero si tomamos

---

<sup>11</sup> Sobre el petróleo en Venezuela puede verse O'Connor (1963) capítulos 10 al 12.

cualquier otro punto del globo terráqueo se dan situaciones absurdas, como podía ser el caso de una región petrolera muy distante del Golfo de México el crudo en ese mercado alcanzaría su nivel máximo, cuando el producto se extrae ahí mismo. El problema consistía en que los países en esa situación no tenían la fuerza para cuestionar el mecanismo de fijación de precios, mientras que la armada británica sí podía hacerlo.

Como resultado de lo anterior se comenzó a usar a fines de la guerra un nuevo sistema según el cual la igualación del precio se daría ya no en los centros de consumo sino en las zonas productoras, lo que daba lugar a que el producto americano fuese más barato en toda Europa Occidental, igualándose su precio con el crudo del cercano oriente en el Mediterráneo, por Malta. Así la armada británica podía comprar crudo más barato en el Golfo Pérsico (al mismo costo de un buque que se surtiera en el Golfo de México), pero en cambio ahora le resultaría más caro el combustible de oriente que el americano si se debiera abastecer en Inglaterra.

Por tal razón se pasó a un nuevo sistema en 1948, el Doble Basing, en donde la igualación del precio del petróleo americano y el de Medio Oriente se daría en Inglaterra, lo que significaba el abaratamiento de los crudos asiáticos en Europa; pero posteriormente el precio de esos crudos siguió bajando de modo que para 1950 ya costaba lo mismo el producto de Medio Oriente y el de Texas en el mercado de Nueva York.

Estos cambios en el sistema de precios que claramente favorecían a Europa se pudieron dar en la medida de que los Estados Unidos veían disminuir rápidamente su producción, a la vez que crecía enormemente su consumo. Ahora, el petróleo del Medio Oriente se requería para abastecer la creciente demanda europea, pues la reconstrucción de posguerra orientaba la planta productiva hacia un mayor consumo de hidrocarburos, en detrimento del tradicional consumo de carbón<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> Sobre los sistemas de precios puede verse Angelier (1980) p.p. 84-85 y 95-100, además de referencias en prácticamente en todos los autores hasta ahora citados.

## 2.5 El Cartel y los Países Productores de Petróleo

La era de las concesiones había dejado a los países productores muy pobres resultados económicos. Habían hipotecado su riqueza natural a un plazo excesivamente largo por una escasa derrama de recursos que realizaban las compañías. En efecto, los sistemas fiscales se limitaban a una regalía (royalty), que en el mejor de los casos lleg o a ser del 10% del valor del producto, pero sobre todo estaban sometidos a un sistema que regulaba la producción de esos países no en función de las necesidades locales sino de los intereses globales del cartel.

Así que la doble estrategia que siguieron los países petroleros fue la de reformar las concesiones originales para recuperar áreas explotables susceptibles de ser aprovechadas, por nuevos agentes en la industria por un lado y, por otro, la de exigir mayores ingresos por sus recursos cedidos. En 1948 Venezuela se puso a la vanguardia en estas luchas y logró establecer el sistema de 50% - 50% en el reparto de las utilidades de las compañías. Además de fijar una tasa de regalías del 12.5%, con esto, por primera vez, los países petroleros accedían a una parte significativa de la renta petrolera.

Lo anterior se logró debido a que se aprovechó la mayor disponibilidad del gobierno de los Estados Unidos a causa del inicio de la guerra fría y del antecedente de la nacionalización mexicana. El gobierno estadounidense prefería llegar a un buen acuerdo con Venezuela que arriesgarse a perderlo todo, como ocurrió una década antes con su vecino del sur. Las compañías americanas no se opusieron al acuerdo, pues el costo lo pagaría su gobierno al establecerse un crédito fiscal, de tal forma, que lo pagado por las compañías en Venezuela lo deducirían en sus declaraciones de impuestos en su país.

Los países del Medio Oriente rápidamente buscaron el mismo beneficio, pero el problema estaba con las compañías no americanas (la Royal Dutch Shell y la British Petroleum) que se encontraban bajo condiciones fiscales diferentes en sus países de origen, además de que el gobierno inglés no se mostraba tan dispuesto como el americano para absorber la pérdida fiscal. La consecuencia de lo anterior

fue que Irán, el único país donde el 100% de la concesión pertenecía a una compañía inglesa (la British Petroleum), nacionalizó su industria en 1951.

Estados Unidos tomó el asunto en sus manos y a través de la CIA logró finalmente derrocar a Mossadeh, y aunque ya no fue posible revertir la nacionalización, sí lograron establecer un acuerdo tan seguro para las compañías como el sistema de concesiones. Con la característica de que ahora se trabajaría en Irán bajo el sistema de consorcio que caracterizaba a los demás países del Medio Oriente. La participación de BP se reducía al 40%, y entraban la RDS con el 14%, la Gulf, Texaco, Socal Socony y SONJ con el 8% y la CFP con el 6%. La participación inglesa seguía siendo mayoritaria (54% del total en manos de sus dos compañías), aunque ahora ya debían utilizar el sistema fiscal americano para incrementar las contribuciones al país petrolero<sup>13</sup>.

Así Irán pasó a ser el país donde se encontraban presentes todas las grandes compañías internacionales: la Exxon, antigua Standard Oil of New Jersey, que tenía presencia también en Venezuela, Iraq, Qatar, Abu Dabi y Arabia Saudita; la Royal Dutch Shell con participación en Venezuela, Iraq, Qatar, Abu Dabi y Omán; la British Petroleum en Iraq, Qatar, Abu Dabi y Kuwait; la Chebron (antigua Standard Oil of California) en Arabia Saudita y Bahrein; la Mobil (antigua Standard Oil of New York) en Iraq, Qatar, Abu Dabi y Arabia Saudita; la Texaco en Arabia Saudita y Bahrein; la Gulf en Venezuela y Kuwait. Estas empresas son las que llegarán a ser famosas como "las siete hermanas", aunque hay quienes hablan de una octava hermana refiriéndose a la Compañía Francesa de Petróleos (CFP) que al ser propiedad de un país triunfador en la primera guerra mundial pudo aprovechar los acuerdos de la Línea Roja y participar en los consorcios de Iraq, Qatar, Abu Dabi y posteriormente en Irán.

---

<sup>13</sup> Sobre los acontecimientos en esa época en Irán ver O'Connor (1963) capítulos 23 y 24, y sobre las pugnas por el sistema 50%-50% ver la referencia a Venezuela, además de que todos los autores tratan el asunto del llamado "fifty-fifty", en el caso de Chevalier y Angelier hay un tratamiento más analítico del asunto.

El balance petrolero había quedado muy favorable para los intereses estadounidenses. Si al final de la primera guerra habían visto con temor que los ingleses disponían del grueso de las reservas en el mundo, ya antes de la segunda guerra mundial lograron instalarse en el Medio Oriente, y en la posguerra, ya como potencia hegemónica, penetraron en Irán, el único país productor importante donde faltaba la presencia de las compañías americanas.

El cartel petrolero internacional, al controlar íntegramente la producción mundial podía regular la oferta en los mercados, lo que les permitía fijar precios altos a los petrolíferos. Esto, por si mismo, aseguraba beneficios extraordinarios, mismos que crecían con costos menores, gracias al sistema de consorcio con que laboraban en los países petroleros. Por otra parte, el riesgo en las actividades previas a la producción se repartía entre las compañías integrantes y no había duplicación de inversiones en ninguna fase de la industria. La colaboración entre las empresas integrantes del cartel se daba en todos los niveles: en la exploración, la producción, la transportación y la comercialización. De hecho, no existía en los cuarenta un mercado internacional de petróleo crudo, de modo que precio cotizado (posted price), era únicamente de referencia para algunas operaciones entre compañías con excedente en su producción y otras con déficit, o para fines fiscales, sea para el pago de contribuciones al país propietario del recurso o para ubicar costos y ganancias adecuadamente, según conviniera, en la red de países donde laboraban.

La regulación de la producción además de ser totalmente ajena a los países petroleros, que por tanto pasaban a ser simples estados rentistas sin ninguna injerencia en la industria, permitía a las compañías usar criterios netamente políticos en su accionar en cada uno de esos países. Así por ejemplo, después del derrocamiento de Mossadeh en Irán, entraron todas las compañías del cartel en el consorcio local, y aprovecharon esa circunstancia para usar esa nación como estabilizadora de la producción mundial. Los franceses deseaban entrar a Arabia Saudita apelando al acuerdo de la línea roja, pero ante la negativa americana se les compensó permitiendo incrementar su producción en Iraq. Cuando Iraq nacionalizó las reservas no explotadas de crudo, a principios de los sesenta,

entonces Arabia Saudita comenzó a subir espectacularmente su producción. A fines de los cincuenta Venezuela pretendía mayores tasas tributarias y se le castigaba reduciendo el precio de sus crudos pesados. Después del cierre del Canal de Suez y su nacionalización por los egipcios se estimula la producción en los países africanos cercanos al Mediterráneo, sobre todo de Libia que poseía un régimen político confiable para occidente. Estos son únicamente algunos de los muchos ejemplos de la forma en que se manejaba el cartel de las grandes compañías petroleras.

## 2.6 Las Nuevas Compañías Petroleras

La estrategia de los países productores de recuperar áreas susceptibles de nuevas concesiones requería de un nuevo tipo de compañías que estuvieran dispuestas a invertir para aprovechar el recurso sin limitarse a agregar las nuevas concesiones a sus reservas petroleras, como hacían las integrantes del cartel. La idea de los países petroleros era que realmente se usaran sus recursos para asegurarse ingresos fiscales.

La posibilidad de hacer eso efectivo estuvo dada por varios factores que dieron lugar al nacimiento de ese nuevo tipo de compañías. La situación de posguerra en Europa y la reconstrucción vía el Plan Marshall colocaba a ese continente en una situación de escasez permanente de divisas. De ahí que hayan pugnado por un abasto de crudo a menor costo procedente del Medio Oriente, pero a final de cuentas éste lo realizaban las compañías del cartel por lo que los derivados de sus refinerías seguían siendo caros. Por tal razón, se comenzaron a formar empresas estatales en los países consumidores, primero en Europa y luego en el resto del mundo, que tomaban como modelo a la British Petroleum. Pretendían la integración vertical que les asegurara una fuente propia de materia prima, tener sus propios medios de transportación, industrialización y distribución en sus mercados. El logro de estos objetivos se puede decir que fue desigual en cada caso concreto, pero algo que vino a ayudar, a fines de los cincuenta, fue el suministro de petróleo ruso a Europa, aprovechando los excedentes que generaban los nuevos yacimientos de ese país.

Bajo esta idea se formaron empresas como el Ente Nacional de Hidrocarburos (el ENI italiano); la Compañía Arrendadora del Monopolio de Petr6leos (espa1ola), la Compañía Petrolera de Exploraci3n (japonesa), la Compañía Exploradora y Explotadora de Petr6leo (francesa), igualmente se formaron empresas similares en otros pa1ses como B6lgica (Petrofina), en Austria (OEMV), para extenderse posteriormente a pa1ses consumidores del resto del mundo no desarrollado.

Un segundo tipo de empresas se trataba de las compa1as privadas independientes, no vinculadas al cartel. Eran b6sicamente empresas estadounidenses con experiencia en las distintas etapas de la industria, pero que limitaban sus actividades al mercado local de su pa1s y que hab1an logrado sobrevivir al poder del cartel. Empresas como la Sincler, la Getty, la Atlantic, la Sun, la Richfield, la Occidental, la Murphy, la Phillips entre otras muchas. Estas empresas incursionaron al mercado internacional al percatarse de los espacios que se abrir1an con las nuevas concesiones en los pa1ses productores y al saber de las enormes ganancias que obten1an las grandes compa1as al darse a conocer datos sobre el funcionamiento del cartel en Estados Unidos. En efecto, en 1950 se inicia una nueva etapa de impugnaci3n a las pr6cticas monop3licas, lo que les permitir1a participar en el nuevo consorcio iraní en 1954, pues las cinco hermanas americanas debieron reducir del 8% al 7% su participaci3n para liberar un 5% que pasar1a a manos de nueve empresas independientes<sup>14</sup>.

## 2.7 Los Acuerdos de Participaci3n

Los nuevos territorios para explotar abr1an la oportunidad a los pa1ses productores de comenzar a adquirir experiencia en la compleja industria petrolera, a trav6s de empresas propias, ya fuese que trabajasen independientemente o en acuerdos con compa1as ajenas al cartel. Fueron naciendo empresas estatales de los pa1ses productores: en Irán la NIOC en 1954, en Venezuela la CVP y en Kuwait la KNPC en 1960, en Arabia Saudita la PETROMIN en 1962, en Argelia la SONATRACH en 1963, en Iraq la INOC en 1965 y en Libia la LINOCO en 1969.

---

<sup>14</sup> Sobre los reci6n llegados a la industria hay mucha informaci3n en toda la literatura que trata la historia de la industria petrolera, ver por ejemplo Sampson (1977) cap1tulo 7.

La competencia entre las nuevas compañías, tanto privadas como estatales de los países consumidores, así como la claridad sobre los objetivos entre los países productores para no reproducir el esquema de las antiguas concesiones con el cartel, dio lugar a formas innovadoras de participación. Los acuerdos de participación se iniciaron, en 1957, entre la ENI y la NIOC en Irán, cada empresa aportaba el 50% del capital desde la etapa de la exploración. En caso de fracasar en la búsqueda, los italianos reembolsarían la mitad de su inversión a los iraníes y en caso de éxito, como ocurrió, seguirían la inversión a partes iguales comprometiéndose el ENI a pagar el 75% de sus utilidades como impuesto. Así quedó conformada la Compañía Petrolera Iranio-Italiana (SIRIP).

Posteriormente la NIOC realizó diversos acuerdos de participación que, según el caso, adquirirían peculiaridades respecto al antes citado. Tales acuerdos se dieron tanto con empresas estatales de países consumidores como con independientes americanas. También los egipcios y los libios usaron el sistema de participación, mientras que Arabia Saudita y Kuwait irían más lejos, entre 1965 y 1967, incluía no únicamente la exploración y la extracción sino también el procesamiento y la comercialización.

En 1966 la compañía estatal francesa, ERAP, establece con la NIOC no ya un acuerdo de participación sino un acuerdo de servicios (también llamado de empresa o de agencia). La ERAP adelanta todo el capital requerido para la exploración, asumiendo todo el riesgo. Al encontrar petróleo financiarán la producción hasta que ésta sea autofinanciable. La mitad de los recursos encontrados quedarían como reserva de la NIOC y el resto lo explotará la SOFIRAN (filial de la ERAP) de acuerdo con la NIOC. La ERAP dispondría durante 25 años, vigencia del contrato, de entre el 35% y el 45% del crudo producido debiendo pagar el 50% de sus utilidades como impuesto. Además la ERAP se compromete a comercializar tres millones de toneladas anuales del crudo de la NIOC, a cambio de una comisión del 2% sobre el precio efectivo de venta. A su vez la NIOC se compromete a pagar los gastos que haya efectuado la ERAP en la exploración, ya sea a 15 años o descontando 10 centavos por barril que los franceses comercialicen de los iraníes, lo que ocurra primero.

| En 1968, se realizó un acuerdo similar entre la ERAP y la INOC iraquí. Para 1969, la NIOC realiza otro con un conglomerado de empresas estatales europeas y en 1972, otro más con la brasileña PETROBRAS. También se llegan a efectuar algunos acuerdos con empresas privadas independientes.

Este tipo de acuerdos, junto con el petróleo ruso, dieron lugar al nacimiento de un auténtico mercado libre de petróleo. Si bien, no representaba más que el 10% de la producción mundial, ya significaba un cambio cualitativo respecto a la situación de los cuarenta, donde el cartel controlaba el 100% del mercado internacional<sup>15</sup>.

### **3 DE LA ADMINISTRACIÓN DE LOS PRECIOS POR LA OPEP A LOS NUEVOS PAÍSES PRODUCTORES**

#### **3.1 La Irrupción de la OPEP en la Industria Petrolera**

La Organización de Países Productores de Petróleo (OPEP) nace en 1960, con cinco países fundadores: Iraq, Irán, Arabia Saudita, Kuwait y Venezuela. Posteriormente se incorporarán: Qatar en 1961, Libia e Indonesia en 1962, Abu Dabi en 1967, Argelia en 1969, Nigeria en 1971, Ecuador en 1973 y Gabón en 1975. Quedando finalmente conformada por los 13 países, que hasta la fecha son miembros. Su nacimiento está íntimamente ligado al deterioro de los precios que se venía dando en la década del cincuenta.

La situación de la organización en sus orígenes era de notoria debilidad ante el cartel petrolero internacional, lo que se reflejaba por su incapacidad para detener la tendencia a la baja de los precios en los sesenta. Esta tendencia tenía una doble causa. En primer lugar, el nuevo esquema fiscal generalizado a comienzos de los cincuenta, tenía la característica de que cualquier disminución en el precio del crudo repercutía en forma mayor sobre el país productor que sobre las compañías o sus gobiernos. Por lo que quedaba la impresión de que las disminuciones en los precios fueran una forma de pasar la factura a esos países por el esquema de fifty-

---

<sup>15</sup> El tema de los acuerdos de participación y de servicios es tratado a fondo por Angelier (1980) p.p. 149-170.

fifty. En segundo lugar, la intervención en la industria de nuevas empresas, llevaba a estas a realizar descuentos en sus precios para ganar mercados. Si bien éstas llegaban a pagar contribuciones que ascendían a más del 50%, lo hacían sobre los precios efectivos de venta y no sobre las utilidades teóricas del precio cotizado, como lo hacían las compañías del cártel. Sin embargo el cartel no solamente pudo resistir a las rebajas de los independientes, sino que en determinado momento utilizó ese mismo sistema para debilitar a sus recientes competidores, pues los viejos consorcios disponían de petróleo barato o de no serlo, cuando menos se trataba de inversiones ya amortizadas.

Entonces la OPEP centró su lucha en evitar el deterioro de los precios cotizados, base para el cálculo de los impuestos, pero los descuentos que se efectuaban en el mercado llevaban permanentemente a las integrantes del cartel a solicitar rebajas fiscales a los países productores. Por tal razón, la disminución de los precios en los sesenta, quedaba un tanto velada y cuando la OPEP estuvo en condiciones de suprimir tales descuentos lo hizo.

Otro frente de lucha de la OPEP era el régimen fiscal, buscando generalizar los máximos beneficios para sus miembros, lo cual logrará hasta 1972, mismo que se conoce como sistema impositivo OPEP. Un frente más de lucha lo constituía la pretensión de empezar a controlar directamente la producción petrolera, pero se trataba del asunto más escabroso donde sus miembros no se ponían de acuerdo sobre el significado concreto de ese interés. Esas diferencias más que ser de concepto remitían a los intereses de fondo de los países integrantes.

Estas diferencias, a las que se enfrentaba la OPEP, daban lugar a que se le viera más que como una amenaza para el cartel de "las siete hermanas", como un elemento estabilizador de la industria internacional. En 1967 la guerra de los seis días entre Egipto e Israel puso a prueba a la OPEP, evidenciando las diferencias entre sus miembros, mismas que no fueron superadas, pero en 1969 se les presentaría una nueva oportunidad cuando los sirios cerraron el ducto que llevaba el petróleo saudita al puerto mediterráneo de Sidón, para abastecer a Europa de un 5% de sus necesidades. La alternativa era remplazar ese crudo con mayor producción iraquí, pero aquí se presentaba el mismo problema, pues también ese

producto llega al Mediterráneo por ducto que atraviesa Siria, por lo que también había el riesgo de ser bloqueado. Además, de no ser segura la colaboración del gobierno progresista iraquí. En el caso de los países africanos, también se topaban con la misma característica de sus gobiernos, en el caso de Argelia ya era tradicional desde su independencia, pero en el caso de Libia era la novedad después del arribo al poder de Gaddafi. Finalmente, no quedó más remedio que recurrir al petróleo del Golfo Pérsico, lo que puso en evidencia la falta de buques –tanque, lo que incrementó el costo en los fletes, repercutiendo en los precios<sup>16</sup>.

### **3.2 La Crisis Petrolera de 1971 a 1973**

Los precios de los petrolíferos comenzaron a subir sin que tales aumentos se reflejaran en el precio de los crudos y, por tanto, sin que mejoraran la recaudación tributaria de los países productores. En este contexto, en diciembre de 1970, se efectuó la XXI Conferencia Ministerial de la OPEP en Caracas, donde se acordó buscar elevar las tasas impositivas del 50% al 55%; establecer como precios de referencia fiscales los más elevados y lograr su incremento de acuerdo a la evolución de los precios de mercado; redefinir diferenciales por calidad y ubicación de procedencia de los crudos; y cancelar todo tipo de descuentos en los precios para fines fiscales.

El gobierno estadounidense autorizó a sus compañías a actuar conjuntamente, como cartel a pesar de las leyes anti-trust, y ante la OPEP las grandes aceptaron revisar los precios cotizados e incrementarlos aunque no de acuerdo a las variaciones de los precios de mercado sino a la inflación mundial. También estaban de acuerdo en revisar precios en los casos en que hubiera diferencias en el costo de los fletes, pero no abordaban el asunto de la calidad de los crudos. En el caso de las tasas impositivas, de plano se negaban a cualquier tipo de aumento, ni a hacer pagos retroactivos o aceptar algún tipo de reinversión obligatoria.

---

<sup>16</sup> Sobre la trayectoria de la OPEP hay una gran cantidad de información, puede verse Tanzer (1967) para una posición crítica de la organización en los años sesenta por parte de un autor progresista. Para un análisis más económico está el trabajo de F.J. Al-Chalabi (1984).

Nuevamente estaban divididos los miembros de la OPEP, respecto a la estrategia a seguir y a la intransigencia mostrada en sus demandas. El primer triunfo de las grandes compañías fue separar a los blandos de los duros. La negociación con los primeros fue en Teherán, que incluía a los países que sacan su producto por el Golfo Pérsico. Se acuerda la tasa impositiva del 55%, uniformar los precios de referencia y diferenciarlos de acuerdo a su calidad, aumentos anuales del 2.5% como compensación por la inflación mundial y de 5 centavos de dólar por el incremento de los precios de los derivados además de dos centavos por las diferencias en los gastos de transporte. También se acordaba que bajo este esquema se debía dar estabilidad en los precios y tasas impositivas en los siguientes cinco años, de modo que no había posibilidad de replantear las cosas en ese lapso, siendo que las condiciones de incrementos futuros de los precios habían quedado predefinidas de un modo totalmente independiente de lo que realmente ocurriera en esos años con relación a la inflación, a los precios de los crudos y de los petrolíferos.

En abril de 1971, toca su turno a los países que sacan su petróleo por el Mar Mediterráneo, los progresistas Iraq, Libia y Argelia, además de Arabia Saudita. En Trípoli se acuerda: incremento de 55 centavos de dólar al precio de referencia (los del golfo habían obtenido 33), prima de 10 centavos por bajo contenido de azufre, prima por bajo grado de acidez, tasa impositiva de 55%, aumento de 4 a 12 centavos en caso de que no haya pleno acceso al canal de Suez para mover petróleo del pérsico, primas por fletes y aumentos anuales similares al caso de los productores del golfo. Todo esto estaba muy de acuerdo a lo ya acordado con los países del Golfo Pérsico y sus diferencias derivaban básicamente de la situación de mejor ubicación del petróleo de estos países respecto a los centros de consumo y a la reconocida mejor calidad de sus crudos.

Si partimos del hecho de que hasta ese momento no se había reflejado en el precio las ventajas de los crudos africanos, podemos decir que la negociación fue un éxito, pero no lo fue si partimos de que los países progresistas tenían como objetivo principal definir a futuro, los precios de referencia en función de los precios efectivos de mercado; el radicalismo de estos países pareciera haber quedado

expresado en un compromiso poco claro de las grandes compañías por reinvertir en esos países una parte "limitada pero satisfactoria" de sus beneficios.

Curiosamente el aspecto en el que más intransigente se mostró el cartel de las grandes compañías para negociar, el no querer vincular los precios de referencia para fines fiscales con los precios de mercado efectivos, iba a ser el elemento que rápidamente mostraría la insuficiencia de estos acuerdos y volvería a sentar en la mesa de negociaciones a ambas partes mucho antes de los cinco años que buscaba el cartel de estabilidad en el mercado.

En agosto de 1971, Estados Unidos suspende la convertibilidad del dólar en oro, lo que devalúa esa moneda y daría lugar a un incremento en la inflación mundial, deteriorando los ingresos reales de los países exportadores de petróleo. Al mes siguiente la OPEP se reúne en Beirut y acuerda demandar compensaciones a las compañías. En enero de 1972, se llega en Ginebra al acuerdo de incrementar el precio de referencia en 8.49% y se deja abierta la posibilidad de revisar ese acuerdo según evolucione la compleja situación monetaria internacional. Mientras tanto este aumento restablece el incremento en dólares del petróleo a las economías desarrolladas, beneficiando a la vez, a las compañías del cartel que trasladan simplemente a los precios de sus productos refinados el incremento de sus costos, obteniendo automáticamente mayores ganancias.

De hecho la devaluación del dólar fue de 12%, por lo que el incremento de 8.49% al precio de referencia no compensaba las pérdidas reales de ingreso de los países petroleros, además el acuerdo no era retroactivo. Con esta experiencia, cuando en febrero de 1973 ocurre una segunda devaluación del dólar, los países exportadores buscaron nuevos mecanismos de compensación y en algunos casos actuaron independientemente cuando las condiciones les eran favorables (como en los casos de Venezuela, Argelia e Indonesia). En tanto que el resto de los miembros de la OPEP llegaron a un acuerdo en Ginebra con el cartel en junio de 1973, logrando un aumento del 11.9% en los precios de referencia y mejorando las condiciones de su revisión de acuerdo a la evolución de la economía internacional.

Finalmente, en octubre de 1973 y ante la situación de guerra que se vivía en el Medio Oriente, la OPEP decide terminar con el sistema de fijación de precios acordado con las compañías privadas y decreta un incremento de los precios de referencia del 140%, con lo que se abre una nueva era en la industria petrolera internacional al ser la OPEP el único fijador de precios en el mercado mundial. Este incremento se pudo hacer efectivo debido a que a su vez la OPEP aplicó sanciones y no suministró petróleo a los países cuyos gobiernos hubiesen apoyado a Israel en la guerra, lo que se denominó embargo petrolero<sup>17</sup>.

### **3.3 Nacionalizaciones y Acuerdos de Participación en los Consorcios Petroleros**

Ante la dinámica de los acontecimientos la OPEP había postergado su objetivo de lograr participación en los consorcios que las compañías controlaban en los países productores, ocasionalmente se mencionaba el tema en las convenciones del organismo como elemento de presión de los radicales para apuntalar otros acuerdos, pero nunca se trató a fondo debido a las diferencias profundas entre los miembros de la OPEP. Sin embargo, para algunos había la convicción de que el objetivo de penetrar en la producción era estratégico y empezaron a actuar de manera independiente en ese sentido. A su parecer, la situación por la que atravesaba el mercado petrolero internacional y el desorden monetario internacional producía una coyuntura favorable para actuar en ese sentido, coyuntura que se prolongará todo el año de 1974, a causa de los conflictos militares en el Medio Oriente y que permitirán la transformación a fondo del control de la producción de petróleo.

Los más radicales buscaban la solución de fondo con la nacionalización de la industria petrolera, los antecedentes que existían como en Bolivia (1937), México (1938) e Irán (1951) mostraban resultados desiguales, pero con el común denominador de la imposibilidad para mantener su presencia en los mercados internacionales por la fuerza del cartel de las “siete hermanas”. En la primera mitad

---

<sup>17</sup> Para los sucesos de 1971-1973 y sus antecedentes se puede consultar el trabajo con grato sabor periodístico de Sampson (1977) desde el capítulo 8 al 15. Para un análisis económico de los hechos está el texto de F.J. Al-Chalabi (1984).

de los setenta las cosas habían cambiado y se podía pensar en sobrevivir en ese mercado sin la de la influencia del cartel, pues se había venido consolidando un mercado libre de petróleo crudo.

En este contexto, Venezuela promulga una “Ley sobre bienes afectos a revisión en las concesiones de hidrocarburos” que planteaba la restitución en un lapso de tres años de las concesiones no explotadas y la entrega de todos los activos al expirar las concesiones en 1983; sin embargo en 1975 se decreta la nacionalización. Mientras tanto en Argelia ya había expropiado los yacimientos de gas natural y los oleoductos en 1970 y en 1971 nacionalizó el 51% de la industria petrolera. Libia, por su parte, expropió el 51% de los activos de la British Petroleum, para extender la medida al resto de la industria petrolera en septiembre de 1973.

Otro caso de nacionalización total fue el de Iraq, que en junio de 1972, nacionalizó la Iraq Petroleum Company que explotaba concesiones al norte del país, para 1975 completó la nacionalización total de su petróleo al afectar a la Basrah Petroleum Company que explotaba los recursos en la parte sur de su territorio.

Precisamente en octubre de 1972, cuatro meses después de la sonada nacionalización de la IPC en Iraq, el cartel aceptó en Nueva York un acuerdo de participación con Arabia Saudita, Kuwait, Abu Dabi y Qatar para la participación de estos países en los consorcios del cartel. El plan de las grandes compañías privadas era ceder el 51% de las concesiones: 25% en 1973, 5% anual más de 1979 a 1982 y el restante 6% en 1983. En compensación estos países debían pagar a las compañías mil millones de dólares al signarse el acuerdo, por lo que deseaban hacer un negocio redondo. Por un lado prevenirse a un posible cambio de política de estos países moderados que pudiese dar lugar a una solución unilateral como había ocurrido en Iraq y, por otro lado, buscaba definir muy favorablemente los términos de la indemnización que se les pagaría, pues el sistema adoptado era el pago a valor contable actualizado de los activos, que no era otra cosa que pretender que se les pagaran como nuevas sus viejas instalaciones.

En estas negociaciones jugó un papel fundamental Kuwait que lograría alterar el esquema propuesto por el cartel, sus condiciones establecían que la indemnización se hiciera de acuerdo al valor contable corriente y que la participación estatal fuese del 60% desde el principio. Este nuevo esquema sería el modelo a seguir por los demás países del Golfo Pérsico, pero Kuwait iría más lejos cuando en 1975 acordó con la Gulf Oil y la BP rescatar la totalidad de la concesión y la administración de los yacimientos, pasando a ser una industria plenamente nacional, mientras que las dos hermanas recibirían su indemnización y contratos para comercializar el petróleo crudo de ese país.

En los países donde se mantuvo la participación de las empresas privadas aun faltaba un golpe final por parte de la OPEP. Cabe recordar que el sistema fiscal de la organización había elevado las tasas impositivas del 50% al 55% en 1971, lo que significaba que las grandes compañías retenían el 45% de las ganancias, pero al incrementarse los precios en 1973 en un 140%, sus ganancias se habían multiplicado 2.4 veces al menos, por lo que la OPEP decidió incrementar la tasa fiscal al 85%. Con ello los beneficios se reducía a un nivel "normal" de acuerdo a los montos de capital realmente invertidos en la industria extractiva. Así, finalmente los países exportadores de petróleo podían retener el monto total de la renta petrolera.

Con este golpe, las grandes empresas privadas integrantes del cartel internacional perdían el gran incentivo para mantenerse en la actividad extractiva, por lo que fueron aceptando las distintas modalidades de control de la actividad por parte de los países petroleros, llegando a darse casos donde ellas mismas buscaron la mayor participación de los gobiernos locales a cambio de recuperar el máximo de su inversión con el fin de disponer de efectivo para orientarse a otros proyectos productivos<sup>18</sup>.

---

<sup>18</sup> Para las nacionalizaciones y los acuerdos de participación en los consorcios ver F.J. Al-Chalabi (1984) y Bravo, Gonzalo (1980).

### **3.4 La Era del Control del Mercado por parte de la OPEP**

La administración de los precios del petróleo crudo por parte de la OPEP se prolonga propiamente hasta el año de 1981. En octubre de 1973 el precio del barril comercializado directamente por los miembros de la OPEP alcanzó los 10.84 dólares, lo que representaba el 93% del precio cotizado de 11.65. En septiembre de 1975 sube a 12.38, en julio de 1977 queda establecido en 12.70, y en diciembre de 1978 se acuerda en Abu Dabi efectuar incrementos trimestrales en 1979 para llevar a ese precio 10% arriba de su nivel vigente, 13.97 dólares por barril aproximadamente. De 1974 a 1978 el precio del petróleo se había deteriorado respecto al dólar en un 25%, con relación al marco alemán 40% y con respecto al yen japonés 50%, este deterioro mostraba la incapacidad de la OPEP por conservar los ingresos reales que había logrado a fines de 1973. La inflación mundial ponía en evidencia el poder oligopólico de las empresas de los países desarrollados para buscar rehacer sus niveles normales de ganancia vía inflación, mientras que la OPEP no poseía ese poder, a diferencia del anterior cartel internacional de las compañías privadas.

Sin embargo, el petróleo seguía siendo caro en términos reales respecto al comienzo de la década, esto dificultaba salir de la crisis mundial por la que se atravesaba, pero no era su causa, más bien era una de sus formas de expresarse. En el fondo, la crisis era producto de la pérdida de productividad de la economía estadounidense, lo cual ha hecho que se explique la crisis petrolera de 1973 como resultado del interés de ese país por elevar los costos de los energéticos en perjuicio de los demás países desarrollados y recuperar competitividad.

Hay que tener presente que después de los acuerdos sobre los precios del petróleo en 1948 (con el sistema de base doble) el petróleo siguió bajando, por lo que los Estados Unidos deciden establecer en 1958 cuotas de importación. El precio de sus crudos locales era más alto que el del mercado mundial, de modo que la industria norteamericana debía abastecerse en un 80% del producto nacional y nada más se le permitía importar el 20% de sus necesidades. Por ejemplo, en 1968 el precio internacional era de 2.17 dólares por barril y el local de

3.52, de tal forma que una empresa dentro de Estados Unidos gastaba en promedio por barril 3.25 dólares, un 50% más que en cualquier otro país.

Lo anterior era resultado del proteccionismo a la industria extractiva local que cada vez era más improductiva, pues a los bajos rendimientos de los pozos se aunaba la racionalización en su explotación. Si el precio internacional del petróleo alcanzara los 3.52 dólares del producto local, la industria local pasaría a estar en igualdad de condiciones con la del resto del mundo. Por otro lado, había el interés por parte de las compañías americanas por hacer rentables yacimientos que requerían altos montos de inversión, al igual que otras fuentes energéticas donde habían adquiriendo presencia.

Pero como se puede apreciar, por el deterioro de los precios reales entre 1974 y 1978, el petróleo en dólares devaluados seguía siendo más caro en 50% y 25% con relación al yen y al marco, respectivamente. Para los estadounidenses el incremento en el precio del petróleo se vio totalmente contrarrestado por la devaluación del dólar, de modo que no pudieron ganar en competitividad y sí debieron soportar niveles muy altos en el precio de ese energético estratégico.

El año de 1979 estuvo dominado por la coyuntura internacional provocada por la revolución iraní. La OPEP no pudo sostener su política de incrementos trimestrales y se adaptó a la situación de mercado que llevó el precio cotizado del crudo de referencia, el árabe ligero, a 17.26 dólares el barril (incremento de 36%). Al año siguiente la OPEP ya no se fijó un plan a seguir y se atuvo a los vaivenes del mercado internacional, con el inicio de la guerra entre Irán e Iraq en 1980 el precio del crudo árabe citado se incrementó 66% para quedar en 28.67 dólares. Finalmente, en 1981 se dan nuevos incrementos por un total de 13%, lo que hace que el precio se incremente a 32.50 dólares el barril del crudo de referencia.

Si bien la OPEP únicamente pudo establecer la política de precios internacionales del petróleo hasta diciembre de 1978, no obstante se benefició de los incrementos ocurridos durante los años de 1979 a 1981. De tal forma que OPEP acuerda en octubre de 1981, unificar sus precios en 34.00 dólares, para

poner un poco de orden en la distorsionada estructura de precios que se había venido conformando en los últimos tres años.

Estos aumentos se debieron a los acontecimientos políticos en Medio Oriente, acontecimientos que redujeron la producción mundial y por tanto ocultaron un hecho que se venía evidenciando, la tendencia a la sobreproducción. En 1982, el remplazo por parte de Arabia Saudita de la producción perdida y el inicio de una nueva crisis mundial volvió a mostrar excedente en la producción, por lo que los ingleses, seguidos por los noruegos y los mexicanos, comenzaron a aplicar descuentos. La OPEP decide en Londres, en marzo de 1983, disminuir en cinco dólares el precio de su barril de referencia, para dejarlo en 29.00 dólares. Por primera vez en diez años la organización se veía en una situación de clara desventaja, debiendo conformarse con defender ese precio rebajado, para lo cual estableció cuotas de producción a sus miembros, mecanismo que seguiría utilizando en los siguientes años, pero con efectividad decreciente<sup>19</sup>.

### **3.5 El Nuevo Panorama en el Mercado Mundial del Petróleo en los Ochenta**

Para entender la nueva situación se debe analizar el cambio que se venía dando en el mercado petrolero internacional, a partir de que la OPEP asumió en 1973 la administración de los precios y de la producción, a través de nacionalizaciones o acuerdos de participación. Los incrementos en los precios de los crudos de 1970 a 1973 dieron como resultado que se hiciera rentable la explotación en regiones del mundo donde no era posible hacerlo al nivel de precios de la década de los sesenta. Casos como el del Mar del Norte y Alaska, en los cuales ya se tenía conocimiento de importantes reservas, pero era incosteable desarrollar la producción, este fue también el caso de México. De igual forma se hizo rentable la recuperación secundaria y terciaria de pozos que habían perdido presión y que por tanto se habían dejado de explotar.

La industrialización basada en la utilización de petróleo dio lugar a que su participación en el total de la energía consumida pasara del 23% al 46% de 1945 a

---

<sup>19</sup> Ver F.J. Al-Chalabi (1984).

1975, mientras que el carbón disminuía su participación del 60% al 30%. De 1960 a 1975, la producción de petróleo se incrementó de 21.0 millones de barriles diarios a 56.1, lo que denota incrementos muy superiores al dinamismo de la economía mundial y, por tanto, reflejaba el desplazamiento de otras fuentes de energía.

El incremento de la producción lo aportaron los países integrantes de la OPEP; en 1960, aportaba el 41% y en 1975 ya participaba con el 55%. Así, mientras que en el resto del mundo la producción se duplicaba, la de la OPEP se multiplicaba por 3.6. En lo que se refiere a las exportaciones, las de la OPEP se habían incrementado en el periodo de 6.2 a 27.3, es decir se multiplicaron por 4.4. Lo que representaba en el primer lustro de los setenta, el 87% del total comercializado en el mercado mundial.

En la segunda mitad de los setenta la estructura de la producción y del mercado mundial empezó a alterarse significativamente. Si en los años previos, el resto del mundo participaba con el 13% o 14% de las exportaciones, para el año de 1979 ya aportaba el 19.2%, siendo el caso de la URSS el más relevante, aunque tendría una gran significación la entrada del Reino Unido a ese mercado al incrementarse su producción de 20 mil barriles diarios a 1'567 entre 1974 y 1979, con lo que pudo disminuir sus importaciones en un 34%. Otros casos notables en esos años fueron los de México y Noruega.

Por su parte, la producción de la OPEP crecía mínimamente de 1976 a 1979 al pasar de 30.7 a 30.9 millones de barriles diarios y sus exportaciones se reducían de 27.5 a 26.8. Pero esto era únicamente el principio de un profundo cambio estructural, pues la participación en la producción mundial de la OPEP decrecía del 55% en 1975, al 46.6% en 1980 y a 32.2 en 1984, llegando a una producción de apenas de 17.4 millones de barriles diarios. Paralelamente, se incrementaba la participación en la producción mundial de todos los países petroleros no miembros de la OPEP: la URSS del 20.2% al 22.6%; Estados Unidos del 14.5% al 16.2%; México del 3.3% al 5.1%; el Reino Unido del 2.6% al 4.5%; y China del 3.6% al 4.2%, como los casos más importantes.

Este fue el resultado de los incrementos en los precios del petróleo en los setenta, se insertaban al mercado mundial nuevos países productores que podían explotar rentablemente sus recursos y que ganaban mercados por el simple hecho de no ser miembros de la OPEP, aparecían como abastecedores más confiables que los países integrantes de la organización.

El cambio estructural en la industria, que se dio al pasar el control de la etapa extractiva del antiguo cartel a los países productores, no fue acompañado por el traslado de las actividades de refinación de los primeros a los segundos. Si bien las nacionalizaciones y los acuerdos de participación incluían el control de las refinerías en los países petroleros, el grueso de esas industrias transformadoras se localizaba en los países consumidores y siguieron bajo el control de las grandes compañías petroleras. En el siglo pasado no era costeable transportar petróleo crudo, pero con el desarrollo industrial que permitió el aprovechamiento íntegro de todos los derivados, aunado a las facilidades de transportación, el procesamiento de los hidrocarburos se fue desplazando cada vez más de los centros de extracción a los centros de consumo, por lo que la capacidad de refinación de los países productores era muy baja con relación a los volúmenes de materia prima extraída.

Lo anterior significó el desmembramiento de la integración vertical en la actividad petrolera, la cual durante la época del cartel de las compañías privadas esta actividad estaba plenamente integrada en sus fases de extracción, transportación, procesamiento y comercialización. Ahora los países productores habían pasado a controlar la primera fase, pero quedando en una situación de enorme debilidad en las tres restantes, por citar un caso, en 1983 los miembros de la OPEP contaban únicamente con el 5.1% de los buques tanque del mundo.

Esta situación dio lugar a una gran cantidad de novedades en la industria mundial, la primera de ellas que ya se ha señalado fue la introducción de nuevos países productores al mercado, que fue posible a causa de la separación entre las fases extractivas y las de transportación e industrialización. Si anteriormente el petróleo se movía por el mundo en operaciones al interior de las compañías del cartel, habiendo nacido un incipiente mercado libre de petróleo que no llegó a controlar más que el 10% del mercado, ahora se tenía una nueva situación donde

todo el producto se comercializaba libremente. En los setenta la mayoría de las ventas de crudo se realizaban por medio de contratos entre los países productores y las grandes empresas (mercado primario); en tanto que la inserción de nuevos productores posibilitó el surgimiento de un mercado spot o secundario donde intervenían otros agentes económicos y que pasaría a constituirse en el indicador de las tendencias de los precios reales de venta. El mercado spot recibió otro fuerte impulso a principios de los ochenta, cuando Estados Unidos abandona su sistema de poner límite a la importación de petróleo.

Los incrementos en los precios del petróleo que ocurrieron entre 1979 y 1981 fueron adelantados por el mercado spot, por lo que la OPEP se limitó a seguir la tendencia que mostraban, pero al comenzar a bajar la organización siguió la estrategia de defender los precios altos y ahí fue donde perdió más mercados. Esa estrategia se sustentaba en las cuotas de producción a que debían someterse los miembros de la OPEP, con el fin de que la producción global de la organización no rebasara cierto límite. En marzo de 1982, se establece un tope de 17.5 millones de barriles diarios, cuando su producción había sido de 22.5; en octubre de 1984 se reduce a 16.0 y en diciembre de 1986 a 15.0. Cuando lograba cumplir con su objetivo, la OPEP perdía mercados y cuando no lo lograba, por excederse, el mercado spot hacía bajar los precios, por lo que era cada vez más incierta la capacidad de la organización para administrar de los precios de mercado.

Si la OPEP estaba convirtiéndose en el productor residual en el mercado mundial, el productor residual al interior de la OPEP venía siendo Arabia Saudita. Este país disponía de una gran capacidad no utilizada que se aprovechaba en situaciones de escasez como fueron los casos de 1979, con la revolución iraní, y en 1980, al estallar la guerra Iraq-Irán, los árabes incrementaron su producción para cubrir el hueco de 4.0 millones que ambos países dejaban de surtir al mercado. Sin embargo, cuando la demanda empieza a bajar son los mismos árabes los que deberán disminuir su producción, por lo que debieron reducir su producción entre 1981 y 1985 de 9.8 a 3.4, mientras que el conjunto de la OPEP lo hacía de 22.5 a 16.1, con lo que la reducción de la producción de 6.4 corrió

íntegramente a cargo de Arabia Saudita, por lo que su participación en el total producido por la organización decreció del 43.6% al 21.1%

En 1986 los sauditas deciden abandonar su papel de productor residual y recuperar mercados, el resultado de esta estrategia será la disminución de los precios a menos de 10 dólares el barril, el árabe ligero promedió 15 dólares ese año, contra 28 del anterior. Otros países de la OPEP siguieron la misma estrategia argumentando que debían recuperar una participación “justa” en los mercados, que habían perdido ante los productores independientes.

La nueva situación que se crea a partir de 1986 significó novedades en el mundo comercial del petróleo, mientras que la producción que se vendía por medio de contratos se había reducido a un máximo del 35% del total y la del mercado spot fluctuaba entre un 10% y 15%, nacía un mercado terciario que acaparaba ya del 50% al 55% del mercado total. Arabia Saudita dio gran impulso a este mercado al recuperar posiciones, pero lo mismo se integraron a él otros miembros de la OPEP y países productores nuevos.

El mercado spot iba perdiendo su capacidad para definir los precios, mientras que el mercado terciario era el nuevo fijador de precios. La compleja red de operaciones y agentes que actuaban en este mercado, desde gobiernos compradores hasta operaciones de trueque, estaba claramente dominada por las que realizaban las compañías procesadoras, fuesen grandes o pequeñas, de países industrializados o subdesarrollados, que se valían del sistema de precios netback, que consistía en adelantar el producto y recibir el pago posterior en función del rendimiento real que hubiese generado el crudo en la refinación (en derivados) y en la comercialización.

Después de años de participación de diversos agentes en el mercado petrolero internacional, se volvían a encontrar como principales protagonistas los que se ocupaban directamente de las fases de extracción y procesamiento. Para que esto ocurriera se debió dar una auténtica revolución en el proceso de industrialización del petróleo crudo, lo que permitió a las compañías petroleras mantener el carácter oligopólico en su actividad. Esto originó que aun con precios altos los diferenciales

en precios entre petrolíferos y petróleo crudo se hiciera cada vez mayor, las innovaciones técnicas en la refinación permitía obtener con crudos pesados más subproductos, que anteriormente únicamente se podían lograr a partir de crudos ligeros, por lo que la demanda de los primeros creció y alteró los tradicionales criterios de diferenciación de precios a partir de la diversidad de calidades entre los crudos.

Esta revolución en la industrialización del petróleo corría al parejo de la que se daba en el conjunto del aparato industrial de los países de mayor desarrollo. El encarecimiento del petróleo no nada más hizo crecer la producción mundial por fuera de la OPEP, sin que también redujo el ritmo de crecimiento del consumo de petrolíferos, principalmente de combustóleo, al desarrollarse técnicas productivas ahorradoras de energía y adaptar las calderas al uso opcional de carbón o gas natural y combustóleo, llamados quemadores duales. Así, el consumo de combustóleo se reducía de 12.0 a 5.0 millones de barriles diarios entre 1973 y 1985, mientras que el carbón y el gas natural se elevaban de 15.4 a 24.3 (en medida equivalente a petróleo) en los mismos años. Dejando un saldo de decremento en el uso del petróleo de cerca del 60% hacia mediados de los setenta a 46.7% en 1985, respecto al consumo total de energía.

Los incrementos en el precio del petróleo en los setenta fomentaron la conformación de importantes inventarios, tanto de los agentes económicos consumidores como de sus gobiernos bajo el rubro de reservas estratégicas. El alto precio del crudo lo hacía costoso, pero la volatilidad en los suministros y en los precios lo hacía indispensable. En los ochenta, el incremento de los stocks de reservas pasaron a ser un elemento que agudizaba los problemas coyunturales en el mercado, pues al bajar el precio la demanda crecía de manera artificial ya que las compras para rehacer los inventarios no iban al consumo sino en épocas de precios al alza, lo que daba lugar a que fuesen un amortiguador que impedía la recuperación estable de los precios.

Así por ejemplo, después de la guerra de precios en 1986, cuando la pretensión de Arabia Saudita de recuperar mercados hizo que los precios anuales promedio se redujeran de 28 a 15 dólares, las medidas posteriores de control de la

producción que unieron por primera vez a la OPEP y a países productores independientes, ya no permitió que se alcanzara de nuevo un precio superior a los 20 dólares, el mercado ya había pasado a quedar dominado por los consumidores a causa de las profundas transformaciones en el mundo del petróleo. Todo esto se daba en un contexto donde las crisis cíclicas se hacían frecuentes y las recuperaciones no llegaban a alcanzar buen nivel por la incapacidad para generalizarlas en un contexto dominado por la crisis de la deuda de los países del tercer mundo.

La inestabilidad en el mercado mundial del petróleo se expresa en la volatilidad en el precio de los crudos y se origina en una permanente tendencia a la sobreproducción, resultado de la transformación en la estructura de la industria dada la separación de las etapas de extracción y producción. La entrada de nuevos productores en la época de precios altos les permitió amortizar sus inversiones rápidamente, de tal manera que cuando se desata la guerra de precios en 1986, fue marginal la producción que pasó a ser incosteable. Si bien se consideraba que los bajos precios del crudo harían incosteables nuevas inversiones, no obstante se siguieron desarrollando nuevas técnicas de exploración y perforación que provocaron que el mercado siguiera siendo excedentario en los noventa. Lo anterior, aunado a la incorporación de los países del antiguo bloque socialista a la economía mundial capitalista, que como en el caso de Rusia buscan captar divisas vendiendo hidrocarburos, ha dado lugar a que la tendencia a la sobreproducción sea permanente y de largo plazo.

Ante este panorama, la tendencia más clara que se viene dando, desde mediados de los ochenta, es la de establecer alianzas estratégicas entre productores y procesadores de petróleo. Se han dado de diversas formas, desde la participación de países productores en las compañías refinadoras hasta la compra de redes de distribución en los países desarrollados. Cual sea el esquema, lo cierto es que estas alianzas tienden a unir más los intereses de los agentes que dominan las fases de extracción y refinación, por lo que la tendencia es a rehacer la vieja integración vertical, si bien ya no dentro de una gran empresa oligopólica como las

“siete hermanas” sí dentro de una combinación moderna con agentes diversos, cuyo interés común es el de lograr una mayor estabilidad en la actividad petrolera.

Ese interés en la estabilidad no es nada más preocupación de los países productores, sino que también nace de las empresas procesadoras que al enfrentarse a un mercado tan inestable les dificulta planear sus actividades al no tener manera de realizar un cálculo económico adecuado. Este cálculo económico no se trata de una mera cuestión contable, sino que se refiere a la capacidad de optar por técnicas productivas y de definir estrategias de expansión en el mercado, y al no haber el elemento estable en los precios que requiere el oligopolio, los resultados de las empresas terminan siendo azarosos y la forma de defenderse por parte de las grandes empresas, ha sido desatando procesos de fusión que abaratan costos al trabajar en común. Ejemplos de esto fue la fusión de la Gulf con Chevron (la antigua Socal) en 1984; y recientemente en 1998, la fusión entre la British Petroleum y AMOCO (antigua Standar Oil de Indiana) de un lado, y por otro la de Exxon y Mobil, las dos grandes herederas del trust de la Standard de Rockefeller<sup>20</sup>.

---

<sup>20</sup> Para los temas tratados en este apartado puede verse F.J. Al-Chalabi (1984), Adame y Alcalá (1988) y Vizzi (1990).

## II.- LA RENTA PETROLERA. CUESTIONES CONCEPTUALES

### 1- LA TEORÍA DE LA RENTA DE LA TIERRA

#### 1.1 La Renta en David Ricardo

En un primer escrito sobre el tema, Ricardo elabora un ejemplo en el cual la producción de cereal se realiza utilizando únicamente cereal, lo que le permite evaluar el excedente en términos físicos y prescindir de los precios y los flujos monetarios. La tasa de ganancia, la relación entre el producto neto y el producto adelantado, se generalizará al resto de la economía y no habrá otros ingresos más que las ganancias y los salarios<sup>21</sup>.

La introducción de tierras de menor productividad hace decrecer el excedente y por tanto la tasa de ganancia, mientras que en la tierra de mejor calidad esa ganancia recortada da lugar a un producto adicional que se convertirá en renta. Aquí se pueden introducir los precios para ver el efecto final en un ejemplo sencillo: La tierra **A** produce 150 unidades con un costo de 100, por tanto la tasa de ganancia será del 50%, si la demanda obliga a la introducción de un nuevo tipo de tierras **B** que produce 140 con el mismo costo de 100 entonces la tasa de ganancia se reduce a 40% y la tierra **A** tendrá una renta en grano de 10. Si el precio era de 7.0 en un primer momento, la inversión ascendía a 700, el producto se realizaba a 1,050 y la ganancia era de 350 (50%). En el segundo momento el precio se eleva a 7.50 y la tierra **B** obtiene ingresos por 1,050, pero sus costos suben a 750 y sus ganancias se reducen a 300 (40%), en el caso de la tierra **A** los ingresos aumentan a 1,125 y al ser igual el costo y la ganancia que en la tierra **B**, queda un ingreso adicional por 75 que pasará a ser apropiada por el dueño de la tierra en forma de renta<sup>22</sup>.

---

<sup>21</sup> El trabajo de Ricardo es el "Ensayo sobre la influencia del bajo precio del grano sobre los beneficios del capital". El hecho de que la producción de cereal determine la tasa de ganancia en el resto de la economía es resultado del supuesto de que para producir el cereal se requiere nada más esa misma mercancía y no porque fuese el punto de vista de Ricardo respecto a la realidad. Esto lo explica Edith Klimovsky (1985).

<sup>22</sup> Este no es el ejemplo que da Ricardo, él desarrolla uno donde el rendimiento es igual en todos los terrenos, pero lo que difiere es el costo. El resultado es el mismo.

Con su ejemplo, Ricardo trataba de demostrar que el desarrollo social llevaba al uso de tierras menos fértiles, que al rendir menos producto hacen subir el precio del grano, bajan la tasa de ganancia y disminuyen las posibilidades de acumulación de capital, mermando el crecimiento de la economía. La única beneficiada es la clase terrateniente, mientras que el resto de la sociedad resulta perjudicada por esta tendencia al aumento de la renta debida al decremento de la productividad agrícola.

El ensayo de Ricardo tenía un claro propósito polémico cuyo fin era buscar la supresión de las leyes cerealeras que impedían la importación libre de granos, por esta razón para él era necesario el supuesto del paso de las mejores a las peores tierras, pues de ocurrir al revés, a pesar de que el resultado final es el mismo, la dinámica sería bien distinta. Al pasar de peores a mejores tierras el precio no se alteraría, la tasa de ganancia se mantendría constante y todo el incremento de la productividad en el sector cerealero devendría en renta. También en este caso una parte creciente del producto social pasaría a manos de los terratenientes, pero ya no aparece como una sustracción del ingreso de las demás clases sociales, sino como una apropiación del producto creciente del sector agrícola.

En su obra principal, Ricardo retoma el asunto de la renta aunque ya abandona el ejemplo del cereal que se produce con puro cereal, ahora ya enfoca más directamente el asunto dentro de la estructura de precios, pero sin abandonar su análisis conjunto de la renta en dinero y la renta en producto<sup>23</sup>. La preocupación principal del economista clásico es la de demostrar que la existencia de la renta no altera el precio de la mercancía que da lugar a ese ingreso.

Su punto de partida es el de la no existencia de renta en una sociedad poco desarrollada y que ésta aparece al requerirse para el cultivo de nuevas tierras menos fértiles, entonces las tierras de mejor calidad se convierten en propiedad privada al no ser ilimitada su superficie. La propiedad sobre la tierra da derecho sobre ese ingreso, que para Ricardo es en sentido estricto el que resulta de la fertilidad natural u originaria de la tierra, por lo que él distingue la renta de la tierra

---

<sup>23</sup> La obra de Ricardo es "Principios de Economía Política y Tributación" (1994)

propiamente dicha del ingreso que el terrateniente recibe por el arriendo de su propiedad, el cual puede contener un extra que resulta ya no de esa fertilidad natural sino de las inversiones de capital que sobre ella se hubiesen realizado y que redundan en una mayor productividad.

Apenas si deja señalado el hecho de que la renta puede tener su origen en la mejor ubicación de un terreno respecto al mercado, independientemente de las diferencias de fertilidad. Y donde más se extiende es en el estudio de los casos donde se dan inversiones sucesivas sobre un mismo predio.

El autor inglés distingue entre las inversiones que reducen los costos y las que elevan la productividad de la tierra. En el primer caso estaría el uso de maquinaria que ahorra trabajo sin que se modifique el rendimiento en producto, y en el segundo caso se trata del uso de abonos que redundaran en un incremento en la producción, igual resultado se obtendría con una mejor rotación de los cultivos. A final de cuentas a Ricardo le interesa resaltar los casos donde se tiende a dar una mayor diferenciación en las productividades de las tierras, sean por fertilidad natural o por mayor inversión de capital, pues tal diferenciación es lo que hace que se incremente la renta.

La conclusión de Ricardo es que la renta no influye en el precio del producto, a diferencia de Adam Smith, que consideraba que el precio de cualquier mercancía se descomponía en salarios, ganancia y renta. Para llegar a esta conclusión Ricardo partía de una concepción de los precios según la cual en toda rama de la economía el precio se fija en función de los costos del productor menos eficiente, ese tipo de productores recuperarán sus costos y obtendrán una ganancia mínima; mientras que los más productivos obtendrán ganancias mayores, esa mayor ganancia en el sector agrícola se convierte en renta al ser su base la fertilidad de la tierra y no al uso de una tecnología superior. Por tanto, en esta teoría se da por hecho que la peor tierra no puede obtener renta, pues se requiere que el precio del producto agrícola de la peor calidad fije el precio incluyendo nada más costo y ganancias, al igual que en cualquier rama de la producción no rentista.

## 1.2 La Renta Diferencial en Marx

El estudio de la renta de la tierra realizado por Marx parte del supuesto de que el modo de producción capitalista se ha apoderado de todas las ramas de la producción, por lo que existe una misma tasa de ganancia en los sectores rentistas y los no rentistas de la economía. En consecuencia, la renta aparece como un ingreso diferenciado de los salarios y las ganancias, lo que significa que deja de lado los casos que se daban en su época, donde el arriendo de la tierra conllevaba un recorte del salario del trabajador agrícola o de la ganancia del empresario para poder pagar la renta, por lo que distingue entre renta propiamente dicha y arriendo pagado al terrateniente<sup>24</sup>.

Para Marx la renta de la tierra es un ingreso capitalista y el terrateniente que se apropia de ella es una de las tres clases fundamentales de este modo de producción, junto con el proletariado y la burguesía. La moderna propiedad territorial es producto del desarrollo del capitalismo y se adecua a sus necesidades pues es resultado de la disolución de las relaciones sociales de producción feudales anteriormente imperantes en el medio rural, lo que permite disponer de una fuerza laboral liberada de las relaciones de servidumbre y de la posesión de medios de producción propios.

Al igual que Ricardo, Marx considera la renta diferencial como resultado de la ganancia extraordinaria que se da en las mejores tierras al fijarse el precio de acuerdo al costo más la ganancia media de la peor calidad de tierras que producen para el mercado. La competencia entre los capitales individuales por el arriendo de tierras da lugar a que toda la ganancia extraordinaria pase a manos de los terratenientes bajo forma de renta, mientras que los empresarios agrícolas se deberán conformar con la ganancia media sin importar la calidad de los terrenos que cultiven, por lo que la renta capitalista de la tierra pasa a ser una forma específica de existencia del plusproducto económico, menos importante que la ganancia, a diferencia de las sociedades precapitalistas tributarias donde el tipo de renta se constituía en la única forma de existencia del excedente.

---

<sup>24</sup> "El Capital" de Karl Marx, Tomo III, Volumen 8, Libro Tercero (1981)

Así, sobre la base del materialismo histórico, Marx aborda el tema de la renta y retoma una serie de problemáticas ya tratadas por Ricardo, pero profundizándolas y enriqueciéndolas. Distingue también entre la renta derivada de la fertilidad natural de la tierra y la que resulta de la acumulación de capital en ella, Marx les denomina tierra materia y tierra capital, respectivamente. Pero, a diferencia de Ricardo, la distinción entre ambas no es tan tajante pues el simple hecho de labrar la tierra le da mayor valor a esa tierra que a una inculta de la misma calidad, de modo que la producción en la agricultura siempre se da sobre cierta base técnica históricamente dada que significa una fuerza productiva ajena a la fertilidad natural de la tierra, por lo que esta última será la base de la renta al posibilitar una mayor productividad. Pero esa base no será más que una potencialidad si no se trabaja, y el trabajo asalariado es una fuerza productiva del capital que se constituye en la fuerza de la renta.

Con las anteriores salvedades, Marx pasa a distinguir entre la renta diferencial I (RDI) y la renta diferencial II (RDII). La primera implica el cultivo de la tierra bajo una forma histórica determinada de aprovecharla sin que se le hagan mejoras más allá de lo indispensable para ponerla a producir, por su parte la segunda ya supone la inversión de montos adicionales de capital que hagan más productiva la tierra. Marx no enfatiza tanto la distinción que hace Ricardo entre inversiones que reducen costos y las que elevan la producción, pues para él lo importante es la productividad en términos económicos y ambas redundan en lo mismo. Pero sí profundiza sobre el tema al plantear la lucha de los terratenientes por apropiarse la tierra capital generada por las inversiones adicionales del capitalista agrícola. Lucha en la cual este último trata de retener la ganancia extraordinaria al realizar una inversión superior a la normal después de asegurado el arriendo, en tanto el primero busca apropiársela al reducir los plazos del mismo.

Tampoco profundiza el tema de la ubicación del terreno como otra forma de poder generar renta, pero sí lo deja señalada como una forma particular de la RDI. En cambio desarrolla mucho más que Ricardo las distintas tendencias que puede mostrar la renta al aceptar que se pueden introducir al cultivo tierras de cualquier tipo de calidad y no limitarse al único caso de que fuesen de peor calidad como

ocurría con el economista inglés. Así, se puede dar el caso de que el precio se mantenga constante, aumente o disminuya y al combinar estas posibilidades con el tipo de rendimientos que pueden ser crecientes, decrecientes o constantes (sea de los nuevos terrenos en el caso de la RDI o de las nuevas inversiones en la RDII) Marx agota todas las posibilidades lógicas del tema.

Marx completa sus análisis con el estudio de la evolución de la renta en producto y la renta en especie, además de la tasa de renta que pone en relación la masa de renta con el costo de producción en algunos casos y en otros con el precio de producción. La conclusión principal de Marx es que la tendencia del capitalismo a largo plazo es la de reducir los precios de los productos agrícolas debido al desarrollo de las fuerzas productivas, lo cual se contrapone a los planteamientos de Ricardo. Lo anterior en el plano histórico, y en el plano lógico Marx mostraba que la carga de la renta como tributo que la sociedad paga, lo mismo se forma al introducirse paulatinamente tierras de peor calidad, que al seguirse exactamente el proceso inverso o cualquier otra forma alternada. Y podemos añadir que si para Ricardo el peso de la renta estaba en función del grado de diferenciación en las fertilidades de las tierras en cultivo, en Marx, aunque él no lo señale explícitamente, a ese factor habría que añadir la combinación del grado de dispersión en las fertilidades y la ponderación que cada tipo de tierras tenga en la producción total.

### **1.3 Renta Diferencial y Precio**

Ricardo y Marx coincidían en considerar a la renta diferencial como un ingreso que no influía en el precio de las mercancías, su existencia era la condición que posibilitaba la existencia de una tercera clase social dentro del modo de producción capitalista, la de los terratenientes. Sin embargo, hay diferencias en ambos autores en lo que respecta a la formación del precio, lo cual queda evidenciado por la manera en que se refieren a la ganancia, la cual sí influye en el precio. Mientras Ricardo habla de ganancia mínima Marx se refiere a la ganancia media. Para tratar esta cuestión pongamos un modelo muy simple sobre la dinámica de los precios.

*Primer Momento:* hay una única tecnología en cada rama de la producción y equilibrio en el mercado, en este caso no tiene sentido hablar de ganancia mínima o media pues simplemente hay una única tasa de ganancia, o ganancia normal. *Segundo Momento:* en diversas ramas de la producción surgen nuevas tecnologías, la mayor oferta es absorbida por una mayor demanda y no hay cambio en la estructura de precios, las nuevas unidades más productivas empiezan a captar ganancia extraordinaria. *Tercer Momento:* la oferta va excediendo a la demanda y por tanto los precios en las ramas donde coexisten distintas tecnologías van disminuyendo, por lo que ahora habrá unidades que obtengan la ganancia normal, otras que obtengan ganancias extraordinarias y otras más que no alcancen la ganancia normal. Este tercer momento es en realidad un proceso que culminará con la eliminación de todas las unidades que utilicen la vieja tecnología, y al generalizarse la nueva se vuelve al primer momento.

Partiendo de este esquema simple se puede decir que Ricardo centraba su análisis en el segundo momento mientras que Marx lo hacía en el tercero, de algún modo la ganancia única del primer momento se corresponde con la ganancia mínima del segundo y con la ganancia media del tercero. Las dos primeras son del todo iguales pues los precios no han variado, la diferencia está en que la ganancia mínima coexiste con ganancias extraordinarias que se explican por el uso de una técnica más productiva que incrementa la plusvalía relativa, pero que se expresa como plusvalía extraordinaria al mantenerse constantes los precios y en esta esfera adquiere la forma de ganancia extraordinaria.

La ganancia media del tercer momento ya no es del todo idéntica a las otras pues ahora ya se empiezan a alterar los precios relativos, que toman en cuenta la mayor productividad del trabajo y los nuevos niveles de inversión en cada rama, de modo que la tasa de la ganancia media deberá diferir de las anteriores. Si tomamos cierta rama de la producción en particular podremos distinguir estos tres momentos, pero al estudiar la economía en conjunto podemos decir que se da un proceso permanente que fluctúa entre los momentos dos y tres al desenvolverse desfasadamente los tres momentos en las distintas ramas de la producción, por lo

que el primer momento sería únicamente una tendencia a la que el proceso se acercaría en menor o mayor grado en cada ciclo.

El anterior análisis no significa que Ricardo hiciera caso omiso de la variación en los precios relativos, pues de hecho esa era su preocupación fundamental, lo que ocurre es que para él los cambios en los precios siempre daban una nueva alineación de la ganancia en los nuevos productores menos eficientes de cada rama, por lo que su análisis de equilibrio siempre volvía a la situación del segundo momento.

En el caso de Marx, de acuerdo al tercer momento, los precios los podían fijar las unidades más productivas, las intermedias o las menos productivas, según la que aportara una masa mayor del producto total<sup>25</sup>. Pero para su análisis del equilibrio prefería trabajar bajo un esquema donde los precios pudiesen ser fijados por las condiciones medias de producción de cada rama, con ese supuesto él lograba una situación similar a la del primer momento, pues al haber perfecta simetría en todas las ramas de la producción la masa de ganancias captada por cada rama estaría en total correspondencia con el capital invertido en cada una de ellas, lo cual en realidad únicamente podría ocurrir de modo creíble si en cada rama hubiese una única tecnología en la producción.

Con estos elementos, y volviendo a la renta diferencial, las actividades que generan renta son las únicas que captan una masa de plusvalía mayor, en proporción al capital invertido, bajo las formas de ganancia y renta, las ramas no rentistas captan tanta plusvalía como capital han invertido, y esa plusvalía tiene la misma proporción que en la agricultura, pero en ésta hay un excedente apropiado bajo la forma de renta. Esto es a lo que Marx llama "falso valor social", el sector rentista de la economía capta más plusvalor que el no rentista, y por tanto la sociedad paga un tributo que es apropiado por los terratenientes.

En el esquema de Ricardo lo anterior no se nota, pues en todas las ramas de la economía hay ganancias extraordinarias que existen a causa de la formación de precios que igualan la ganancia en las unidades menos productivas, como

---

<sup>25</sup> Ver "El Capital", Tomo III, Volumen 7, capítulo 10.

ganancia mínima, mientras que en Marx, en el conjunto de cada rama no rentista se capta la ganancia media, que la captan los que producen en condiciones de productividad medias, mientras que la ganancia extraordinaria de las mejores unidades se contrarresta con las subganancias de las menos productivas, y en el caso del sector rentista se mantiene como en el primer momento una sola tecnología que da lugar a que todos los arrendatarios capten la ganancia media.

Utilizando un término de Kalecki, se puede decir que en Marx el grado de monopolio es el mismo en todas las ramas no rentistas, mientras que en el sector rentista el grado de monopolio es mayor precisamente a causa de la existencia de la renta. En el caso de Ricardo el grado de monopolio es diferente en cada rama de la producción y pudiera ser mayor en alguna actividad no rentista que en una rentista. Esto es de gran interés por el hecho de que el esquema de precios ricardiano coincide más con el de precios oligopólicos que subyace en el análisis de Kalecki, que es el dominante en este siglo.

Sobre esta base se puede hacer una lectura del abundante material de la renta diferencial en "El Capital" tomando como base para el análisis la evolución que sigue el falso valor social, y aquí adquiere significación la tasa de renta de Marx. Cuando el precio es constante, si el incremento en la producción se da con nuevas tierras de la mejor calidad la tasa de renta (la masa de renta respecto al capital invertido) crecerá, y ocurrirá lo contrario cuando tal incremento lo aporten tierras de peor calidad, en el caso de ser las tierras de calidad intermedia las que incrementen su superficie entonces no variará la tasa de renta. Lo anterior es en lo que se refiere a la renta diferencial I, pero lo mismo ocurriría con la renta diferencial II, tratándose aquí de inversiones con rendimiento superior, inferior o igual a la media, sin importar el tipo de terreno donde se lleve a cabo la nueva inversión, siempre que se mantenga el mismo precio regulador de mercado.

Mientras más productivo se haga el trabajo en el sector rentista la tasa de renta será mayor, cuando el precio no varía, y la participación en el ingreso de los terratenientes se incrementa; si el trabajo en ese sector se hace menos productivo, en promedio, disminuirá la participación de los rentistas en el ingresos. En apariencia, en el primer caso el resto de la sociedad no se beneficia y en el

segundo no se perjudica, pero no es así. Si bien los precios no se han alterado, para satisfacer una necesidad adicional de grano, la economía en su conjunto destinará menos recursos en el primer caso, recursos que podrá orientar a la acumulación de capital en otras actividades.

Aquí lo importante es el hecho de que la introducción de nuevas tierras puede llegar a desplazar en cierto momento a las de peor calidad, y no importa si se trata de tierras de una calidad inferior o superior a la media, mientras sean de mejor calidad a las peores habrá la posibilidad de que éstas sean sustraídas al cultivo y por tanto el precio disminuya. La tasa de renta podría estar creciendo o decreciendo, pero al abandonarse el cultivo de la peor tierra el precio del producto disminuirá, al igual que la masa de renta abonada a los terratenientes y la tasa de renta. Se libera entonces una parte de la renta que engrosará la cuota general de plusvalía disponible para la formación de la tasa media de ganancia, ahora incrementada.

Pero si las necesidades crecientes de producto agrícola obligan a introducir peores tierras al cultivo, entonces el precio del grano se incrementará y se elevará la masa de renta y su tasa, por lo que mermará la cuota general de plusvalía disponible para los capitalistas y disminuirá la tasa media de ganancia.

Este último fue el caso que más ocupó la atención de Ricardo, donde se nota claramente la contradicción tajante entre los capitalistas y los terratenientes, por lo que para él la única solución a ese conflicto clasista era la supresión de las barreras que impedían la libre importación de grano barato a su país. Efectivamente era la solución radical y al lograrse finalmente en la década del cuarenta del siglo pasado, Marx pudo conocer una realidad diferente de la cuestión agraria inglesa que le permitió hacer un análisis más objetivo de la teoría de la renta.

## 1.4 La Renta Absoluta

La renta que beneficia también a las peores tierras fue designada como renta absoluta por Marx, quien desarrolló el concepto a partir de los análisis del inglés Anderson a fines del siglo XVIII y la evidencia empírica constatada por Rodbertus en su natal Alemania. Para Ricardo la peor tierra no podía devengar renta pues el precio del grano únicamente redituaba ahí el costo más la ganancia, por lo que cualquier ingreso adicional implicaba alterar ese precio y por tanto violaba la norma de su determinación, esto no significa que el propietario de la peor calidad de tierra no pudiese obtener un ingreso por ella, pero éste resultaría más bien de la reducción de costos derivado del capital en ella acumulado o el incremento en la productividad por la mayor inversión realizada. En el primer caso, no se trata estrictamente de renta (no resulta de su fertilidad natural) y en el segundo se trataría más bien de una forma de renta diferencial, por lo que el terrateniente que no disfrutara de ninguna de las dos fuentes de ingreso se debería conformar con cultivarla y obtener sólo la ganancia normal sobre su capital.

Sobre esta base es que Marx trata de demostrar la existencia de la renta absoluta, partiendo del hecho de que las tierras menos fértiles tampoco son ilimitadas y por tanto son apropiables. El monopolio sobre la totalidad de las tierras cultivadas, cuya producción es demandada por el mercado, puede reclamar renta y en el caso de la peor tierra se podrá captar renta aun en el caso de tratarse de un predio que no disponga de ningún tipo de mejora que le dé ventaja sobre otros de su misma calidad.

La renta diferencial supone el precio de producción, pero también supone una diferenciación en las fertilidades naturales de las tierras que dan lugar a ganancias extraordinarias, que son apropiadas en forma de renta por los terratenientes. En el caso de la renta absoluta lo que se supone es que existe la propiedad privada sobre la tierra y que ésta busca su valorización, por lo que el precio regulador de mercado ya no será en precio de producción individual de la unidad menos productiva, precio que solamente redituaría ganancias y salarios a la peor tierra, sino que deberá ser uno mayor que dé margen a esta renta absoluta.

La demostración teórica de Marx se basa en su distinción entre valor y precio, que al no existir en Ricardo da lugar a que el autor alemán emprenda su análisis a partir de la crítica del economista inglés. Para Ricardo, el trabajo incorporado en una mercancía era el principal elemento constitutivo del su precio, así como las variaciones en la cantidad de trabajo requerido para la producción de las mercancías eran la causa fundamental en los cambios en los valores relativos, pero quedaba implícito en su marco de análisis que lo anterior no se refería al conjunto de la producción de cada rama, sino al caso particular de las mercancías aportadas al mercado por los productores menos eficientes.

Otro problema con que se topaba Ricardo, desde la perspectiva marxista, era su no distinción entre trabajo muerto y trabajo vivo, para él dos mercancías que se produjeran con iguales cantidad de capital fijo y capital circulante y que el primero fuese de la misma duración, además de tardar el mismo tiempo en ser llevadas al mercado, tenían el mismo valor. Para él no importaba que ambas ramas utilizaran cantidades bien diferentes de trabajo y materia prima dentro del capital circulante, pero para Marx esto era básico, pues si bien inversiones iguales con rotaciones iguales generan la misma masa de ganancia no necesariamente producen la misma masa de plusvalía, el precio efectivamente será el mismo, pero no el valor.

Por tal razón, Marx hace la diferenciación entre capital constante y capital variable a partir del trabajo muerto y el vivo que entra en el proceso productivo, hace abstracción de la duración del capital fijo y del tiempo de rotación para resaltar exclusivamente las distintas magnitudes de plusvalor creadas en las ramas de la producción a partir del mayor o menor uso de fuerza de trabajo (trabajo vivo), que es el único que puede generar ese excedente.

Entonces adquiere importancia la composición orgánica de capital (COC), que relaciona el monto de capital constante respecto al capital variable utilizado en cada rama de la producción. De acuerdo a Marx, a mayor COC el trabajo es más productivo por cuanto pone en movimiento una masa mayor de capital constante, pero a menor COC el mayor uso de trabajo vivo hace que la masa de plusvalía sea mayor respecto al total de capital adelantado.

De ahí se sigue que en la agricultura la baja COC dé lugar a un monto mayor de plusvalía que la ganancia reclamada por el capital, dicho de otra forma, su valor será mayor que su precio. Las diferencias entre las COC en las diversas ramas de la producción son las que dan lugar a que se tienda a una nivelación de la ganancia y por tanto los valores se expresen en precios en la realidad concreta. Pero en la agricultura la propiedad territorial se levanta como una barrera frente al capital que dificulta su libertad de movimiento y por tanto el valor no es reducido hasta el precio de producción, quedando un remanente que será apropiado por el terrateniente bajo la forma de renta absoluta.

En opinión de Marx, la existencia de la renta absoluta no puede elevar el precio del producto agrícola por arriba de su valor, pero en caso de ocurrir esto, entonces ya no se puede hablar en sentido estricto de RA, más bien se tendría un precio de monopolio. Nos dice que tal precio llega a darse en casos como el de un viñedo con el cual se produzcan montos reducidos de vinos de excepcional calidad. En caso de que la producción agrícola alcanzara una COC igual a la de la industria, la RA desaparecería, de seguir haciéndolo ya se daría dentro de un precio de monopolio, por lo que su monto sería pequeño, como también lo es la RA que excede el precio de producción de la peor tierra sin llegar a su valor.

La competencia entre los capitalistas por el arriendo de las tierras hace que la RA, lo mismo que la diferencial, vaya a parar a manos de los terratenientes, para Marx sí se tiende a la nivelación de la tasa de ganancia en el sector rentista, pero sin que se llegue a igualar el precio regulador de mercado con el precio de producción de la peor tierra, el primero estará por arriba del segundo y su diferencia será la RA.

Cuando Marx argumenta la existencia de la RA a partir de la COC se tiene una reducción del precio desde el valor hacia el precio de producción de la peor tierra, pero cuando su argumento parte de la no existencia de la RA y su posterior aparición entonces lo que se da es un incremento del precio. Es necesario hacer un par de comentarios al respecto: no hay un proceso histórico en la transformación de valores en precios, los precios son la expresión concreta de los valores y no se pueden poner en relación cuantitativa directa unos y otros, por lo cual no hay una

reducción de los precios desde el nivel de los valores hacia los precios reguladores que contiene RA<sup>26</sup>; por otra parte, Marx analiza la RD haciendo abstracción de la RA, a causa de que la primera tenía un antecedente muy conocido en Ricardo, mientras que la segunda no; al pasar a tratar la segunda lo que se hace es agregar un elemento de concreción al análisis y no un elemento de progresión en el tiempo, por lo que no se trata de explicar su existencia por un incremento del precio sobre la base del anterior que no la contenía.

El precio del producto agrícola no sube o baja para que exista la RA, simplemente es más alto que el precio de producción individual de la peor tierra. El objetivo debe ser explicar la RA como elemento componente del precio regulador de mercado del producto agrícola, no verla como un elemento fortuito derivado de las fluctuaciones de la oferta y la demanda en la coyuntura mercantil.

## **1.5 Valor y Precio del Producto Agrícola**

Hemos demostrado que la renta diferencial sí supone una deducción de la cuota general de plusvalía en la medida en que implica una canalización mayor de plusvalor hacia el sector rentista de la economía, esto aparece así dentro de una estructura de precios que Marx utiliza a lo largo de su obra; pero al tratar el tema de la renta pareciera que adoptara el enfoque de precios de Ricardo (lo que se designó como segundo momento) no únicamente para la producción agrícola, sino para toda la economía, es así que habla de la transformación de la ganancia extraordinaria en renta, sin que tal ganancia extraordinaria tenga su contraparte en subganancias.

Bajo este enfoque queda la duda de si en “El Capital” al tratar la RA se hace abstracción de la RD, de hecho Marx no se refiere nunca al precio de producción de la peor tierra sino que habla del precio de producción a secas, la RA es la única que hace subir el precio regulador por encima del precio de producción y por tanto es la única que crea un precio monopólico desde la perspectiva de la equidad distributiva del capital.

---

<sup>26</sup> Armando Bartra (1979) hace la crítica a Marx en relación al tema, existen diversas críticas, sobre todo a Engels en relación a este asunto.

Lo cierto es que en “El Capital” no existe un análisis explícito de conjunto de las RD y RA, al tratar la RD es obvio que el tema se enmarca en la esfera de la distribución y por tanto se pone en relación a los precios. Es verdad que Marx utiliza expresiones como la de “falso valor social”, pero aquí se refiere al precio global del producto agrícola, los ingresos que genera su venta, y es falso en tanto hay un precio de producción global (costo más ganancia), la diferencia entre ambos es la renta diferencial, tributo que la sociedad paga a los terratenientes. Marx no nos dice nada sobre el valor del producto agrícola, el análisis no se enmarca en la esfera de la producción sino en el de la distribución. Sin embargo, al pasar al tema de la RA ya hay referencias al valor y se nos indica que el producto agrícola se vende por debajo de él, pero no se expone lo que ocurre con la RD bajo este nuevo contexto de análisis.

En las “Teorías sobre la Plusvalía”, su autor desarrolla una serie de ejemplos donde se analiza en conjunto ambos tipos de rentas, además de tratar conjuntamente el asunto en términos de precios y valores. Desafortunadamente, los planteamientos hechos ahí por Marx dejan muchas dudas sobre su consistencia, que han sido la base para diversas interpretaciones que han estado presentes en la discusión moderna sobre esta problemática. A continuación se detallan los datos básicos de sus dos primeros ejemplos:

Clase de Tierra	Capital	Cantidad en Tons.	Valor Total	Valor Individual	Renta Absoluta	Renta Diferencial
Ejemplo A						
I	100	60	120	2.00	10	0
II	100	65	130	1.85	10	10
III	100	75	150	1.60	10	30
Total	300	200	400		30	40
Valor de Mercado		2.00				
Ejemplo B						
II	50	32.5	60.00	1.85	5	0.00
III	100	75.0	138.46	1.60	10	18.46
IV	100	92.5	170.77	1.30	10	50.77
Total	250	200	369.23		25	69.23
Valor de Mercado		1.85				

El ejemplo se refiere a la actividad minera, en el caso A cada tipo de mina invierte 100 libras de capital total, la tasa de ganancia es del 10%, por lo que el precio de costo asciende a 110. Todo esto nos recuerda los ejemplos de la RD de "El Capital", pero la diferencia es que aquí el precio regulador no será el de producción de la peor mina ( $110/60 = 1.83$ ), sino de 2.00 libras, que Marx llama valor de mercado y ¿de dónde sale tal precio?, del valor individual que pasa a ser su categoría básica, no se tiene un precio de producción individual de la peor mina como regulador del de mercado sino un valor individual ( $120/60 = 2.00$ ) de la mina menos fértil.

Y ese valor de 120 resulta de agregar al capital invertido una plusvalía de 20, la ganancia es de 10, por lo que esa plusvalía dos veces mayor nos indica la existencia de una COC menor en el sector minero que en el sector no rentista de la economía. En este caso la RA absorbe la total diferencia entre el precio de producción (110) y el valor (120), pero entonces ¿de dónde sale la RD? El valor individual de 120 es el de la peor tierra, Marx habla del valor total como de la suma de los ingresos totales de las tres minas (400), lo que da un valor generado por la mina I de 130 y de 150 para la III, pero de acuerdo a Marx ese no es el valor individual de esas minas, sino que en realidad sería de 120, igual que en la mina I, al ser igual el valor individual del producto total de cada mina, pero diferente su productividad, entonces el valor individual por unidad es de 2.00, 1.85 y 1.60 para las minas I, II y III, respectivamente.

Este concepto de valor individual no tiene nada que ver con el de valor social, su explicación se basa en que se destina igual cantidad de trabajo, con la misma COC en las tres minas. Pensemos que las tres minas fuesen de la misma calidad, el valor del producto efectivamente sería de 360 sin importar qué clase de mina fuese, de ser la I la producción sería de 180 toneladas, de ser la II de 195 y en el caso de la clase III el producto ascendería a 225. Ese valor de 360 se expresaría en distintas cantidades de valores de uso, pero no en masas diferentes de valor, eso es correcto cuando bajo el supuesto de que toda la producción la realice un mismo

tipo de unidad productiva, pues esas condiciones de producción al ser las únicas adquieren automáticamente carácter social.

El problema surge al coexistir tres clases diferentes de minas, el valor social será el resultado de las condiciones generales de esa rama de la producción, en este caso se producen 200 con un valor global de 360, por lo que el valor social es de 1.80 libras por tonelada. Los valores individuales de 2.00, 1.85 y 1.60 no tienen significación social en esta situación y únicamente la tendrían si el total de la producción la aportara una sola clase de mina.

Al ser el valor social de 1.80, la magnitud de valor social creado por la peor mina será de 108 libras, de 117 para la de la clase II y de 135 para la III, el valor global es de 360, pero la aportación de cada mina está en función de su aportación al total del producto y no a su aporte al trabajo vivo puesto en movimiento en cada unidad. La masa de plusvalía producida por la mina I es de 7, de 17 y 35 para la II y III, respectivamente, a causa de la diferente productividad del trabajo en cada caso, productividad que se define en términos de creación de valores de uso para el mercado.

El valor social es de 1.80 y lo que Marx llama valor de mercado es de 2.00 libras, la diferencia de 0.20 permite a la mina I elevar su ingreso a 120, con lo que completa la ganancia media de 10% y le permite obtener la RA por 10, en el caso II tal diferencia ayuda a completar la RA y aporta al propietario una RD de 10, y en el III le completa su RD a un monto de 30 libras.

Si aceptamos que el valor social es de 360 y concedemos que su formación se da de modo parejo entre las tres minas, surge el problema de que la RD es valor no creado en la actividad extractiva. Foladori es el autor que ha sacado esa conclusión lógica del ejercicio de Marx, acepta todas sus consecuencias. Pero lo que no señala ni uno ni otro autor es que entonces el producto del sector rentista implica un precio de monopolio que deriva de la RD y no ya de la RA, como expone Marx en "El Capital". Foladori plantea la idea de que la renta diferencial se establece en el nivel donde compiten dentro de cada rama los valores individuales y los valores de mercado, por lo que queda en evidencia que el valor de mercado es una

categoría de la distribución pues incluye la RD, entonces el valor de mercado es un precio y él deduce que la RD es plusvalía no creada en el sector rentista.

Si aceptamos el concepto de valor individual la consecuencia es que la RD crea un precio de monopolio, pero si no aceptamos esa premisa queda la opción que toman otros autores de que el valor social es el que Marx llama valor de mercado para el producto total, ya no es de 360 sino de 400. Este punto de vista tiene la virtud de que toma en cuenta las diferencias de productividad en la formación del valor social, pero no queda exenta de contradicciones<sup>27</sup>.

De acuerdo a ese punto de vista el valor social sería igual al precio regulador, pero aquí el problema está en que si el valor es por 400 en el ejemplo A, al pasar al B debiera reducirse a 333.33 al reducirse en un sexto el trabajo que la sociedad destina a la producción del mineral, pero Marx construye su ejemplo a partir del valor individual de la unidad menos productiva que iguala su ingreso a 120, si el valor unitario era de 2.00 y ese era el precio, ahora el valor se reduce a 1.50 y el precio lo hace a 1.85, cada uno tiene su dinámica propia. Mantener la RA como equivalente a un 10 % del capital invertido es lo que ahora ha dado lugar al precio de monopolio.

Si el concepto de valor individual no explica la dinámica valor – precio en la actividad rentista, ni se explica del todo por sí mismo, entonces lo que queda es un precio regulador que agrega al precio de costo de la peor tierra un monto dado como RA, si en los ejemplos de Marx es del 10% del capital invertido, bien podría ser de otro nivel<sup>28</sup>. De esta idea se deriva otra interpretación sobre la RA que la ven como resultado de una relación de fuerzas entre la clase terrateniente y la capitalista, y para dar fuerza a su argumentación empiezan por hacer abstracción de la RD, para terminar por subestimarla como un fenómeno real ocasionado por la diferenciación de las fertilidades<sup>29</sup>. Este punto de vista es el extremo opuesto del de Ricardo, quien hacía abstracción de la RA para no violentar su teoría del valor, pero que implicaba dejar de lado la propiedad privada de las peores tierra, por lo que su

---

<sup>27</sup> En el mismo libro (1985) donde se encuentra el trabajo de Foladori hay uno de Caprano que mantiene el punto de vista que ahora se comienza a tratar.

<sup>28</sup> Klimovsky (1985) supone erróneamente que para Marx la RA está en relación a la superficie arrendada.

<sup>29</sup> Klimovsky (1979) expone esos puntos de vista que sustentan Rey y Lipietz

argumentación se sustentaba en la agricultura de países recién colonizados y no en uno de capitalismo desarrollado, como lo era en primer lugar el suyo propio.

La conclusión que se puede sacar es que Marx terminó por abandonar el uso del concepto de valor individual en "El Capital", lo mismo que el de valor de mercado como precio regulador de mercado que incluye RA. Su análisis de la renta en esa obra se centra exclusivamente en la esfera de la distribución, en lugar de valor individual habla de precio de producción individual, pero al plantear que la existencia de la RA implica que el precio regulador se encuentre entre el precio de producción de la peor tierra y el valor, más que fijar ese nivel nos ayuda a definir lo que Marx entendía por RA.

Lo cierto es que los escritos de Marx sobre la renta además de aportar tantos elementos para la comprensión del tema, también nos legaron una serie de confusiones terminológicas que han dado lugar a las más contradictorias posturas, un par de casos más para ejemplificar.

El autor que mejor ha expresado la consecuencia lógica del concepto de valor individual es Massarat, por lo que me permito citarlo completo: "sobre la base de la producción capitalista de valor, el valor y el precio de los productos fabricados en la esfera extractiva no están determinados por el tiempo de trabajo medio realmente utilizado en la esfera, sino, al contrario, por el tiempo de trabajo necesario para la fabricación de estos mismos productos en las peores condiciones"<sup>30</sup>. Así queda claramente expresada la idea que confunde valor y precio, la producción y la distribución, donde realmente se ubica la renta diferencial. Si la propiedad territorial impone barreras a la competencia y por tanto a la plena expresión de la ley del valor en la sociedad capitalista, esto se reflejará en una distorsión en cuanto a la distribución del trabajo social en las distintas ramas de la producción, pero nunca podrá modificar el hecho de ser el trabajo socialmente necesario la sustancia y la medida del valor. Tal distorsión se expresará en los precios relativos y no en los valores, como cree Massarat.

---

<sup>30</sup> M. Massarat (1979) p. 70.

Si para Massarat el precio regulador de mercado es igual al valor, por lo que la renta total será plusvalía creada en el sector rentista, en el extremo opuesto está Arceo quien trata sobre la renta cafetalera en El Salvador y concluye que el país centroamericano se integra de un modo parasitario a la economía mundial debido a que el autor identifica precio de costo y valor, de modo que toda la renta es valor no creado internamente sino apropiado en el comercio internacional.

## 1.6 El Precio Regulador de Mercado

A partir del ejemplo A se constata que el precio general de producción es de 330 libras (300 de capital y 30 de ganancias) y el precio de venta del producto global asciende a 400 libras, éste último es el que Marx considera un falso valor social, la diferencia entre ambos es lo que la sociedad paga de más, es el tributo que se paga por ese tipo de mercancías. El precio es superior a lo que socialmente cuesta producirlo, pero no sabemos si es mayor o menor que su valor.

Armando Bartra se refiere a la diferencia entre el precio global de producción y el de venta como transferencia relativa de valor, se trata de un recorte a la cuota general de plusvalía que afecta al conjunto de los capitalistas al hacer menor la tasa media de ganancia. Él aclara que el tributo se corresponde cuantitativamente con la RD (si hacemos abstracción de la RA), pero difieren por el hecho de que la RD la captan las tierras superiores a la peor, mientras que el tributo es captado por todos de acuerdo con su productividad, incluyendo a la tierra menos fértil.

Lo anterior es visto en relación a la esfera de precios, pero si lo vemos en relación a los valores se dará una transferencia absoluta de valor de un sector a otro de la economía según se venda su producción por arriba o debajo de su valor. Por ejemplo, si el sector rentista crea valor por 450 y el no rentista por 360, habiendo en ambos un capital de 100 y una tasa de plusvalía del 100%, entonces la COC en el primero será de 1:1 y en el segundo de 4:1, si no existiera la renta entonces la tasa de ganancia ascendería al 35%, se daría una transferencia absoluta de 45 de la agricultura a la industria al vender ambos sectores sus productos a 405, no habría transferencias relativas y por tanto no habría falso valor social (precio de venta igual a precio de producción en el sector rentista). Al existir

la renta se dará una sustracción a la cuota general de plusvalía, la tasa media de ganancia ya no alcanzará el nivel del 35%, existirá una transferencia relativa a favor de la agricultura, pero si la tasa de ganancia se mantiene por encima del 20% (que es la de la industria) entonces a pesar de esa transferencia relativa a favor de la agricultura habrá una transferencia absoluta que favorece a la industria. Únicamente si el producto agrícola se vendiese por arriba de los 450, reduciendo la tasa media de ganancia por debajo del 20% y el precio del producto industrial a menos de 360, entonces además de la transferencia relativa habría una transferencia absoluta a favor de la agricultura.

La cuestión está en qué tanta transferencia relativa habrá a favor de la agricultura y qué tanta transferencia absoluta habrá y a favor de qué sector. La única manera de saberlo está en el conocimiento que se tenga de la productividad de cada una de las unidades que participan en el sector rentista, supongamos que hay tres productores que contribuyen con una producción total de 300. Si no hay RA y la participación de las unidades A, B y C es de 90, 100 y 110 respectivamente, el precio por unidad debe ser de 1.42 para que el productor menos eficiente recupere sus costos y obtenga la ganancia media que asciende a 27.90% ( $90 \times 1.4211 = 127.9$ ), el conjunto del producto agrícola se vende a 426.32 con RD por 14.21 para B y 28.42 para C. La venta del producto industrial genera ingresos por 383.68, que con un capital invertido de 300 reditúa efectivamente la ganancia del 27.90%, la transferencia relativa a favor de la agricultura es de 42.63, pero hay una transferencia absoluta a favor de la industria por un valor de 23.68.

Ahora supongamos que la misma producción agrícola de 300 se produzca con el mismo trabajo, y por tanto tenga el mismo valor, pero que la distribución en los tres tipos de unidades sea de 80, 100 y 120. En este caso el producto agrícola se venden a 1.50, los ingresos de la peor tierra son de 120 y la tasa de ganancia del 20%, el total del producto agrícola capta ingresos por 450 con una RD de 30 para B y 60 para C. El producto industrial se vende por 360, lo que le otorga la ganancia media del 20% y no hay transferencias absolutas en la economía, la transferencia relativa a favor de la agricultura asciende a 90.

Un tercer caso resulta de suponer una participación de cada tipo de predio agrícola de 70, 100 y 130. Entonces el precio del producto rentista debe ser de 1.59 por unidad producida, los ingresos de la peor tierra serán de 111.18 con la nueva tasa de ganancia media en la economía de 11.18%, el producto industrial se vende a 333.53 captando ese mismo nivel de ganancia. Los ingresos por la venta del total del producto agrícola son de 476.47, la RD asciende a 47.65 en B y 95.29 en C, por lo que la transferencia relativa es de 142.94 y la absoluta de 26.47 a favor de la misma agricultura.

En los tres casos el valor del producto agrícola es de 1.50, pero para que su precio asegure la ganancia media a la peor tierra el precio debe ser de 1.42 en el primer caso, de 1.50 en el segundo y de 1.59 en el tercero, por lo que la transferencia absoluta de valor es a favor de la industria en el primer caso, de la agricultura en el tercero, mientras que en el segundo no hay este tipo de transferencia al igualarse el valor y el precio. La magnitud de valor creado en la peor tierra es de 135, 120 y 105 en cada caso, mientras que sus ingresos por venta son de 127.89, 120 y 111.18, en todos ellos obtiene la ganancia media, pero ésta es menor en la medida que aumenta el precio del producto agrícola, aumento que se explica por la menor productividad de la peor tierra que regula ese precio.

La conclusión del análisis anterior es clara: la mayor composición orgánica de capital en el sector rentista de la economía no garantiza la existencia de la renta absoluta. Esto se debe a que la magnitud de valor creado en la peor tierra no necesariamente dejará un excedente después de cubrir el costo y la ganancia media, de hecho ni siquiera se garantiza la obtención de esos ingresos con el valor creado en esa calidad de tierra.

Para completar el análisis y que su conclusión no se restrinja al ejemplo desarrollado y sus magnitudes, se detallan a continuación todos sus determinantes. A mayor diferencia entre las composiciones orgánicas de capital entre los sectores rentista y no rentista el margen para que la peor tierra produzca un plusvalor mayor que la industria, por unidad de capital invertido, crece y por tanto puede haber RA como parte del valor del producto agrícola, el mismo resultado se obtiene con una tasa de plusvalía mayor en la sociedad, ambos contrarrestan la diferenciación en

las productividades de los distintos tipos de tierras, que por si misma tiene su importancia, como se ha visto. La participación relativa del sector rentista en el conjunto de la economía no puede alterar el sentido de las transferencias, pero puede hacer que el peso de ellas se traduzca en un recorte menos significativo de la tasa de ganancia. Un elemento que contrarresta significativamente las diferencias en las COC es el ciclo del capital, al ser más largo en la agricultura demandará más ganancia por capital y producto, lo que influye en el precio. Finalmente está la situación al interior del sector rentista, la diferenciación en las productividades eleva la transferencia relativa (el monto de la RD), pero también ocurre cuando hay más dispersión en las fertilidades pues el resultado no es el mismo si hay tres o diez calidades distintas de tierras, lo que está relacionado con la ponderación de la peor tierra dentro de la producción total.

Lo que indican todos estos elementos juntos es que la dinámica del valor y del precio es diferente en el producto rentista. Lo que se hacía con el uso del concepto de valor individual era igualar esas dinámicas al determinar el valor por el precio, pero al utilizar el concepto de valor social se aprecia que tales dinámicas difieren notablemente. Mientras que el precio puede permanecer invariable, el valor social se va alterando al cambiar la ponderación de las diferentes calidades de tierras en la producción total, pero de igual forma la introducción de una peor tierra al cultivo puede modificar sólo marginalmente el valor cuando el precio se eleva más notoriamente. Como en la industria, los cambios en los precios del producto agrícola se dan con la misma tendencia con que evoluciona el valor, pero en el sector rentista, y bajo el supuesto de la libre competencia, valor y precio muestran la misma dinámica en un plazo más corto, mientras que en el sector rentista ese mecanismo puede quedar bloqueado por plazos muy largos y cuando lo hace sus efectos son menos previsible.

Con estos elementos teóricos se puede replantear el concepto de renta absoluta, pues ya hemos visto que aun sin su existencia el precio del producto agrícola puede estar por arriba de su valor. Por lo que la renta absoluta puede ser vista como la renta que también obtiene la peor tierra sin que ella implique la limitación de la producción por debajo de la necesidad social, pero a la vez que

dicha necesidad social no deje de expresarse como demanda solvente en el mercado. Lo anterior significa que la estructura de precios debe adecuarse a su existencia, la RA debe quedar fijada como componente del precio agrícola, los salarios deben contener el poder adquisitivo que les permita adquirir ese tipo de bienes y la tasa de ganancia adaptarse al nivel de la cuota de plusvalía disponible para su nivelación. No existe, por tanto, un precio de monopolio, pues la producción no se limita ni la necesidad social queda insatisfecha. El precio del producto agrícola podrá estar por arriba o por debajo de su valor, pero en tanto la economía se adapte a su existencia será RA y la no adaptación, que busque crear los mecanismos para contrarrestarla por parte del capitalismo, lo mismo se darán si el precio que contiene RA supera su valor que si no lo rebasa.

Únicamente resta exponer la determinación del precio regulador de mercado, ya vimos el intento de Marx en las “Teorías sobre la plusvalía”, intento del cual se rescata la intención por establecer un mecanismo dinámico donde el precio del producto rentista se mantenga por arriba del precio de producción individual de la peor tierra y que tal mecanismo tenga un claro sustento económico basado en las leyes del mercado capitalista.

Armando Bartra plantea un mecanismo de fijación de precios de los productos que contienen renta que cumple con esas condiciones, mecanismo que por otra parte no es muy novedoso para los que estén familiarizados con los precios en un mercado oligopólico. Para él la peor tierra obtiene RA con un precio regulador que se iguala con el precio de producción de la mejor tierra no cultivada, lo mismo puede ser con la inversión adicional que se pudiera hacer en cualquier tipo de terreno<sup>31</sup>. Ese precio impide que se realice una producción adicional, por lo que la RA no puede rebasar el límite dado por la diferencia de productividad entre ambas tierras.

Para Bartra RD y RA tienen la misma lógica, la primera es la diferencia entre el costo de las clases superiores de tierra y la menos fértil, mientras que la RA es la

---

<sup>31</sup> Armando Bartra (1979), en la misma revista en que aparece el trabajo de Bartra hay otro de Klimovsky donde critica a Bartra por no quedar claro qué tecnología requiere la tierra o inversión adicional, lo que en su opinión dificulta la determinación del precio. Esto se debe tomar en cuenta, aunque pareciera que es más un problema dentro del sistema sraffiano de precios que ella utiliza que de la realidad.

diferencia entre el costo de la peor tierra cultivada y la mejor no cultivada. La renta total se calcula igual a la RD de Marx, pero mientras que la última toma como base el precio de producción de la peor tierra cultivada, la primera se calcula con base en el de la mejor tierra no cultivada<sup>32</sup>.

En el caso de Marx la RA se establece de acuerdo al capital invertido en un predio, por lo que su efecto sobre el precio era similar al de la tasa de ganancia, mientras menos fértil sea una tierra más ganancia y renta contendrá cada unidad producida. Para Bartra la RA se establece por unidad producida, por lo que independientemente de la productividad de un predio la RA por unidad será la misma, aunque entonces su monto por superficie está en función de la cantidad producida. La forma en que Bartra concibe la RA es la de un sobreprecio y es la que se utilizará al tratar la renta petrolera, pues en esa actividad no tiene relevancia la cuestión de la superficie.

## **2- LA RENTA Y LA ACTIVIDAD PETROLERA**

### **2.1 Proceso de Producción y Proceso de Extracción**

La proceso de extracción de minerales difiere sustancialmente del proceso de producción agrícola, ambas actividades generan renta, sin embargo, las diferencias entre ellas nos serán de ayuda para entender las peculiaridades de la renta petrolera.

El proceso de producción agrícola tiene en la tierra un elemento muy importante que le da un ritmo peculiar derivado del ciclo natural de crecimiento de las plantas, por lo que dicho proceso se desenvuelve en un tiempo que el ser humano no puede definir, sino únicamente alterar relativamente. El trabajo social ahí requerido estará determinado por ese ciclo natural, y dentro del capitalismo tal ciclo se constituye en una traba para la plena subordinación del trabajo por el capital. Las innovaciones de la técnica, que se generalizan en la industria, no son fácilmente

---

<sup>32</sup> Ramírez Silva (1989) acusa a Bartra de confundir renta absoluta y diferencial, desafortunadamente no abunda mucho para aclararnos las consecuencias de ello. Lo cierto es que cual fuese el precio regulador que contenga RA, la renta total podría ser analizada con la misma lógica con que Marx trata la RD.

aplicables en la agricultura y cuando se logra hacerlo, abarca más bien ciertos cultivos y ciertas etapas de su ciclo.

En la minería no se da propiamente un proceso de producción, se trata más bien de un proceso de extracción de los minerales ya contenidos en la naturaleza. Si bien su formación es resultado de un proceso natural, muy largo, el ser humano lo que extrae es la materia ya formada aprovechable para sus necesidades. No hay, por lo tanto, un ciclo natural como en la agricultura que limite el pleno control del proceso, por lo que es más fácil que se llegue a hacer uso de los avances tecnológicos que caracterizan a la industria de transformación. La no existencia de ese ciclo natural da lugar a que en las actividades extractivas el ciclo del capital sea mucho más corto que en la agricultura, pudiendo ser mucho menor aun que en algunas actividades industriales.

Marx decía que la no existencia de materia prima en la minería era un factor importante para la existencia de renta absoluta en ese sector, pues efectivamente no se requiere. En la agricultura es en realidad poco importante si se toma en cuenta el rendimiento en producto, aunque puede llegar a ser mayor en valor si se toma en cuenta el uso de semillas mejoradas; pero lo que sí tiene mayor peso en esta actividad es el uso de insumos como son los fertilizantes, plaguicidas y fungicidas. El comentario de Marx iba en el sentido de que al no requerirse capital constante circulante en la minería la COC sería menor que en la industria, aunque se puede señalar que tal ventaja puede ser contrarrestada por las altas inversiones en capital fijo que la minería moderna demanda, junto con el hecho de que el aprovechamiento de la maquinaria y equipo ahí empleado está limitado no por su duración sino por la disponibilidad de recursos que contenga el yacimiento.

## **2.2 El Carácter no Renovable de los Recursos Naturales**

En la agricultura, al darse un proceso de producción permite el aprovechamiento permanente del recurso tierra como medio de producción, a pesar de las trabas que el ciclo natural impone al capital. En la minería el problema está en que el elemento natural no es un medio de producción sino la mercancía que resulta del proceso de extracción.

El mineral se agota y se debe abandonar la mina, hay que emplear nuevo capital para localizar otros yacimientos que sustituyan la producción requerida por el mercado. Aunque el recurso sea abundante en la corteza terrestre, económicamente existirá siempre un costo para mantener el suministro del bien primario en cuestión.

La renta minera está en función de la cantidad de recursos que contenga un yacimiento, el mineral se agota y se acaba la renta, mientras que la renta agrícola tiene mayor permanencia en la medida en que el uso de la tierra la reproduce como medio de producción. Esto llevó a Marshall a decir que en la minería no existe propiamente una renta, pues para él esta categoría de la distribución se relacionaba más bien con lo que actualmente llamamos recursos renovables, por lo que prefería utilizar el término regalía para referirse al ingreso que genera la propiedad sobre los recursos no renovables.

La poca importancia que se le daba en la época del economista inglés a la distinción entre recursos renovables y no renovables tal vez sea la razón por la que hasta la fecha sigamos utilizando términos como los de renta minera y renta petrolera, pero también es cierto que en términos económicos no hay diferencia entre la renta agrícola y la minera en lo que se refiere a su determinación y su influencia en los precios, ambas resultan de las diferencias en las fertilidades y de la apropiación privada de los recursos.

### **2.3 La Sustituibilidad entre Energéticos**

Los recursos naturales que son utilizados como energéticos tienen una gran capacidad para ser sustituidos unos por otros, de hecho los más importantes hasta hace algunas décadas eran formas diferentes de existencia del carbón, entre los que se encuentran el petróleo, el gas natural, los suelos bituminosos y el propio carbón. En algunas actividades la energía eléctrica también entra a competir con los anteriores energéticos, con la característica de que la electricidad puede ser resultado de procesos diversos que a la vez utilicen la corriente de los ríos, el calor de la tierra, la energía nuclear o algún derivado del petróleo, gas natural o carbón.

El uso de energéticos en procesos tan diverso da lugar a que se puedan sustituir unos por otros en algunos casos, pero no en todos. Ya hemos tratado el proceso de sustitución del carbón por petróleo, el uso alternativo de ellos en la industria puso necesariamente en relación sus precios. De ahí que se llegue a hablar de renta energética, el precio del petróleo ya no depende del costo de algún tipo de crudo sino del carbón que aun siga siendo competitivo en el mercado.

Werrebrouk derivó de esa idea de renta energética que en la actividad petrolera no existe renta absoluta, sino que toda la renta es diferencial, debido a que el precio regulador es el del carbón y al ser más eficiente la producción de petróleo todos los yacimientos captan renta diferencial y no absoluta<sup>33</sup>.

Cabe señalar que en realidad hasta 1973 el precio del petróleo fue siempre más bajo que el de carbón, la sustitución de uno por otro se venía dando paulatinamente a causa de los costos que acarrea reconvertir la industria, la necesidad de establecer refinerías, las políticas de muchos gobiernos que protegían su producción interna de carbón, entre otros factores que impedían una sustitución más rápida y completa. En la década del setenta se empezó a hablar de la relación entre el precio de ambos energéticos, y de otros, más con el fin de saber qué tan caro podía llegar a ser el petróleo. Por tal razón no ha existido una relación histórica permanente entre los precios de ambos energéticos, de modo que sigue siendo necesario conocer la dinámica del precio del petróleo en relación a la situación de su mercado en cada época, poniendo atención en los productores marginales que son necesarios en la oferta, sin importar que la renta absoluta petrolera sea una renta energética diferencial.

En este trabajo, en la medida en que se trata sobre la actividad petrolera, se utiliza el término de renta petrolera, aunque es real que existe el fenómeno de la sustitución de energéticos, lo que efectivamente hace que los precios de diversos derivados del petróleo estén íntimamente vinculados con los de otras fuentes, lo

---

<sup>33</sup> Ver Werrebrouk (1979), también Rojas Nieto (1985 y 1988) que es el autor que más ha desarrollado la idea de renta energética en nuestro país. En el trabajo de Silva (1987) se plantean algunas interrogantes con respecto a la renta energética.

que efectivamente da lugar a una renta energética. La relación entre renta petrolera y renta energética adquiere con la sustitución de los energéticos una mayor complejidad de la que puede tener la relación entre renta agrícola y renta del trigo, por ejemplo, aquí el factor que entraría es el remplazo de los cultivos.

## 2.4 Regalías y Renta Absoluta

Si bien las regalías no constituyeron nunca el ingreso principal de los países productores de petróleo, su naturaleza es la que se corresponde con la renta, y propiamente con la renta absoluta. Aparece como un sobreprecio al petróleo crudo, desde los años cuarenta se estableció en el 12.5% del precio, de modo que el estado rentista captaba por este concepto un octavo de las ventas de las compañías. Anteriormente habían existido diversos mecanismos de tributación, lo normal era que se cargara una cantidad fija en dinero por unidad de producto extraída y comercializada, pero normalmente este sistema significó ingresos muy moderados en la medida que la regalía no estaba de acuerdo a los ingresos efectivamente captados por las compañías.

También se llegaron a cobrar primas al contado, ya fuese al firmar la concesión o al iniciar operaciones de extracción, aunque también podían significar pagos anuales derivados de la concesión. Estos ingresos, además de ser insignificantes en términos absolutos, en relación al valor del petróleo eran del todo irrelevantes. Su existencia tenía un poco la lógica de una renta territorial, como la agrícola, pero en el caso de la minería lo relevante no es la superficie sino el stock de recurso que se disponga.

La regalía mantenía todas las características de la renta absoluta en cuanto a la forma en que incidía en el precio, el ser un octavo del precio final puede ser visto también como un sobreprecio de un séptimo sobre el precio que no la contiene. Una diferencia fundamental con la renta absoluta agrícola se debe a que en la minería no tiene importancia el tamaño de la superficie, por lo que si la agrícola adquiere un carácter diferencial de acuerdo a la productividad de un terreno, la minera únicamente tiene significación de acuerdo a cada unidad extraída.

Otra diferencia importante está en el hecho de que la renta absoluta agrícola cambia como proporción del precio cuando éste varía, lo cual se debe a que la RA es la diferencia entre el precio de producción individual de la peor tierra cultivada y el de la mejor tierra no cultivada, pero al cambiar ambos se tiene una nueva relación de magnitudes que hace variar la RA como porcentaje del precio regulador. En el caso del petróleo el 12.5% del precio como regalía se mantiene cuando cambia el precio, por lo que teóricamente la renta absoluta minera puede absorber parte del costo si el precio baja o dejar en manos de las compañías parte de la renta si el precio aumenta.

Cuando el precio del petróleo era de dos dólares la regalía ascendía a 25 centavos, si el precio del crudo aumentaba por ejemplo a 2.40 entonces la regalía era de 30 centavos, pero si el precio bajaba a 1.60 entonces la regalía disminuía a 20 centavos. Si los costos de producción no se alteraban los ingresos de las compañías se alteraban notablemente, de 1.40 a 2.20 según fuese el precio. Esto pudiese hacer pensar que las empresas petroleras estuviesen tan interesados como los gobiernos de los países petroleros en que los precios fuesen crecientes, pero no era así, los márgenes de ganancias eran tan altos para las compañías del cartel que a pesar de la tendencia a la baja de los precios su rentabilidad se mantenía al crecer su producción. Más bien los países productores son los que debieron haber buscado un mecanismo estabilizador a través de la regalía que impidiera bajar los precios, debieron quizá fijar un monto monetario por barril, por ejemplo de 30 centavos, lo que hubiese impedido que tales precios se redujeran a mucho menos de los 2.40 dólares por barril, y haber establecido un mecanismo para alterar el porcentaje de la regalía en caso de que los precios aumentaran.

Otra diferencia más bien aparente entre la RA agrícola y la minera está en que la última, como regalía, ha sido justificada por la necesidad de destinar fondos a la búsqueda de nuevos yacimientos que reemplacen económicamente los recursos que son explotados y por tanto se están agotando. Si bien es cierto que esa es una necesidad real, el destino de las regalías no iba obligadamente a parar en eso, dicha idea nació más bien en Estados Unidos donde existe la propiedad privada de los yacimientos, los propietarios justificaban su ingreso por la necesidad de hacer

ese gasto y así deducir impuestos, pero para el industrializador del petróleo tal pretexto era también bueno y por tanto también destinaba fondos a ese fin, con lo que se daba una doble contabilidad de los costos de reposición del recurso, lo que también ocurría entre los consorcios del cartel y los países petroleros en el ámbito internacional.

## 2.5 Renta Diferencial y Tipos de Renta Petrolera

El petróleo es un bien no homogéneo, su calidad depende de la cantidad de azufre y de los grados de acidez que contenga, la necesidad de desulfurarlo hace que los costos de los derivados aumenten y la acidez impedía anteriormente la obtención de productos de mayor precio al refinarlo, actualmente ya es posible hacerlo aunque significa un costo mayor. En la medida que tales elementos se reflejen en el precio del crudo habrá una renta diferencial contenida en la misma regalía, lo mismo ocurre cuando el precio difiere a causa de la mejor ubicación del yacimiento respecto al mercado.

Aquí nuevamente aparece la regalía como un obstáculo para la captación plena de la renta a causa de su integración en el precio como un porcentaje. Efectivamente, la mejor calidad o ubicación que se plasmen en el precio de un crudo dan lugar a que se capte como renta un octavo de tal diferencia, pero entonces el productor se apropia automáticamente el resto. Lo mismo ocurre cuando la fertilidad de un yacimiento significa costos menores para la empresa, a crudos de igual calidad la ganancia de las compañías será mayor al haber costos menores, la regalía únicamente toma en cuenta el precio y no el costo.

Aquí entra en juego el segundo ingreso de los países productores de petróleo, los impuestos sobre las utilidades que sí toman en cuenta implícitamente los costos de las compañías. La tasa del impuesto se estableció a fines de los cuarenta en Venezuela y posteriormente se generalizaría a los demás países productores, su lógica es más bien la de un impuesto sobre la renta pues grava las utilidades de las sociedades, por lo que estrictamente no es renta. Aquí existe una confusión en los términos pues el uso de la palabra renta en tal impuesto se utiliza en nuestro idioma como sinónimo de ingreso, en el caso aquí tratado se refiere a las

ganancias, pero lo mismo dicho impuesto grava los salarios, los intereses y la renta propiamente dicha, entendiéndola como un ingreso particular derivado de la propiedad sobre los recursos naturales.

El impuesto a las sociedades se estableció originalmente como el 50% sobre las ganancias, al principio se deducía la regalía al pagar ese impuesto, por lo que la regalía era un anticipo a cuenta del impuesto, pero posteriormente se fijó como un gasto más de las empresas, por lo que la regalía pasó a ser estrictamente renta. Posteriormente la tasa del impuesto se elevó al 55%, mientras que la tendencia de tal impuesto en los países desarrollados era a disminuir, por lo que se abrió un diferencial que se puede considerar también renta minera, al quedar sometidas las compañías petroleras a un régimen tributario especial en los países productores.

Pero la cuestión importante está en que, a diferencia de los países desarrollados, en los países petroleros el impuesto no se aplicaba a las utilidades realmente generadas en el ejercicio fiscal, sino que había un cálculo del costo por barril y de acuerdo al precio se definía una ganancia sobre la cual se pagaba el impuesto. Si el precio era de 2.00 dólares, ya sabemos que 25 centavos eran regalía, con un costo de 10 centavos entonces las utilidades ascendían a 1.65 y el impuesto a 87.5 centavos con tasa del 50%.

Este esquema tributario impedía la apropiación de la renta petrolera, ante incrementos en los precios se elevaban las ganancias extraordinarias de las compañías como la recaudación de los estados petroleros. Ya mencionamos que con el gran ascenso en los precios de 1973 la OPEP llegó a elevar la tasa recaudatoria del 55% al 85%, pero eso ocurrió cuando el control de la etapa extractiva estaba pasando a los países productores, de tal forma que dicha medida tenía más bien la finalidad de romper la resistencia a los procesos de nacionalización y no tanto elevar la recaudación.

Así pues, se tenía un sistema impositivo donde el 12.5% del precio del petróleo pasaba a manos de los países petroleros bajo la forma de regalías, y otro 55% de las ganancias como impuesto. En el caso de los diferenciales en los precios, la regalía tendría ese carácter diferencial, y la parte que retuvieran las compañías

sería gravada por el impuesto junto con los diferenciales del lado de los costos, por lo que la recaudación también tenía esa lógica diferencial. Pero también las ganancias de las empresas petroleras era diferencial, y eso podía hacer pensar que en un momento dado sus ganancias quedarán por debajo de cierto mínimo, lo que en teoría podía ocurrir, pero en general los precios, aunque fuesen decrecientes, se movían en niveles tan altos respecto a los costos que las diferencias entre precios de mercado y precios de producción, que debiera convertirse íntegramente en renta, pasaban a ser parcialmente ganancia extraordinaria al no existir los mecanismos para la valorización plena de sus recursos por parte de los países productores.

La RD I en la actividad petrolera incluye el aspecto de la ubicación y el de la fertilidad, pero además debe tomar en cuenta la calidad de los crudos. En los acuerdos de Trípoli de 1971 se consideraron por primera vez todos esos elementos al otorgar a Argelia y Libia primas por bajo contenido de azufre, grados de acidez y costos de flete. En lo que respecta a la RD II, aquí el problema es más complejo que en el modelo de Marx, basado en un mercado competitivo donde las ventajas del desarrollo técnico iban a parar a los terratenientes por la competencia entre los capitales, y al generalizarse las nuevas técnicas vía precios iban a beneficiar al conjunto del capital como mayor tasa de ganancia; en el caso del petróleo, con un mercado oligopólico, no se dan esos mecanismos plenamente y sí en cambio se da la ganancia extraordinaria en favor de los capitalistas, por lo que no se puede hablar de RD II que beneficie a los países petroleros<sup>34</sup>. El costo menor por una tecnología superior queda oculto en el sistema impositivo y por tanto es íntegramente apropiada por las empresas, en nuestro ejemplo el costo es de 10 centavos y cualquier disminución no modifica la recaudación, al haber sido congelado el costo en ese nivel ya no puede haber ingresos adicionales para el rentista, únicamente al variar el precio. Si tomamos en cuenta que en los países productores de Medio Oriente y África el costo no llegaba a representar el 10% del precio vigente en los sesenta, la ganancia extraordinaria derivada de la reducción de costos era poco significativa.

---

<sup>34</sup> Ramírez Silva (1989) efectúa un resumen crítico de las tipologías que de la renta hacen Angelier, Chevalier y algunos otros autores.

## 2.6 Algunas Características de las Corporaciones Petroleras

Como ya se dijo, las llamadas "siete hermanas", todas ellas nacen antes de la primera guerra mundial, época clásica del imperialismo y del surgimiento de los monopolios. Estas empresas no se corresponde plenamente con la caracterización que hace Hilferding del capital financiero, entendido como la fusión del capital bancario con el industrial donde domina el primero. La única que tendría esas características era la Gulf controlada por la familia de banqueros Mellon, y quizás en el caso de la Texaco hubiese intereses bancarios detrás de los inversionistas neoyorquinos que la controlaban en sus orígenes.

Pero, aun en esos casos, no se daría la dependencia del capital industrial por parte del bancario a causa del crédito, debido a que las grandes ganancias de estas compañías petroleras les permitían autofinanciarse, característica que las convertía en corporaciones monopólicas en igualdad de condiciones con el capital financiero. En el caso de la Royal-Dutch Shell y la British Petroleum, realmente muestran en sus orígenes mucha similitud con los grandes monopolios del comercio exterior de la era del mercantilismo, con una fuerte protección de sus gobiernos<sup>35</sup>. En el caso de la Standard Oil se valió efectivamente de un mecanismo clave en la era del capital financiero, como fue la emisión de acciones para llegar a ser un auténtico monopolio.

Si bien el mercado accionario no era una novedad al iniciarse la era del imperialismo, la utilización que de él hicieron diversos empresarios les permitió alcanzar el nivel de monopolios antes de que los grandes bancos pusieran los ojos en sus actividades. En el caso de la industria petrolera, el control de los recursos naturales en los países no desarrollados era más cuestión de política que de poseer grandes capitales, la explotación de los recursos sí requería ya montos de cuantía, pero era relativamente fácil conseguirlos en sus mercados accionarios donde la competencia era contra la colocación de deuda de esos mismos países, que rendía poco a los ahorradores, pues las ganancias eran para los grandes

---

<sup>35</sup> Refiere Sampson que un petrolero americano se llegaría a quejar por el hecho de que en Inglaterra a los empresarios de la industria los hacían caballeros, mientras que en Estados Unidos los procesaban.

bancos colocadores de esas acciones.

Es verdad que muchas de esas concesiones originalmente eran de pequeñas compañías o empresarios, pero terminaron siendo controladas por las grandes corporaciones, pues éstas finalmente cumplían el papel de capital financiero, no por controlar el crédito sino los mercados. Así pues, las corporaciones monopólicas no son sino una forma de existencia del capital financiero.

La posibilidad de cumplir ese papel estaba en la integración vertical de la industria, el actuar en las distintas fases de la actividad (extracción, refinación, transportación y comercialización) y en los diversos mercados del mundo, les daba ventajas que les permitía terminar controlando los recursos donde les hiciera falta. Hilferding explica la necesidad de las empresas que actúan en diversas etapas de una misma actividad de efectuar combinaciones industriales, tal necesidad se deriva del ciclo económico, pues en las fases de auge las empresas transformadoras pueden perder la oportunidad que ofrece un mercado en expansión por la falta de materia prima o de su simple encarecimiento, mientras que en las fases de depresión se contrae la demanda y las productoras de materias primas padecen la baja en los precios. Al combinarse la empresa integrada, sea un cartel o un trust, puede sortear todas las dificultades de la coyuntura a lo largo del ciclo<sup>36</sup>.

Las nacionalizaciones de los años setenta crearon la impresión de que los países de la OPEP podían captar todas las ganancias extraordinarias de la industria, pero la desintegración terminó por generar una sobreoferta permanente de petróleo crudo en el mercado mundial, mientras que las compañías mantenían sus ganancias extraordinarias, y en muchos casos las ampliaban, cuando los precios se mantenían relativamente estables. Pero cuando los precios fueron disminuyendo abruptamente en los ochenta, la necesidad de la integración resurgió, pues las compañías no podían mantener los precios de sus derivados estables ante un mercado de materia prima sobresaturado y con precios extremadamente bajos y a la baja. La necesidad de un nuevo tipo de

---

<sup>36</sup> Véase Hilferding (1971), sobre todo capítulo XI y en general toda la parte tercera, en la que se basan los siguientes comentarios donde se cita a este autor.

combinaciones renace ahora bajo la forma de alianzas estratégicas.

## 2.7 Los Precios y el Oligopolio

El ejemplo desarrollado por Marx, aquí expuesto en la página 61, sirve para mostrar el mecanismo de fijación de precios por parte de las ramas oligopólicas, al pasar del caso A al B los costos globales en la rama disminuyen en  $1/6$ , pero el precio lo hace únicamente en  $2/13$ , el falso valor social aumenta, hay un mayor grado de monopolio en esa industria<sup>37</sup>.

Así como en la agricultura el límite del precio está en el nivel del precio de producción individual de las mejores tierras no cultivadas, lo que les impide la entrada al mercado al no reeditar renta, en el caso del oligopolio el precio tendrá un límite similar. La empresa monopólica obtendrá una ganancia extraordinaria mientras que los productores marginales se deberán conformar con la ganancia mínima, ya no habrá lugar para nuevas empresas sean pequeñas o grandes. El mercado está cubierto y la entrada de nuevos productores reduciría el precio con lo que se perdería el atractivo de ganancia.

Para Hilferding, la existencia de los productores marginales (les llama outsiders) es necesaria para la empresa monopólica pues son ellos los que deben sufrir las consecuencias del ciclo económico, son como un amortiguador para las empresas combinadas ante una situación de crisis. Aunque este autor también considera la existencia de ramas donde el total de la producción la controla el trust o cartel, ya no se dispondrá de ese amortiguador y ya no hay por tanto productores cuyos costos individuales sean los que aparentemente determinen el precio, pero en este caso también el precio tendrá un límite para poder impedir la entrada de nuevos competidores. En escala social también se tiene un límite sobre las ganancias de las ramas monopólicas, límite que impondrá la cuota general de plusvalía, habrá una tasa de ganancia mayor en las ramas monopólicas y otra menor en las que sigue vigente la libre competencia, que se verán obstaculizadas en su desarrollo. Mientras que las ganancias extraordinarias de los monopolios no

---

<sup>37</sup> El grado de monopolio es desarrollado por Kalecki en su artículo "Costos y Precios".

podrán ser invertidas ni en la rama donde se originaron ni en su economía, por lo que aquí está la causa principal que da lugar a la exportación de capitales<sup>38</sup>.

## 2.8 El Precio regulador en la Era del Cartel de las Grandes Compañías

La integración vertical en la industria petrolera internacional y el total dominio del cartel de las "siete hermanas" dio lugar a que no existiera propiamente un mercado libre de petróleo crudo en el mundo, en la década del cincuenta, con las nuevas compañías privadas y estatales surge tal mercado, aunque no controlará más que el 10% de la producción mundial hasta el momento en que la OPEP tome el control de la etapa extractiva en 1974. Así pues, las grandes compañías privadas controlaban el 90% de la producción, manejándola básicamente por los canales internos de sus filiales por todo el mundo.

Es difícil hablar entonces de precios ante un mercado totalmente integrado, existía lo que se llamaba precio cotizado, que en realidad tenía su funcionamiento en el caso de los refinados, era un precio de referencia para las ventas<sup>39</sup>. Sin embargo, en el caso del petróleo crudo ese precio tenía fines distintos, se tomaba como referencia en las operaciones de compra - venta entre compañías con excedente y las deficitarias, también se utilizaba como precio de transferencia en el caso de operaciones internacionales dentro de una misma compañía para fines de ubicación de las ganancias en cierto país, y en tercer lugar se usaba como precio de referencia fiscal para el pago de las contribuciones en los países petroleros<sup>40</sup>.

En los años cuarenta, el precio cotizado adquirió mayor importancia a causa de la entrada en mayor escala de la producción del Medio Oriente en el mercado mundial y a la creciente importancia del mercado europeo. El Gulf Plus System, establecido en los acuerdos de Achcanarry en 1928, igualaba el precio del crudo en cualquier punto del mundo con el del petróleo tejano colocado en el mismo lugar, pero ya vimos que ese sistema fue sustituido temporalmente por uno donde los precios FOB (sin flete) era el mismo, por lo que la cercanía al lugar de destino daba

<sup>38</sup> Se puede consultar el libro de Sylos Labini (1966) que con un enfoque teórico bien diferente avala mucho de lo dicho por Hilferding medio siglo antes.

<sup>39</sup> Angelier llega a decir que el crudo no era una mercancía en ese entonces.

<sup>40</sup> Hartshorn (1967) trata esto en el capítulo IX.

una ventaja al petróleo americano. Pero la imposibilidad de abastecer el mercado europeo totalmente con petróleo americano dio paso al Doble Basing System que igualaba el precio de los crudos americanos y del Medio Oriente en el mercado inglés.

El sistema original garantizaba a los productores americanos la renta petrolera y la ventaja de precio en los principales mercados exteriores, con el nuevo sistema en la posguerra se conservaba la renta petrolera, pero ya no los mercados de Europa. Aunque la producción de Estados Unidos había comenzado a declinar y ya no daba abasto ni a la creciente demanda interna, por lo que la incrementada producción del Medio Oriente permitía a las compañías del cartel la generación de una renta diferencial respecto a los productores americanos, que en buena medida se transformaba en ganancias extraordinarias ante la incapacidad de los países petroleros para apropiársela.

El esquema fiscal innovado en esos años en los países productores representaba una pérdida de ingresos para el gobierno de Estados Unidos, pues las compañías acreditaban sus pagos en el exterior contra sus obligaciones fiscales en el interior. El resultado de la nueva situación daba lugar a que la disminución en el precio del crudo representara una pérdida total para el país productor, mientras que de no alterarse los precios de los derivados, tanto las compañías incrementaban sus ganancias como su gobierno su recaudación. Esta situación fue claramente notada por el ministro saudita Yamani, lo que lo hizo de él un promotor activo de la OPEP.

Si bien esa era una causa para que los precios del crudo disminuyeran, tal tendencia fue impulsada sobre todo por el mercado, mientras que el cartel buscaba controlar la oferta para mantener sus ganancias, los nuevos productores buscaban por todos los medios ganar mercados. Así ofrecían descuentos en sus precios y condiciones más favorables a los países petroleros, aunque dichas condiciones se daban sobre los precios de venta efectivos y no sobre los precios cotizados, razón por la cual cuando Libia decide imponer las contribuciones sobre la base de los últimos a las compañías independientes, las grandes del cartel recibieron una ventaja adicional sobre aquellos.

El precio había disminuido a lo largo de los cincuenta y el petróleo americano mantenía el precio más alto, Estados Unidos protegía a sus productores locales mientras que el resto del mundo ganaba en competitividad. En los sesenta, el precio del crudo americano en el mercado interno llegó a ser de 3.52 dólares por barril, y su costo ascendía a 1.51, mientras que el crudo de Medio Oriente tenía un precio de 2.17 en el mercado internacional y su costo fluctuaba entre los 4 y 10 centavos, por lo que el diferencial se mantenía algo arriba de los dos dólares en ambos casos, de modo que si tales precios se habían desvinculado por el proteccionismo del país americano, las rentas mantenían todavía cierta relación.

En esa época venía adquiriendo mayor relevancia el petróleo de África (Libia, Nigeria y Argelia), países en los que la producción de los independientes era importante. Los precios pareciera ser que tendían a alinearse entre el Medio Oriente y esta nueva zona productora, en tanto que la producción venezolana comenzaba a declinar a causa de sus bajas reservas y altos costos. Los independientes se instalaron en el mercado con políticas de precios y fiscales audaces, pero la tendencia era a que su presencia en el mismo se viera acotada por las grandes compañías que disponían de costos de producción más bajos en los viejos consorcios del Medio Oriente. Finalmente los independientes, fuesen compañías independientes o privadas, tendían a ser los out-siders del mercado mundial del petróleo, que efectivamente habían ganado un importante terreno, pero que no habían podido romper el fuerte dominio del cartel de las "siete hermanas".

## **2.9 El Precio regulador a Partir del Control de la OPEP**

Con los aumentos del precio del petróleo crudo entre 1971 y 1973 se perdió toda elemento de referencia interna en la industria que explicara tal dinámica, el único autor que intentó un análisis sobre esta base fue Chevalier, según él se había iniciado en 1970 una nueva fase en la actividad caracterizada por costos crecientes en la extracción. El precio del crudo, de acuerdo a este autor, lo determinaba el costo de producción en caso de ser mayor que el costo de explotación de los nuevos yacimientos descubiertos, pero este último costo podía ser el determinante del costo de llegar a ser mayor que el primero, lo que había ocurrido a partir de

1970, si antes los nuevos yacimientos descubiertos eran más productivos la tendencia del precio era a descender, lo cual ocurrió, pero no en la medida en que debería haber sido a causa del control de la industria de parte del cartel de las grandes.

El análisis de Chevalier fue sometido a crítica por Roncaglia, quien plantea la imposibilidad de que tales costos superiores se expresen en el presente cuando aun hay una oferta abundante de petróleo cuyo precio de costo es bajo, una crítica similar hace a los planteamientos neoclásico que parten del concepto de "escasez". En los setenta, representantes de la OPEP se alinearon con puntos de vista similares a los de Chevalier, pero en sus argumentos quedaba más evidente el carácter ideológico de sus planteamientos al ser una forma de justificar los ingresos que les generaban los altos precios del petróleo y no una explicación de ese nivel alto que habían alcanzado los precios<sup>41</sup>.

La conclusión de Roncaglia es que el mercado mundial del petróleo se ajusta más bien al oligopolio y que los precios incrementados resultan de la pugna tripartita entre fuerzas oligopólicas: los países productores, las compañías petroleras y los países consumidores; se trata de un oligopolio trilateral. Planteadas las cosas en estos términos, la problemática de la actividad petrolera es muy basta y probablemente los diversos enfoques que critica el autor tengan algo que aportar.

Por ejemplo, Chevalier tiene el mérito de haber estudiado el problema desde el punto de vista del mercado de los productos refinados, elabora un esquema donde calcula el ingreso que generan los productos derivados de una tonelada de petróleo crudo y a partir de ahí analiza los ingresos que genera a estos tres sectores oligopólicos. En el caso de Francia, antes de los aumentos de 1973, su cálculo indica que un crudo promedio generaba ingresos en productos refinados que se distribuían de la siguiente forma: 22.2% de sobreganancias para las compañías, 11.2% para los países productores y 50.6% para el fisco francés. Chevalier incluye la ganancia "normal" dentro de los costos, que integran así el restante 16%: distribución 6.7%, refinación 4.8%, transporte 3.4% y producción 1.1%. Con estos

---

<sup>41</sup> Chevalier expone sus puntos de vista en sus dos trabajos (1974 y 1979) y los de Roncaglia (1986) hace un análisis crítico de varios puntos de vista, no únicamente del de Chevalier.

elementos el autor llega a hacer juicios como el siguiente, referido a acontecimientos de 1969: "Pocos periódicos explicaron en aquella época que el automovilista parisino daba 28 céntimos al fisco argelino cada vez que compraba 10 litros de super (11.70 francos) y que los argelinos reivindicaban 13 céntimos más"<sup>42</sup>.

En 1974, después de los incrementos en los precios, la distribución quedaba así: 17.7% de sobreganancias para las compañías, 32.1% para los países productores, 38.4% para el fisco francés y 11.8% de costos integrados por 0.6% en la producción, 3.8% en el transporte, 3.0% en la refinación y 4.3% en la distribución. Massarat aporta información similar para el caso de Alemania y la interrogante que le surge es la de por qué las compañías no llevan el precio al nivel del que pagan los consumidores, en lugar de permitir al fisco de sus países apropiarse de un fuerte ingreso en forma de contribuciones indirectas.

En su opinión, lo anterior se debe a que los impuestos que las compañías debieran pagar a los países productores se elevaría y que por tanto se coluden con los estados capitalistas consumidores para defraudar a los países productores<sup>43</sup>. Este punto de vista es dudoso, pues revisando simplemente las magnitudes de las que se trata es difícil pensar que se incrementara mucho la recaudación de los países petroleros, ni siquiera queda claro que debiera ocurrir eso, pues el precio mayor se podría atribuir a una de las tres etapas finales del proceso y no a la primera.

Con la misma lógica de Massarat se podría pensar que las compañías se coludían con los productores en contra de los consumidores para restarle ingresos. De hecho, ésta fue la opinión de algunos europeos, y pareciera haber algo de cierto, pues si bien los tres sectores elevaron sus ingresos con el aumento de los precios, los principales perjudicados, en términos relativos, fueron los países consumidores que a diferencia de Estados Unidos no son a la vez productores.

---

<sup>42</sup> Chevalier (1974), la cita está en las p. 113-114 y los datos previos, al igual que los citados a continuación en la gráfica de la página 12.

<sup>43</sup> En Massarat (1979) ver p. 64.

La impresión que deja Massarat es que para él los precios finales son independientes de las fuerzas oligopólicas, esos precios son expresión del valor del petróleo crudo y quien disponga de la fuerza para apropiarse de la renta petrolera lo puede lograr. En su caso, el interés es que lo hagan los países productores por lo que debieran llevar el precio tan alto que impidan a las compañías obtener sobrebeneficios y a los estados consumidores sobrecargar con contribuciones los precios finales. Para él ese valor, mal entendido, es una especie de precio natural derivado de los costos de los sustitutos a partir de otras fuentes de energía.

Los acontecimientos de la segunda mitad de los setenta ya dejaban ver que la situación era más compleja de como la veía Massarat. En efecto los precios del petróleo se redujeron en términos reales en relación a las principales divisas, la tendencia era a la sobreproducción, mientras que las compañías mejoraban sus márgenes de ganancia y los estados consumidores incrementaban los impuestos de acuerdo a la inflación y aprovechando que el precio nominal del petróleo se mantenía estable. Con el derrumbe de los precios en los ochenta, las cosas mostraban tendencia a volver a la situación previa a la de los aumentos de 1971-73, lo que finalmente se daría en los noventa.

Más allá de los errores de juicio de Massarat, lo cierto es que dentro de ese oligopolio tripartita los intereses de las compañías y los de sus gobiernos, que son los grandes países consumidores, tienden a coincidir en contra de los países productores. Efectivamente, deben existir acuerdos que permiten a las compañías petroleras estadounidenses pagar a su gobierno montos ridículos de impuestos, pues las "cinco hermanas" de ese país pagaron, de 1962 a 1971, entre el 2.6% y el 7.3% de sus utilidades como impuestos, en 1972 Exxon pagó el 6.4% y las demás menos del 2%<sup>44</sup>.

Michael Tanzer, quien trabajó en la industria petrolera, menciona en uno de sus libros que los empleados de los equipos de prospección al salir a realizar sus labores decían: "vamos a perforar el impuesto", refiriéndose al hecho bien sabido

---

<sup>44</sup> Ver Sampson (1977) p. 274.

de que a través de esas actividades se eludían las responsabilidades fiscales. Y esto no es cosa de épocas lejanas, en 1982 el 57% de los gastos de exploración y desarrollo se efectuaron en Estados Unidos, país que poseía apenas el 5% de las reservas mundiales. Un empresario petrolero indicaba que: “ En la década de los 80, el petróleo se encontrará donde el beneficio para los buscadores sea mayor, no necesariamente donde la geología sea la más favorable”<sup>45</sup>.

Por último, cuando Paul Davidson realizó con sus colaboradores una serie de propuestas de política al gobierno de Ford en los años de 1974 y 1975, concluían que se debía: alentar a productores que no pudieran captar las rentas monopólicas de la OPEP, o sea que tuviesen costos mayores, como era el caso de México; combatir las actividades especulativas de los productores en todas las fuentes energéticas; incentivar a los miembros individuales de la OPEP para que engañen a esa organización. De esos objetivos, que tendían a favorecer a los consumidores finales, el gobierno estadounidense hizo todo lo que debía para contrarrestar la fuerza de los países productores, pero nada en contra de las actividades especulativas de las grandes compañías<sup>46</sup>.

### **3- EL ESTADO Y LA ECONOMÍA**

#### **3.1 El Estado Intervencionista**

El modo de producción capitalista nace dentro de un espacio configurado por los Estados Absolutistas del feudalismo tardío, el cual en su primera fase mercantil requería el proteccionismo de esos estados. La integridad territorial era condición para el desarrollo capitalista local, los estados debían armarse para defender sus territorios y los recursos que requerían eran el tributo del capital para asegurar su espacio, pero al garantizar la soberanía sentían el derecho a realizar guerras expansionistas, lo cual obligaba al pago de un tributo mayor, primero del capital

---

<sup>45</sup> Citado por Vizzi (1990) p. 117.

<sup>46</sup> Ver Davidson (1981).

dinerario y comercial y después también del industrial. Las guerras Napoleónicas dieron gran impulso a la disolución de las relaciones feudales en Europa, y las posteriores luchas de liberación sentaron las bases para la creación de nuevos estados nacionales donde se desarrollaría la economía capitalista.

Ese tributo que se pagaba podía llegar a constituirse en una traba para el capital, por lo que el éxito del nuevo modo de producción estaba en función de la capacidad de sus estados de recaudar sin bloquear la actividad mercantil. De ahí que la principal preocupación de David Ricardo fuera la de promover un régimen tributario que no alterara los precios relativos en detrimento de la acumulación de capital.

Con la consolidación del capitalismo y sus tendencias a la concentración y centralización del capital nace el monopolio, las ganancias ya no se igualan como en la libre competencia y surgen trabas para el pleno desarrollo de actividades primordiales para la reproducción del capital social. La acumulación de capital obliga a la intervención del estado para garantizar las condiciones generales de esa reproducción, lo que aparecía como una necesidad requería su teorización y Keynes la va a dar en la década del 30.

Ante la profunda crisis del capitalismo iniciada en 1929, Keynes propone una política activa del estado tanto en materia fiscal como monetaria, con la finalidad de "ajustar las propensiones a consumir y el estímulo a la inversión", las deficiencias en la demanda efectiva se contrarrestan con una política expansiva del gasto público estatal. La existencia de capacidad ociosa en el aparato productivo permite elevar la producción en lugar de los precios ante esa demanda incrementada, de haber inflación será moderada y preferible al desempleo. La inversión es estimulada por la demanda que representa el gasto público, pero además lo es al darse una política monetaria expansiva que reduce las tasas de interés y hace rentables un mayor número de inversiones.

Más allá de que las lecciones de Keynes no se hubiesen seguido fielmente, lo cierto es que la lógica keynesiana se imponía y los estados capitalistas estructuraban sus economías a partir de instituciones que garantizaban el

crecimiento. En México la fuerza de trabajo urbana se mantenía barata al asegurar el abasto a bajos precios de alimentos procedentes del sector campesino, surgido de la reforma agraria, el estado subsidiaba algunos otros bienes básicos para los trabajadores y les proporcionaba servicios educativos y de salud que repercutían en una mayor productividad del trabajo. Las obras públicas en infraestructura pasaban a beneficiar el equipamiento de las empresas agrícolas e industriales y el desarrollo de las vías de comunicación les daba acceso a nuevos mercados. El abasto de energéticos subsidiados reducía los costos y elevaba las ganancias de las empresas privadas, que se beneficiaban también de la protección del mercado nacional.

Todos estos elementos creaban las condiciones adecuadas para la reproducción ampliada del capital, no importaba que se generaran fuertes distorsiones en los precios relativos, las tasas de interés también se veían modificadas por la orientación que se daba al crédito y el tipo de cambio tampoco se correspondía con la competitividad de nuestra economía. Nada de eso importaba, el mercado había llevado al estancamiento de la producción y si el crecimiento hacía necesaria la intervención estatal en contra del mercado, no había que dudar en hacerlo. Así funcionó la economía capitalista de la posguerra, y por varias décadas.

### **3.2 La Crisis del Capitalismo y la Crisis Fiscal del Estado**

De acuerdo a James O'Connor, el estado cumple con dos funciones básicas: crear las condiciones para la acumulación rentable del capital, y crear las condiciones necesarias para que se dé la armonía social que logre la legitimación del orden social. Para asegurar la acumulación privada de capital el estado efectúa gastos de capital social, dentro de los cuales se encuentran los gastos de inversión social, que engloba la inversión física en infraestructura para transportes y medios de comunicación, equipamiento urbano, entre otros. Además de la inversión en capital humano que incluye la educación e investigación científica; y por otro lado el consumo social, que incluye créditos para vivienda, guarderías, servicios médicos y hospitalarios, entre otros. Para asegurar la legitimación recurre a gastos sociales

donde se encuentra la asistencia social.

Para O'Connor los gastos en capital social tienen una incidencia sobre la capacidad productiva de la sociedad, los gastos en inversión física son un complemento del sector I de la economía (productor de medios de producción), mientras que los gastos en consumo social son el complemento del sector II (productor de bienes de consumo), en tanto que la inversión en capital humano repercute en los niveles de calificación de la fuerza de trabajo para ambos sectores (el capital variable). Por el hecho de ser gasto tanto el de capital social como los gastos sociales tiene su impacto por el lado de la demanda agregada. La expansión del sector estatal es indispensable para el sector monopolista, pero la intervención del estado genera contradicciones que dan lugar a crisis económicas, políticas y sociales. La socialización de los costos va de la mano con la apropiación privada de los beneficios, lo que genera una crisis fiscal que se agrava a causa de que las decisiones de gasto e inversión estatal no las define el mercado sino la lucha política<sup>47</sup>.

Si las políticas de estabilización keynesianas implican un mayor gasto estatal cuando el ciclo tiende a la baja, lo que da lugar a un déficit; y una moderación de ese gasto en las fases al alza, con lo que se mantiene un elevado nivel de empleo sin bruscas fluctuaciones cíclicas, además de finanzas públicas bastante saludables. En la realidad no ocurrían así las cosas, muchos gastos terminaban perdiendo su sentido anticíclico original debido a que la demanda del público los hacía permanentes y crecientes. La crisis fiscal no es más que una manifestación de la crisis capitalista, pero en la época adquiría especial importancia a causa del carácter dinamizador del gasto público en la economía.

La teoría keynesiana, al ver las cosas únicamente del lado de la demanda agregada, y no de la producción, perdía de vista las causas y el significado de las crisis. De acuerdo a Keynes es mejor construir escuelas que enterrar botellas con dinero para que los capitalistas las saquen, pero es mejor esto último a no hacer nada.

---

<sup>47</sup> Véase J. O'Connor (1981).

El gasto público debe elevar el nivel de actividad económica, pero más allá de la existencia de una demanda en el mercado o de una tasa de interés baja, la producción y la inversión capitalista se basa en la rentabilidad y ésta tiene que ver con la capacidad para generar plusvalía por parte del conjunto de la sociedad. Así pues, no es indiferente para el capital la orientación que se dé al gasto del estado.

Las crisis crean las condiciones para la recomposición de una alta tasa de ganancia al desvalorizar y destruir capital, por un lado y abaratar la fuerza de trabajo, por otro. La economía capitalista y su estado parecieran haber encontrado la fórmula para efectuar un gasto público que no contraviniera los efectos depuradores de la crisis a la vez que la atenuara, y lo halló en los gastos militares. Ese fue el uso que se le dio a las enseñanzas keynesianas, uso muy de acuerdo a la racionalidad capitalista<sup>48</sup>.

Si la crisis depura a la economía capitalista, la guerra lo hace a una escala mucho mayor al destruir materialmente tanto capital y consumir tanto otro en la producción no de mercancías, sino de armamento que será consumido improductivamente en la guerra. El auge de la posguerra fue realmente impresionante, pero pareciera ser que se debió más al hecho de ser precisamente un auge de posguerra, que por haber sido un auge resultado de la profunda crisis de 1929. La guerra desvalorizó también las ideas ortodoxas que no habían podido dar solución a esa crisis, pero a los representantes de esa escuela ya se les presentaría la oportunidad de administrar una crisis prolongada.

### **3.3 La Administración de la Crisis**

Hayek debió esperar más de dos décadas de auge de posguerra para vivir una crisis que demostrara la inoperancia del keynesianismo, ahora sus alumnos podían poner en práctica sus ideas. En primer lugar debía adoptarse un sistema de precios en la economía que reflejara la escasez de los bienes, no debía haber subsidios, transferencias o aranceles que distorsionaran los precios y que les impidiera operar

---

<sup>48</sup> Se puede encontrar un resumen de estas ideas marxistas en el trabajo de Alwater (1977).

como el termómetro de la eficacia en la economía. En segundo lugar, el estado debía desprenderse de todas las funciones que había asumido en la economía y restringir su actividad a las meras cuestiones administrativas para no recaer en el déficit fiscal que también afecta al buen funcionamiento del aparato económico. El mercado debería reinar de nuevo.

Milton Friedman también se llegó a sentir traicionado, pues sus ideas no se aplicaron como debiera ser, a su parecer. Pero al igual que había ocurrido con Keynes, ahora el ambiente era dominado por el neoliberalismo y su lógica imperaría en el futuro.

Para los keynesianos el crecimiento equilibrado de la productividad, la inversión, los ingresos y los salarios permitía un desenvolvimiento adecuado de la economía, pero qué ocurría si no crecían esos indicadores, mientras que el estado seguía con sus políticas de reanimación, agudizando únicamente la crisis fiscal, ellos no tenían recetas para administrar la crisis, únicamente para el auge.

En cambio, los neoliberales se percataban de los problemas de fondo, problemas del aparato productivo, pero para ellos lo fundamental no era el fondo sino su expresión en el mercado, los precios. Su oferta de controlar los precios, para que no siguiera la inflación deteriorando los ingresos de los trabajadores, no era sino una oferta de mercado, era mercadotecnia. Los precios siguieron creciendo con sus recetas, lo mismo que el déficit fiscal. En realidad el objetivo de fondo era recomponer las ganancias del capital, y si eso no era posible al nivel de la actividad productiva, entonces la inflación era un buen mecanismo para redistribuir el ingreso a favor de las ganancias, lo mismo que la deuda pública, no importaba el déficit público sino la orientación del gasto, si éste iba a parar al capital como intereses por el pago de la deuda, la cosa marchaba. Había que impedir a toda costa la destrucción y desvalorización de los grandes capitales, como capital dinerario predominantemente, en esto consistía la administración de la crisis.

La actividad productiva pasaba a segundo plano, los indicadores financieros eran los importantes y si reflejaban una "economía sana" entonces era de

suponerse un advenimiento en la mejoría de los sectores productivos, aunque no se hiciera nada específicamente para impulsar esa mejora. El déficit público no se resolvía, simplemente se manejaba, y en la medida que fuese manejable financieramente no se veía como un problema. Las tasas de interés debían reflejar el costo real del dinero de acuerdo a su escasez, lo mismo ocurría con el tipo de cambio y los precios, la moneda flotaba para alcanzar su valor real de mercado y los precios se ajustaban para reflejar los costos.

El estado se replegaba y abandonaba las funciones que le daban su fisonomía de entidad concreta, se empezó a desinstitucionalizar y a desestructurar todos los mecanismos a través de los cuales incidía en la economía. La interrogante que surge es: ¿por qué esta desarticulación del estado intervencionista que tanto beneficiaba al gran capital? Simplemente porque se agotó esa forma de regular la economía y el gran capital puede encontrar nuevos mecanismos del accionar público que le beneficien directamente sin que, a su vez, lo hagan con el resto de la sociedad<sup>49</sup>.

El cuestionamiento al estado ha llegado a ser realmente extremo en algunas corrientes del neoliberalismo, se ha llegado a plantear que la definición de los derechos de propiedad debiera abarcar todo, por lo que desaparecerían los diversos tipos de externalidades y no se justificaría la injerencia del estado, su función se limitaría a legislar, reglamentar y registrar sobre tales derechos. Los economistas se han tenido que replegar y ahora tienen que gastar más tinta para justificar alguna función del estado, cuando anteriormente algunas de ellas no las ponía en duda ni Hayek<sup>50</sup>.

---

<sup>49</sup> Un buen ejemplo de ello se puede ver con el subsidio a la tortilla, anteriormente tal subsidio significaba que la tortilla fuese barata para todos los mexicanos, después se retira gran parte del subsidio y se venden tortibonos a bajo precio, pero con edición cada vez más limitada, que se limita más y se restringe el subsidio con las tarjetas de un kilo gratis al día por familia, finalmente se libera el precio de la tortilla. Cualquiera está a favor de que no se subsidie el consumo de los sectores de altos ingresos, pero la forma en que se dieron las cosas significa que el subsidio actual no tenga proporcionalidad con las necesidades de consumo de los sectores realmente necesitados. Lo que ocurrió fue que se liberaron recursos para fines más acordes con las necesidades del capital monopólico.

<sup>50</sup> Para lo que aquí se señala se puede ver como ejemplo el libro de Musgrave y Musgrave (1993).

En el caso de los neoliberales no tan extremistas, sus trabajos han adquirido tal prestigio académico que sus afirmaciones se han convertido en verdades científicamente demostradas que no se pueden cuestionar, de modo que muchas de ellas ya son adoptadas por ciertas corrientes del keynesianismo, de tal forma que si con la primera crisis de la teoría económica hubo economistas de formación ortodoxa que adoptaron las nuevas ideas para establecer la llamada síntesis neoclásica, ahora bien podemos llegar a hablar de neoliberales bastardos.

En realidad lo anterior tiene su explicación debida a que efectivamente el neoliberalismo mostró capacidad para apreciar las contradicciones del modelo de desarrollo impulsado por los keynesianos, que en ciertos casos llegaban a coincidir con puntos de vista críticos de izquierda. Pero aquí la cuestión no está en el diagnóstico sino en las soluciones, y las neoliberales de plano reflejaban el interés de un capitalismo salvaje, no las de una sociedad democrática y participativa dispuesta a discutir su futuro y sacrificar interés por el bienestar común, en la medida en que todos se la jueguen por un proyecto que a todos cueste, pero que termine beneficiando también a todos.

Finalmente, la necesidad de repensar las funciones del estado damnificado que ha dejado el neoliberalismo lleva a sugerir que la primera de ellas debiera ser la de hacer de la política económica, de largo plazo, una función netamente política en su formulación y después técnicamente económica en su implementación. Las funciones de acumulación y legitimación de que hablaba O'Connor o las de promotor y de manejo de conflictos a las que se refiere Chang, terminarían siendo una única función en la medida que la llevaran a cabo conjuntamente sociedad y estado.

El objetivo final sería que la sociedad se convirtiera en sujeto consciente de su futuro, no verse sometido a las leyes objetivas de la acumulación capitalista. Parodiando a los neoliberales se puede decir que hay que evitar la ingobernabilidad que resulta de manejar los conflictos dentro de un marco económico rígido, se trataría más bien de dar certidumbre a ese marco económico a partir de la real participación de la sociedad en su definición estratégica.

Ni todo el poder al estado, ni todo el poder al mercado. Lo anterior no hace sino acotar el problema dentro de un abanico muy amplio de posibilidades que únicamente excluye a los estatistas y liberales extremos. Hay mucho que discutir y analizar, pero ante todo hace falta que llegue a las diversas clases sociales la polémica de modo que se cree un nuevo ambiente como ocurrió en otras épocas con el keynesianismo y el neoliberalismo, aunque lo deseable es que ese nuevo ambiente tenga una perspectiva histórica más amplia y no se restrinja a la fase larga de expansión capitalista, como ocurrió con el primero, o a la fase larga de estancamiento, como fue el caso de la segunda<sup>51</sup>.

---

<sup>51</sup> Para la exposición de distintos puntos de vista y los aportes modernos sobre el tema es de gran utilidad la lectura del libro de Chang (1996).

### **III.- GERERACIÓN, APROPIACIÓN Y USO DE LA RENTA PETROLERA**

#### **1- LA GENERACIÓN DE LA RENTA PETROLERA**

##### **1.1 Cuestiones Metodológicas**

###### **1.1.1 La Rotación y el Ciclo del Capital**

En Ricardo y Marx la renta es una categoría de la distribución. Se trata de un ingreso excedente, por encima del costo de producción de las mercancías que utiliza un elemento natural en su elaboración. Para Marx la explicación de la renta absoluta requería la distinción entre valor y precio, el valor, como categoría de la producción de mercancías, está determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario y la plusvalía está en función del trabajo vivo (capital variable) puesto en movimiento para la producción de tal mercancía. Mientras que el precio, como categoría de la distribución, resulta del establecimiento de valores de cambio sobre la base de una norma distributiva del excedente social a partir del capital invertido en cada rama de la producción.

Desde la perspectiva de Marx, masas iguales de capital producirán magnitudes diferentes de valor en las distintas actividades económicas, de acuerdo a la diversa composición que muestren esos capitales entre trabajo vivo (capital variable) y trabajo muerto (capital constante), pues únicamente el primero puede generar un plusproducto. Para que lo anterior aparezca más claro, el escritor alemán hacía abstracción de las diferencias en la durabilidad de los elementos del capital fijo y en el tiempo en el que se desenvolvía el ciclo del capital, elementos que no altera en nada la formación del valor social, pero que facilitan la comparación entre capitales que actúan en diversas ramas de la producción y que muestran composiciones diferentes.

Cuando se trata de los precios, la rotación y el ciclo del capital sí influyen en su determinación, y si bien Marx dedica un volumen de su obra a estos temas, al tratar los precios mantiene su marco analítico simplificado con el que trata los valores. Es

David Ricardo quien se ocupa del asunto al tener un mayor interés en los valores relativos de las mercancías en la realidad concreta, trata de los valores de cambio en una economía de libre competencia y busca otros elementos que alteren dichos valores por aparte del trabajo incorporado.

Si bien es cierto que Ricardo no hacía distinción entre trabajo vivo y trabajo muerto, lo que para Marx posteriormente sería fundamental para la determinación del valor – trabajo, también es cierto que la rotación y el ciclo del capital influyen en la determinación de los precios al ubicarnos en esa esfera. La consecuencia de ello es que capitales iguales en distintas ramas de la producción generen flujos de ganancias diferenciados en el tiempo y, de acuerdo al costo unitario de cada mercancía, el margen de ganancia en la venta de una unidad de las diversas mercancías no será el mismo.

Al hacer abstracción de la rotación y del ciclo del capital, para Marx había una única tasa de ganancia en todas las ramas de la economía. Pero al incluir esos determinantes se tiene que hay una diversidad de tasas de ganancia que en el marco de una sociedad competitiva serán equivalentes, aunque nunca iguales. Ricardo ejemplifica lo anterior al comparar dos capitales de igual monto que se invierten en ramas diferentes, el capital A requiere el doble de tiempo para completar su ciclo que el capital B, y su ganancia será mayor al doble que la del segundo, sin embargo ambas tasas de ganancia serán equivalentes al conjugar inversión y tiempo, de hecho la mercancía que tarda el doble en producirse si se fabricara en dos empresas distintas, la primera produciría un bien semielaborado que vendería con una tasa de ganancia normal, pero la segunda requeriría una inversión mayor que la primera al adquirir un bien con mayor valor agregado, por lo que la masa de ganancia que finalmente obtendría sería mayor, aunque la tasa de esa ganancia sea la misma que en la primera etapa y que en el capital B<sup>52</sup>.

---

<sup>52</sup> Este ejemplo lo trata David Ricardo en el Capítulo I, Sobre el Valor, de los Principios.

Por lo que se refiere a la rotación del capital, el asunto es mucho más complejo debido a que la diferente durabilidad del capital fijo en las diversas ramas de la producción da lugar a flujos diferenciados de recursos monetarios atribuibles a la depreciación de dicho capital, lo cual libera capital de la producción sin que se altere la capacidad productiva de la empresa, pero sí el capital realmente comprometido en ella. Lo anterior requiere ser tomado en cuenta para establecer tasas diferenciales de ganancia que sean equiparables en el largo plazo, y eso es precisamente lo que se hace en la moderna evaluación de proyectos donde los flujos futuros de efectivo se descuentan a valor presente para definir la inversión más conveniente.

Desafortunadamente la dialéctica valor de uso – valor de cambio del capital fijo conlleva más complejidades que la anterior, la inversión a largo plazo que implica este tipo de capital da lugar a que pueda darse un cambio brusco entre su costo original y el de reposición, además de que su desgaste físico se vea desbordado por el desgaste moral a causa de que nuevas técnicas lo hagan obsoleto. Y su uso, por un periodo largo, altera los flujos en el tiempo a causa del carácter cíclico de la economía capitalista.

Si la incertidumbre, provocada por la competencia capitalista, dificulta hacer una distinción tajante ente los ingresos brutos de una empresa en un periodo dado y sus ingresos netos, entendidos como los ingresos brutos menos los costos en capital circulante; el capital fijo introduce una complejidad adicional al dificultar la distinción entre ganancia y recursos por depreciación dentro de los ingresos netos. Asimismo, al incluir la renta dentro del ingreso neto no es nada fácil distinguir en un momento dado entre ganancia, renta y fondo de amortización.

### **1.1.2 La depreciación para fines fiscales y el uso del crédito**

Los cambios en las disposiciones fiscales, respecto a la depreciación, producen efectos diferenciados en las diversas ramas de la producción de acuerdo a la composición de capital entre fijo y circulante. Normalmente, para fines fiscales, se tiende a establecer un periodo de depreciación menor al que físicamente tiene el activo en cuestión, lo que facilita a las empresas hacer uso del crédito para

capitalizarse, por un lado y por otro, acelerar el cambio técnico por las ventajas que brinda a las empresas las leyes tributarias, pues llega un momento en que es más conveniente renovar elementos del capital fijo que usar la maquinaria y el equipo viejo que fiscalmente ya se ha amortizado y, por tanto, generarán mayores ingresos a gravar.

La depreciación acelerada, para fines fiscales, convierte los flujos próximos en recursos disponibles para la empresa, mientras que los flujos gravables son los que se obtienen a un plazo mayor, lo cual estimula el uso del crédito para financiarse. El crédito implica un costo en cuanto al pago de intereses y a la necesidad de efectuar pagos de capital que implican una amortización financiera más rápida que la depreciación física del activo adquirido, aunque eso se puede solventar gracias a que se empalman bien esas obligaciones de pago con las facilidades fiscales.

La empresa capitalista se ve impulsada por la competencia a renovarse técnicamente y a usar más recursos que los inmediatamente disponibles. En este sentido, la amortización financiera acelerada convierte pasivos en recursos propios de la empresa, pero únicamente le vuelve a abrir margen para contratar nuevos créditos y seguir en esa dinámica. La idea tradicional de una empresa, como un proyecto que se establece y se desarrolla durante su vida útil, cambia por la de un conjunto de proyectos que se van empalmando y remplazando con el tiempo para dar permanencia a la empresa en la rama de la economía donde opera.

Así pues, a la dificultad para definir con precisión las ganancias de una empresa, se suma la complejidad para determinar el monto preciso del capital que realmente participa en la generación de esa ganancia, para poder calcular la tasa de ganancia con que opera una determinada unidad productiva. En el caso de la industria petrolera, lo anterior es más evidente ante el hecho de que los proyectos que se realizan maduran únicamente después de varios años de inversiones sucesivas.

A todas las dificultades anteriores, se deben agregar dos más: la inflación, que llega a ocultar la depreciación al dar lugar a una reevaluación de activos, y el tipo de cambio que altera la valuación en moneda local de muchos activos. El uso de

números índices para afrontar tales dificultades no es más que una forma de aproximarse a una visión más clara del tema de estudio, pero sin que resuelva los problemas y, en algunos casos, genera otros nuevos. Finalmente, se trata de problemas de orden contable que las empresas deben resolver en la práctica, desafortunadamente para el estudioso la información que puede disponer es insuficiente para un análisis desde una perspectiva económica.

### 1.1.3 Excedente y Renta Petrolera

Las dificultades señaladas han dado lugar a que se elaboren concepciones a partir de las herramientas que brinda la contabilidad en los estados financieros y de resultados de las empresas, lo cual aporta buen material para el análisis, pero, en gran medida, lo es por no haber otro. En el presente trabajo, se pretende un acercamiento al tema a partir de la información disponible siempre desde la perspectiva del marco analítico que se ha expuesto en el anterior capítulo.

En los trabajos que abordan el tema se ha privilegiado el concepto de excedente sobre el de renta, en buena medida esto resulta del enfoque adoptado, aunque también puede deberse a las características del material disponible que termina por imponer ciertas determinaciones a las categorías utilizadas. Desde sus orígenes el concepto de excedente ha mostrado una gran flexibilidad que permite definirlo de muy diversas maneras, aunque generalmente se refiere a la disponibilidad de recursos económicos reales que genera una actividad, o varias, y que no se precisa utilizar en ella, de modo que quedan a disponibilidad del resto de la economía, por lo que se convierte el excedente en un impulsor del desarrollo. Visto así, la renta sería una forma de excedente económico, aunque no la única<sup>53</sup>.

En el caso de la renta petrolera en México, en los años de 1983 a 1988, el uso que de ella se hizo estuvo dado por su apropiación por el gobierno federal y por su proyecto de privilegiar el pago del servicio de la deuda sobre las metas de desarrollo económico. Pero, en ciertos momentos, los recursos sustraídos a la

---

<sup>53</sup> Baran (1957) y Betelheim (1964) son los economistas que más se preocuparon por definir el excedente en función de las necesidades del desarrollo económico.

paraestatal Petróleos Mexicanos iban más allá de la renta petrolera para llegar a afectar lo que sería una ganancia normal de la empresa, por lo que se afectaban las posibilidades de acumulación de capital en la actividad, además de afectar los flujos de efectivo que debieran destinarse a la reposición de capital depreciado, con lo que se ponía en duda la reproducción en la escala precedente.

Ante esta situación, el concepto de excedente puede perder de vista el origen de los recursos disponibles y únicamente hacer énfasis en el hecho de que estén a disposición para el agente que se los apropia. Distinguir la renta petrolera, como el auténtico excedente neto de la industria, permite apreciar la irracionalidad del uso de las ganancias y los fondos de reposición para fines ajenos a la actividad petrolera (o energética), además de la irracionalidad que por sí misma representa el uso de ese excedente neto para fines diferentes del desarrollo.

En nuestro país uno de los dos autores que más han desarrollado el concepto de excedente petrolero es José Luis Manzo, de acuerdo a su metodología a los ingresos corrientes de Petróleos Mexicanos se le debe agregar el subsidio que la empresa concede vía precios a los consumidores locales, pues dicho subsidio se constituyó en la forma originaria de transferencia de excedente petrolero al resto de la economía. Este tema de estudio es de gran importancia para la comprensión de la renta petrolera y fue mérito de Manzo el haberlo abordado, aunque desafortunadamente no expone claramente su metodología para calcular el subsidio y concluye que su monto alcanzó su nivel más alto en los años de 1982 a 1985 (que es hasta donde llega su trabajo), y si bien es cierto que en esos años el petróleo alcanzó su precio más alto también está el hecho de que el gobierno requería incrementar el excedente petrolero para pagar el servicio de la deuda externa, por lo que había la tendencia a acercar los precios internos de los petrolíferos a los vigentes en el mercado internacional. La manera en que se dio el acercamiento entre unos y otros precios fue a través de los impuestos indirectos y no queda del todo claro que el autor contemple este elemento, que se incorpora al precio final que paga el consumidor<sup>54</sup>.

---

<sup>54</sup> En la Bibliografía aparecen tres trabajos de Manzo que fueron consultados.

Para el presente trabajo no se disponen de los elementos para tratar este importante tema a fondo, aunque se tendrá siempre presente como referencia para entender la tendencia seguida por la renta petrolera como excedente realmente disponible por parte del gobierno federal.

Posteriormente, Manzo utiliza la información financiera de PEMEX para tratar otras dos formas de transferencia de excedente, adicionales a los subsidios: el circuito de deuda y el fiscal. Para él, la existencia de los subsidios daba lugar a un obligado endeudamiento que se retroalimentaba al haber necesidad de cubrir con recursos ajenos el faltante, provocado por la política de precios, pero a la vez creaba la necesidad de obtener nuevos créditos para cubrir el servicio de la deuda contratada con anterioridad. Posteriormente, a partir de la década del ochenta, la carga fiscal que empieza a pesar sobre la paraestatal da lugar a que el circuito fiscal pase a ser el principal mecanismo de transferencia de excedente.

La metodología tradicional, para analizar la situación financiera de una empresa, consiste en restar al ingreso corriente el gasto corriente incluyendo pago de intereses, posteriormente restar el pago de impuestos y amortización de capital, al déficit resultante se agrega el gasto en inversión para llegar al déficit total que se comparará con el endeudamiento bruto en el periodo. Para Manzo, esta forma de analizar las finanzas deja la imagen de que el déficit es provocado por los gastos de inversión, además de no dejar claro el monto global del excedente generado por PEMEX vinculado a los circuitos de deuda y fiscal, pues el excedente del circuito subsidios queda del todo velado por la contabilidad. Él propone una metodología alternativa donde al ingreso corriente se resten los gastos corrientes sin incluir el pago de intereses, pero agregando los gastos de inversión, el remanente será destinado a cubrir el servicio de la deuda y los impuestos y, en la medida en que tal remanente sea insuficiente para ello, se requerirá contratar nuevos créditos.

El resultado final con ambas metodologías es el mismo, aunque la diferencia en los pasos a seguir permite al autor una percepción analítica diferente. Sin embargo, su metodología también presenta algunos problemas derivados en gran medida del uso íntegro de la información estadística tradicional que genera la empresa.

En los estados de resultados, la empresa no incluye los impuestos indirectos, por lo que dichos ingresos no expresan los precios efectivos de venta al consumidor. En el caso de la Cuenta de la Hacienda Pública Federal, se sacan también las contribuciones directas de PEMEX, con lo que se construye un concepto de ingresos propios del organismo que excluye todo pago de impuestos, sean directos o indirectos. A esto se suma el hecho de que la contabilidad no toma en cuenta para los resultados financieros la depreciación del capital fijo, lo cual pareciera razonable por no ser un flujo por el lado del gasto en el periodo en cuestión, ya que se efectuó con anterioridad. Pero, del lado del ingreso, una parte del mismo debiera ser imputada a ese rubro sin que ocurra así, más bien dse toma en cuenta en el balance general donde, teóricamente, una parte del activo fijo al depreciarse pasa a ser activo circulante en forma líquida. Lo anterior sería del todo transparente si no existiesen variaciones en los precios relativos ni en los tipos de cambio, desafortunadamente al existir esos elementos la contabilidad no muestra los efectos de la depreciación y de la reevaluación de los activos fijos, impidiendo un análisis más objetivo de la situación financiera de una empresa.

Consideremos como excedente bruto la suma de los flujos de efectivo que no se requieren para la operación de una empresa a la misma escala, entonces ese concepto incluye la depreciación del capital fijo, si restamos dicha depreciación tenemos el excedente neto global que incluye la renta y la ganancia. Esta última, puede contener un elemento extraordinario, al tratarse de una empresa oligopólica, y suponiendo que el total de la ganancia esté disponible y se requiera para los planes de expansión de esa empresa, entonces resta únicamente la renta como el excedente neto que se puede utilizar fuera de esa actividad económica.

En el caso de Manzo, al sumar los gastos corrientes y los de inversión, para llegar al concepto de excedente reportado, introduce una doble confusión. Por un lado, al tratarse de inversión bruta, su concepto de excedente reportado incluye el fondo por depreciación menos la parte del mismo que se hubiese destinado a reponer capital fijo, mientras que las nuevas inversiones serían un uso de las ganancias, por lo que el excedente reportado de Manzo pierde precisión al poder ser en un ciclo mayor la inversión para reposición que el flujo de fondos por

CUADRO 1  
 FLUJO DE EFECTIVO DE PETRÓLEOS MEXICANOS  
 (MILES DE MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

C O N C E P T O S	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL INGRESOS	2,910.1	4,448.8	6,651.0	9,506.4	26,301.0	43,243.8
INGRESOS POR VENTAS	2,460.2	3,690.3	5,330.5	6,801.3	18,025.4	27,193.2
INTERNAS	520.8	910.2	1,485.2	2,911.1	6,402.2	13,820.5
EXTERNAS	1,939.4	2,780.1	3,845.3	3,890.2	11,623.2	13,372.7
PRODUCTOS FINANCIEROS	41.9	80.9	121.9	215.2	993.1	1,349.5
REV. DE EXISTENCIAS M/E	30.3	64.2	133.7	232.6	803.9	259.3
INGRESOS DIVERSOS	15.4	12.2	13.8	195.6	226.0	2,578.4
CAPTCIÓN DE FINANCIAM.	47.1	17.1	104.1	221.8	2,019.2	2,093.6
IMPUESTOS RETENIDOS	315.2	584.1	947.0	1,839.9	4,233.4	9,769.8
TOTAL EGRESOS	2,740.6	4,348.1	6,370.2	9,700.0	24,569.0	43,479.5
POR OPERACIÓN	291.4	452.5	859.6	1,665.9	4,024.6	8,029.1
DE INVERSIÓN	348.3	468.7	597.9	953.2	2,291.6	4,096.6
INTERESES	319.6	474.8	463.9	823.5	1,722.0	3,144.3
OTROS EGRESOS	79.6	164.4	361.7	582.3	914.9	1,142.9
IMPUESTOS PROPIOS	1,148.6	1,710.7	2,746.9	2,994.8	10,237.8	13,621.9
IMPUESTOS RETENIDOS	346.9	656.9	964.5	2,036.3	4,381.9	10,010.8
AMORTIZACIÓN	206.2	420.1	375.7	644.0	996.2	3,433.9
VAR. DE DISPONIBILIDADES	169.5	100.7	280.8	-193.6	1,732.0	-235.7

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN LA MEMORIA DE LABORES DE PEMEX, 1983-1988.

depreciación, De igual forma, las inversiones netas pueden ser mayores o inferiores a la ganancia del mismo ciclo, por lo que tal concepto de excedente puede ser en cierto momento tan grande como lo que he llamado excedente bruto, o menor al que denominé excedente neto (renta petrolera).

Por otro lado, al considerar el servicio de la deuda como una de las formas de transferencias del excedente, también se pierde de vista lo que es el fondo de depreciación. Si suponemos que un crédito se concede de tal forma que el capital a pagar cada año sea igual al flujo de fondos por depreciación, entonces se verá claro que tales ingresos no son sino excedente bruto que tiene su contraparte como pago de capital en el mismo ciclo. Lo que sí es un uso de excedente neto global son los intereses que se derivan de esa deuda, los cuales recortan la ganancia para dejar disponible un beneficio empresarial, y en el caso de que los pagos de capital excedan el flujo por depreciación, entonces la empresa debe echar mano de sus beneficios para solventar ese compromiso, pero entonces el balance general mostrará una disminución de los pasivos y un incremento del patrimonio (o capital propio).

Esto fue lo que ocurrió en la década de los ochenta, la tasa de interés fue muy alta, lo que mermó la ganancia, llevando a cero o a nivel negativo el beneficio de la empresa, pero esto es solo un cambio cuantitativo, ya que teóricamente la deuda se convierte en activos y se paga con la depreciación de los mismos o con recursos propios, mientras que los intereses sí son un uso del excedente neto global, que en una empresa sana deben poderse pagar con una parte de las ganancias. En la realidad, en un organismo como PEMEX, los créditos disponibles pueden usarse lo mismo para gasto corriente que para cubrir adeudos fiscales, lo que hace que la empresa se descapitalice, pero entonces la transferencia de excedente no es hacia el agente prestamista sino hacia otros agentes de la economía.

Por tanto, el pago de capital no es estrictamente una transferencia de excedente neto, ni por su destino ni por el origen de los recursos con los que se cubre ese pago; sin embargo, es posible mantener la idea de Manzo de "circuito de deuda" para referirse al pago de intereses, pago que adquiere especial importancia tanto al ser alta la tasa de interés real, como cuando la tasa de interés nominal es elevada,

pues altera la programación de los pagos al contener dicha tasa el elemento inflacionario, que no es sino una forma de adelantar pagos de capital.

Otro autor que ha realizado aportaciones valiosas al tema es Lechuga Montenegro, en un primer trabajo el excedente lo enfocó estrictamente desde la perspectiva de la disponibilidad de divisas, posteriormente le dio un tratamiento similar al que se deriva de la metodología de Manzo, aunque Lechuga hace la distinción entre el uso interno y externo del excedente, con lo que evitan algunos de los errores aquí comentados de aquel investigador. Además, Lechuga tiene el mérito de haber realizado un profundo estudio de las finanzas de PEMEX, con lo que pudo detectar una serie de problemáticas al interior de la empresa, al las que se hará referencia más adelante<sup>55</sup>.

También vinculado con el problema la deuda es el que se refiere a la falta de competitividad dentro de la industria petrolera mexicana, la ineficiencia y los malos manejos de los recursos al interior de PEMEX son elementos que inciden en el nivel del excedente generado, desafortunadamente no se tienen los elementos suficientes para evaluar estos hechos, y los disponibles se refieren a la esfera de la extracción, los cuales no permiten comparaciones adecuadas ya que las diferencias en costos son consustanciales a la industria, lo que da origen a la renta. En el caso de las esferas de procesamiento (petroquímica y petrolíferos), tampoco hay información adecuada, aunque ahí sería más factible llegar a una cuantificación de la merma del excedente al interior de la industria petrolera mexicana. Simplemente dejo señalados estos elementos que debieran ser tomados en cuenta en un estudio más amplio sobre el tema, aunque es importante aclarar que dichos elementos han sido utilizados más bien con fines políticos para justificar los diversos mecanismos de extracción de excedente a PEMEX o para impulsar cambios en la regulación de la actividad.

---

<sup>55</sup> Son dos los trabajos de Lechuga Montenegro sobre el tema, ambos aparecen en la bibliografía. También se puede consultar el de Feliciano Salazar, trabajo pionero sobre el tema en nuestro país.

## **1.2 Ingreso y Egreso de PEMEX.**

### **1.2.1 Los ingresos de Petróleos Mexicanos**

Los ingresos de PEMEX, al igual que los egresos, se presentan en las estadísticas de la empresa bajo dos metodologías diferentes: el área financiera los presenta como flujo de efectivo, que son los ingresos captados y los egresos efectuados durante un cierto ejercicio fiscal, mientras que el área contable los presenta en términos devengados, que son los ingresos y egresos correspondientes a un ejercicio aunque no se hayan efectuado durante el mismo. Normalmente, los resultados de la empresa se derivan de las cifras contables, mientras que del flujo de efectivo simplemente se presenta como saldo la variación en las disponibilidades.

A pesar de lo anterior, los datos del flujo de efectivo pueden ser utilizados a la manera de los contables para deducir resultados de la empresa, además de que poseen la ventaja de no excluir ningún tipo de ingresos o pago efectuado por PEMEX, con lo cual me refiero específicamente a los impuestos indirectos, que pasan por la caja de la empresa, y a sus contribuciones directas. Al ser un flujo de efectivo hay diferencias entre lo captado por PEMEX y lo entregado al gobierno federal, sin embargo, al tener a la vista tales diferencias se puede considerar su influencia en los resultados finales. Por tales razones, se usará la información del flujo de efectivo cuando sea posible, especificando los casos en que se deba recurrir a la información contable.

A partir del Cuadro 1, se puede hacer una reagrupación de los ingresos al sumar la reevaluación de existencias en moneda extranjera a los ingresos por ventas externas y los impuestos indirectos retenidos a los ingresos por ventas internas. Como resultado se tiene el Cuadro 2, que muestra resultados de gran interés. Mientras que los ingresos por ventas externas se desploman al disminuir su participación en el total del 67.7% en 1983 al 31.55% en 1988, los ingresos por ventas internas incrementan la suya del 28.7% al 54.6% en esos mismos años, la causa de tal cambio radical en las finanzas de la empresa, se debió al derrumbe en los precios de los hidrocarburos en los mercados internacionales, lo que permitió

CUADRO 2  
 INGRESOS DEL FLUJO DE EFECTIVO DE PETRÓLEOS MEXICANOS  
 (MILES DE MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

C O N C E P T O S	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL INGRESOS	2,910.1	4,448.8	6,651.0	9,506.4	26,301.0	43,243.8
INGRESOS POR VENTAS	2,805.7	4,338.6	6,411.2	8,873.8	23,062.7	37,222.3
INTERNAS	836.0	1,494.3	2,432.2	4,751.0	10,635.6	23,590.3
EXTERNAS	1,969.7	2,844.3	3,979.0	4,122.8	12,427.1	13,632.0
PRODUCTOS FINANCIEROS	41.9	80.9	121.9	215.2	993.1	1,349.5
INGRESOS DIVERSOS	15.4	12.2	13.8	195.6	226.0	2,578.4
CAPTCIÓN DE FINANCIAM.	47.1	17.1	104.1	221.8	2,019.2	2,093.6
ESTRUCTURA PORCENTUAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
INGRESOS POR VENTAS	96.4	97.5	96.4	93.3	87.7	86.1
INTERNAS	28.7	33.6	36.6	50.0	40.4	54.6
EXTERNAS	67.7	63.9	59.8	43.4	47.2	31.5
PRODUCTOS FINANCIEROS	1.4	1.8	1.8	2.3	3.8	3.1
INGRESOS DIVERSOS	0.5	0.3	0.2	2.1	0.9	6.0
CAPTCIÓN DE FINANCIAM.	1.6	0.4	1.6	2.3	7.7	4.8

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN CUADRO 1.

disminuir los diferenciales entre los precios internos y los internacionales. A lo cual contribuyó la imposición indirecta que incrementó su aporte a los ingresos por ventas internas, del 37.7% al 41.4%. Las ventas externas se integraban en un 90-93% de hidrocarburos, y el resto en su gran mayoría por petrolíferos, mientras que en las ventas internas los petrolíferos aportaron entre el 66 y el 73% en el periodo (sin incluir impuestos indirectos); los petroquímicos entre el 13 y el 17%, y el resto sobre todo de gas natural. No hay ninguna cuantificación del costo de los hidrocarburos consumidos internamente, costo que teóricamente debiera estar contenido en el precio final de los derivados, aunque en la medida que dichos precios no alcanzaban a los internacionales, el subsidio vía precios venía de la no valorización plena de la actividad primaria.

Asimismo, en el Cuadro 2 es evidente la creciente importancia de los productos financieros captados por PEMEX, se trata de intereses generados por el manejo de sus recursos líquidos y muestran que, en esa época de crisis, la paraestatal hizo uso de tal mecanismo para proteger su patrimonio, aunque nunca en la medida que lo hicieron las empresas privadas. En el caso de la captación de financiamiento, se aprecia una recuperación en los años 1987-88, después de 4 años sin acceso al crédito, aunque los montos de los dos últimos años del periodo estuvieron lejos de cubrir las necesidades de recursos para cubrir el servicio de la deuda, o simplemente financiar las inversiones. Los ingresos diversos se refieren a recursos captados por actividades como son servicios o arrendamientos, tal rubro no tiene gran significación más que en 1988 donde se agrega al mismo la optimización en la cobranza.

Retomando el tema de los ingresos por ventas, el derrumbe de los ingresos por ventas externas se debió a la caída en los precios internacionales del petróleo crudo en los mercados internacionales, el promedio anual de la mezcla mexicana bajó a 11.86 dólares por barril en 1986, después de haberse mantenido entre los 25 y 27 dólares los tres años anteriores, y pasó a 16.04 y 12.28 en 1987 y 1988, respectivamente. Junto a lo anterior se dio el hecho de que la plataforma de exportación decreció; en 1986, llegó a su nivel mínimo de 1,289.6 miles de barriles diarios cuando había sido mayor de 1,500 en 1983 y 1984, para los años de 1987 y

1988 se recuperó ligeramente respecto a su nivel más bajo, pero quedando lejos de los volúmenes de la primera mitad del sexenio.

Con los elementos expuestos, se puede hacer un ejercicio sobre el costo de los crudos mexicanos comercializados en el exterior y en el mercado interno. Se trata de un ejemplo simple, pero que no deja de ser revelador, como una primera aproximación a la diferenciación de precios del petróleo crudo nacional en el mercado interno y el externo. En el Cuadro 3, se muestran los datos básicos para derivar el precio en pesos mexicanos de un barril de crudo nacional, en el caso de la exportación se trata estrictamente de venta de nuestra mezcla, mientras que en el caso del consumo nacional se trata del precio al consumidor de los derivados entre la cantidad de hidrocarburos utilizados localmente. Por tal razón, no se trata de precios comparables, pues en el caso de la exportación se trata del valor de la materia prima, en tanto que el consumo nacional es de petrolíferos y petroquímicos que contienen mayor valor agregado, de hecho se trata de los ingresos por ventas internas del Cuadro 2 (que incluyen impuestos indirectos) entre la producción anual de hidrocarburos requerida para dicha producción.

Lo interesante del ejercicio es el hecho de constatar que, a pesar de la disminución en dólares del barril de petróleo en el mercado internacional, el barril exportado mantuvo un precio (en pesos) mayor al de un barril procesado y comercializado en el mercado interno hasta 1985, aún después de incluirle los impuestos indirectos. Aunque la tendencia también es reveladora, mientras que en 1983 un barril exportado generaba casi el doble de pesos que un barril procesado y comercializado internamente, en 1987, prácticamente se habían igualado y en 1988, el segundo superaba al primero en un 55.7%, de modo que si tomamos como base 100 el año de 1983 se tiene que para 1988 el barril de exportación había incrementado su valor en pesos en casi 800%, mientras que el consumido internamente lo había hecho en casi 2,500%.

Este análisis confirma la importancia del circuito subsidios de que habla Manzo, aunque se requiere profundizar más en el tema para acercarse a las magnitudes cuantitativas reales y hacer la comparación que él hace con los periodos previos al

CUADRO 3  
INDICADORES SOBRE EL PETRÓLEO CRUDO MEXICANO

C O N C E P T O S	1983	1984	1985	1986	1987	1988
<b>PLATAFORMA DE EXTRACCIÓN DIARIA PARA FINES FISCALES (MILES DE BARRILES)</b>						
TOTAL HIDROCARBUROS	2,959.8	3,215.7	2,980.6	2,764.4	2,764.8	2,794.0
EXPORTACIÓN DE CRUDO	1,537.0	1,524.6	1,434.3	1,289.6	1,345.1	1,306.7
CONSUMO NACIONAL	1,422.8	1,691.1	1,546.3	1,474.8	1,419.7	1,487.3
<b>VALOR DE LAS EXPORTACIONES ANUALES DE CRUDO</b>						
MILES DE MILLONES PESOS	1,781.2	2,883.7	3,433.9	3,406.2	10,773.6	13,308.3
MILLONES DE DÓLARES	14,821.3	14,967.6	13,297.1	5,582.0	7,875.9	5,854.7
<b>PRECIO POR BARRIL DE EXPORTACIÓN</b>						
DÓLARES	26.42	26.90	25.40	11.86	16.04	12.28
PESOS	3,175.10	5,181.97	6,559.23	7,236.32	21,943.90	27,903.10
1983=100	100.00	163.21	206.58	227.91	691.13	878.81
<b>PRECIO POR BARRIL PARA CONSUMO NACIONAL</b>						
PESOS	1,609.76	2,420.87	4,309.35	8,825.82	20,524.70	43,455.64
1983=100	100.00	150.39	267.70	548.27	1,275.02	2,699.51

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN LA MEMORIA DE LABORES DE PEMEX Y EL ANUARIO ESTADÍSTICO PARA LOS AÑOS DE 1983 A 1988.

sexenio aquí tratado, pues parece ser clara la tendencia a la disminución de dichos subsidios sobre todo a partir de 1986.

### **1.2.2. Los Egresos de Petróleos Mexicanos**

Por el lado de los egresos, en el Cuadro 4, el primer elemento que llama la atención es el alto nivel de las contribuciones pagadas por PEMEX al gobierno federal, pues la suma de los impuestos directos e indirectos representaron en promedio el 65% de las erogaciones totales de la empresa, además de mostrar una tendencia ascendente determinada por los impuestos indirectos, que de hecho duplicaron su participación en el periodo, al pasar del 12.7% al 23.0% de 1983 a 1988.

Respecto al servicio de la deuda, la tendencia es a la disminución en su participación en el egreso total, pues alcanzó un máximo en 1984, con 20.6% y un mínimo en 1987, con el 11.1%. En cuanto a sus componentes, el pago de intereses representó un gasto mayor que la amortización de capital en todos los años del periodo, con excepción del año de 1988, aunque se nota una clara disminución del peso relativo de los intereses que se debe a la paulatina disminución de las tasas internacionales de interés, aunque a partir de niveles muy altos, y a la disminución en un 18% de la deuda de PEMEX en el periodo.

Si bien el peso relativo del servicio de la deuda, respecto al egreso total, no pareciera ser muy gravoso, lo cierto es que si al egreso total se le restan los impuestos entonces se aprecia que tal servicio llegó a representar entre el 42 y 45% de las erogaciones en los años de 1983 y 1984, para disminuir a niveles de entre el 27 y 32%, en los tres años siguientes y repuntar de nuevo al 33.1% en 1988.

Los otros egresos se refieren básicamente a compra de mercancía extranjera para reventa en el mercado local, por el lado del egreso este rubro tiene cierta relevancia, aunque desde el lado de la oferta total de petrolíferos y petroquímicos en el mercado nacional su importancia es menor. Sería importante estudiar a fondo este tema debido a que los bajos niveles de inversión en el periodo deben haber afectado la autosuficiencia en algunas ramas de los refinados y de la petroquímica.

CUADRO 4  
EGRESOS DEL FLUJO DE EFECTIVO DE PETRÓLEOS MEXICANOS  
(MILES DE MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

C O N C E P T O S	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL EGRESOS	2,740.6	4,348.1	6,370.2	9,700.0	24,569.0	43,479.5
POR OPERACIÓN	291.4	452.5	859.6	1,665.9	4,024.6	8,029.1
DE INVERSIÓN	348.3	468.7	597.9	953.2	2,291.6	4,096.6
INTERESES	319.6	474.8	463.9	823.5	1,722.0	3,144.3
OTROS EGRESOS	79.6	164.4	361.7	582.3	914.9	1,142.9
IMPUESTOS PROPIOS	1,148.6	1,710.7	2,746.9	2,994.8	10,237.8	13,621.9
IMPUESTOS RETENIDOS	346.9	656.9	964.5	2,036.3	4,381.9	10,010.8
AMORTIZACIÓN	206.2	420.1	375.7	644.0	996.2	3,433.9
ESTRUCTURA PORCENTUAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
POR OPERACIÓN	10.6	10.4	13.5	17.2	16.4	18.5
DE INVERSIÓN	12.7	10.8	9.4	9.8	9.3	9.4
INTERESES	11.7	10.9	7.3	8.5	7.0	7.2
OTROS EGRESOS	2.9	3.8	5.7	6.0	3.7	2.6
IMPUESTOS PROPIOS	41.9	39.3	43.1	30.9	41.7	31.3
IMPUESTOS RETENIDOS	12.7	15.1	15.1	21.0	17.8	23.0
AMORTIZACIÓN	7.5	9.7	5.9	6.6	4.1	7.9

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN CUADRO 1.

El resto de los egresos se refieren a gastos de operación y de inversión, de la suma de ambos se puede constatar que la participación de la inversión fue claramente decreciente; en 1983, representaba el 54.4%, y en los cinco años siguientes disminuye constantemente para ubicarse en 1988, en un 33.8%. La merma constante en los recursos para ser utilizados directamente por PEMEX obligó a destinarlos en medida creciente a la operación de sus instalaciones, debiendo limitar sus inversiones a lo que se juzgaba como estrictamente indispensable.

Al revisar los gastos de operación, llama la atención su bajo nivel respecto a los egresos totales del organismo público y a los ingresos por ventas, aun sin incluir impuestos indirectos. Respecto a los primeros, varían de un 11.9 a un 22.6%, en relación a los segundos, de un 11.8 a un 29.5% de 1983 a 1988. Pero más que el nivel absoluto bajo, llama la atención la tendencia creciente tan marcada, pues si se miden en dólares dichos gastos, su monto se incrementa en un 45.7 % en el periodo y tomando como base 100 el año de 1983, en 1985 llegan a ser de 137.5, después de haberse reducido a 98.9 en 1984. En 1986, fue de 112.6 y en 1987 de 121.3, para ubicarse finalmente en 145.7 en 1988. En las estadísticas que se pudieron revisar de PEMEX, no hay un elemento explicativo satisfactorio de dicha tendencia en general y tampoco en particular del ejercicio de 1985, que muestra un nivel del todo aberrante en los gastos de operación.

Pasando ahora a los estados de resultados, vemos en el Cuadro 5, en el cual se sintetiza toda la información de las operaciones corrientes de la empresa, tanto del ingreso como del gasto, que comparada con la del Cuadro 1, incluye todos los rubros con excepción de la captación de financiamiento, por el lado del ingreso, y la amortización de capital y la inversión, por el lado del gasto. Obviamente el ajustar dichos conceptos no las hace comparables, pues los estados de resultados presentan información devengada y no de flujo de efectivo. Lo que llama la atención en los resultados de PEMEX, es la introducción de la reserva por explotación y declinación de campos, la cual es un asiento contable que no afecta las operaciones corrientes del ejercicio y que deja, más bien, la apariencia de ser la utilidad retenida por la empresa, al no tener una contraparte por el lado del gasto

CUADRO 5  
ESTADO COMPARATIVO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE PETROLEOS MEXICANOS  
(MILES DE MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

C O N C E P T O S	1983	1984	1985	1986	1987	1988
VENTAS TOTALES	2,496.6	3,730.1	5,235.2	6,752.5	18,096.5	29,524.9
COSTO DE LO VENDIDO	431.8	709.4	1,496.7	2,325.3	4,954.7	11,055.6
UTILIDAD BRUTA	2,064.8	3,020.7	3,738.5	4,427.2	13,141.8	18,469.3
GASTOS DE DISTRIBUCIÓN	103.5	173.6	228.8	516.7	1,073.4	2,692.3
COSTO FINANCIERO	223.7	275.1	-208.8	444.6	-2,096.2	-922.7
UTILIDAD DE OPERACIÓN	1,737.6	2,572.0	3,718.5	3,465.9	14,164.6	16,699.7
OTROS GASTOS Y PRODUCTOS	-60.1	-97.4	-138.4	-905.7	0.0	0.0
UTIL. ANTES DE RES. PATRIM.	1,797.7	2,669.4	3,856.9	4,371.6	14,164.6	16,699.7
RESERVA PARA EXPL. Y DECL.	809.7	944.7	954.1	765.9	4,146.8	3,404.6
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	988.0	1,724.7	2,902.8	3,605.7	10,017.8	13,295.1
IMPUESTOS AL ING. BRUTO	985.4	1,721.3	2,896.9	3,597.0	9,995.9	13,247.1
UTILIDAD DEL EJERCICIO	2.6	3.4	5.9	8.7	21.9	48.0
PART. DE TRAB. EN UTILIDADES	1.4	2.0	4.3	6.4	14.4	35.4
UTILIDAD NETA	1.2	1.4	1.6	2.3	7.5	12.6

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN LA MEMORIA DE LABORES DE PEMEX, 1983-1988.

corriente, pero en realidad se trata de recursos que tienen su destino final, no por el lado de la cuenta corriente sino de la de capital, al utilizarse en primer lugar, para cubrir el déficit que en el periodo se generaba al ser mayor la amortización que la contratación de nuevos créditos; en segundo lugar, para solventar los gastos en inversión y por último el remanente afectaba las disponibilidades de efectivo de la empresa.

El problema con las estadísticas de PEMEX, se debe a que la información financiera de flujo de efectivo no desglosa los gastos por actividad al interior de la industria, mientras que la información contable de los estados de resultados, al desglosarlos por actividad incluye la reserva señalada en los costos de los campos petroleros. Afortunadamente, se puede deducir dicha reserva, y ya que se cuenta al menos con los gastos en la exploración y perforación, se pueden utilizar estos elementos para hacer un cálculo del costo del barril exportado y consumido internamente. Sin embargo, antes de calcular la renta petrolera por unidad producida, deben conocerse los costos del capital fijo, que entran en la mercancía, y las ganancias que deben entrar en cada unidad. Para ello hace falta volver a un tratamiento más de conjunto de la empresa, que es lo que se hará a continuación.

### **1.3 La Situación Financiera de PEMEX.**

#### **1.3.1. Los Resultados Financieros de Petróleos Mexicanos**

En el Cuadro 5, se presenta la mejor versión del estado de resultados con cifras devengadas y en el Cuadro 6, se pueden ver los resultados del conjunto de la actividad financiera con cifras de flujo de efectivo. En este último cuadro, no se incluyen las contribuciones que directamente paga PEMEX, ni los impuestos indirectos que transfiere de los consumidores finales al gobierno federal, además de incluir en el gasto corriente los pagos de intereses, por lo que el ahorro corriente está mermado.

El ahorro corriente, así calculado, sirve para cubrir el déficit de capital, que resulta de la ausencia de ese tipo de ingresos por parte del organismo y de sus gastos en inversión, en lo fundamental de inversión física. El ahorro que resulta de integrar las cuentas corriente y de capital, o superávit financiero, se utiliza para

CUADRO 6  
INGRESO - GASTO DE PETRÓLEOS MEXICANOS  
(MILES DE MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

CONCEPTO	1983	1984	1985	1986	1987	1988
CUENTA CORRIENTE						
INGRESOS CORRIENTES	1,291.5	2,285.8	2,722.9	4,057.8	9,012.8	16,603.4
GASTO CORRIENTE	749.3	1,084.4	1,648.9	2,917.9	6,317.4	11,440.4
AHORRO CORRIENTE	542.2	1,201.4	1,074.0	1,139.9	2,695.4	5,163.0
CUENTA DE CAPITAL						
INGRESOS DE CAPITAL	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
GASTOS DE CAPITAL	365.2	659.1	626.3	1,127.2	2,423.6	4,559.8
(DÉFICIT) O SUPERÁVIT EN CUENTA DE CAPITAL	-365.2	-659.1	-626.3	-1,127.2	-2,423.6	-4,559.8
(DEFICIT) O SUPERÁVIT FIN	177.0	542.3	447.7	12.7	271.8	603.2
FINANCIAMIENTO DEL (DÉFICIT) O SUPERÁVIT	-177.0	-542.3	-447.7	-12.7	-271.8	-603.2
AUMENTO NETO DE LA DEU FINANCIAMIENTO	110.8	-403.0	-271.9	-432.3	1,023.1	-1,340.0
AMORTIZACIÓN	365.2	17.1	104.1	221.7	2,019.2	2,094.0
VARIACIÓN DE DISPONIBILI	254.4	420.1	376.0	654.0	996.1	3,434.0
	-287.8	-139.3	-175.8	419.6	-1,294.9	736.8

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN LA CUENTA DE LA HACIENDA PÚBLICA FEDERAL, 1983-1988

cubrir el desendeudamiento neto al ser mayor el pago de capital que los nuevos financiamientos.

Al ser diferentes el superávit financiero y el endeudamiento neto, queda un remanente que pasa a alterar las disponibilidades de efectivo, en el periodo de 1983-1988, siempre hubo superávit financiero, y a pesar de que en los años de 1983 y 1986, hubo recursos adicionales por endeudamiento neto, dichos recursos no se utilizaron finalmente en el gasto de la empresa, corriente o de capital, sino para cubrir amortizaciones mayores a los financiamientos en los ejercicios siguientes. Esta situación difiere radicalmente de la observada en el periodo de 1976 a 1982, cuando la empresa mostraba déficit financiero, que cubría con un endeudamiento neto positivo, endeudamiento que en muchos casos cubría además, el total de intereses a pagar por la empresa.

En el Cuadro 7, modificamos la metodología de la información presentada por la Cuenta Pública y añadimos al ingreso el total de contribuciones, lo que lleva ese ingreso al total captado por la empresa de acuerdo a los precios de mercado para el consumidor final, y vamos introduciendo paulatinamente los egresos de acuerdo a su naturaleza, para apreciar mejor el uso del excedente generado por PEMEX. En primer lugar, destaca el hecho de que el uso interno del excedente bajo la forma de inversión sea muy reducido, ya que fluctuó entre un sexto y un noveno del excedente bruto.

En el caso de los intereses, hay una tendencia decreciente en su participación, pues pasa del 14.8 al 9.8% de 1983 a 1988, de hecho si se sumara a los intereses el endeudamiento neto los niveles globales no varían significativamente, aunque sí los datos anuales, pues mientras que en 1987 hubo un fuerte endeudamiento neto, en contraparte en 1988 hubo un desendeudamiento por un monto similar.

Obviamente son los impuestos los que captan la mayor parte del excedente bruto, en el año de 1984, muestran su menor participación con un 58.5%, mientras que en 1987, absorbieron el 76.8%, de dicho excedente; promediando en los seis años un 73%. Llama la atención la tendencia creciente de los impuestos indirectos,

CUADRO 7  
 INGRESO - GASTO Y EXCEDENTE DE PETRÓLEOS MEXICANOS  
 (MILES DE MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

CONCEPTO	1983	1984	1985	1986	1987	1988
<b>CUENTA CORRIENTE</b>						
INGRESOS	2,787.0	4,653.4	6,434.3	9,088.9	23,632.5	40,236.1
GASTO DE OPERACIÓN	394.9	609.6	1,185.0	2,094.4	4,597.6	8,295.8
EXCEDENTE BRUTO	2,392.1	4,043.8	5,249.3	6,994.5	19,034.9	31,940.3
<b>USO INTERNO DEL EXCEDENTE</b>						
INVERSIÓN	365.2	659.1	626.3	1,127.2	2,423.6	4,559.8
<b>USO EXTERNO DEL EXCEDENTE</b>						
INTERESES	354.4	474.8	463.9	823.5	1,719.8	3,144.6
IMPUESTOS DIRECTOS	1,148.6	1,710.7	2,746.9	2,994.8	10,237.8	13,621.9
IMPUESTOS INDIRECTOS	346.9	656.9	964.5	2,036.3	4,381.9	10,010.8
SUMA DEL EXCEDENTE UTILIZADO	2,215.1	3,501.5	4,801.6	6,981.8	18,763.1	31,337.1
SUPERÁVIT FINANCIERO	177.0	542.3	447.7	12.7	271.8	603.2
AMORTIZACIÓN	254.4	420.1	376.0	654.0	996.1	3,434.0
DÉFICIT TOTAL	-77.4	122.2	71.7	-641.3	-724.3	-2,830.8
<b>FINANCIAMIENTO DEL DÉFICIT</b>						
ENDEUDAMIENTO BRUTO	365.2	17.1	104.1	221.7	2,019.2	2,094.0
DISPONIBILIDADES	-287.8	-139.3	-175.8	419.6	-1,294.9	736.8

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN LA CUENTA DE LA HACIENDA PÚBLICA FEDERAL, 1983-1988.

los cuales pasaron del 23.2 al 42.4% en el periodo, con un promedio en el mismo del 36.2% del excedente bruto total.

### **1.3.2. El Balance General de PEMEX**

Hasta ahora el análisis se ha limitado a seguir la información financiera de la empresa paraestatal tal cual, haciendo únicamente algunas modificaciones metodológicas en la presentación a la manera de Manzo, para lograr una comprensión más cabal del excedente generado. Lo que sigue pretende introducir un par de elementos al análisis que permitan acercar más al concepto de renta la información financiera de PEMEX. Para ello es necesario entrar al estudio del balance general del organismo. En primer lugar, se pretende detectar la depreciación del capital fijo para sustraerla del excedente bruto y llegar a la categoría de excedente neto global; en segundo lugar, estimar el capital realmente involucrado en la producción para calcular la ganancia normal de esa inversión, la que al ser restada del excedente neto global nos permitirá llegar al monto de la renta petrolera, o de auténtico excedente neto.

Aquí es donde se presentan las dificultades más graves, pues la falta de información no permite hacer los cálculos adecuados con precisión, sin embargo se ha decidido hacer un esfuerzo por llegar a resultados, aunque para ello se requiera usar supuestos fuertes. El exponer con claridad tales supuestos permitirá juzgar su solidez y tener una idea aproximada del sesgo que implican en la cuantificación de las cifras.

Si suponemos una empresa como un proyecto tradicional, que se constituye y opera a lo largo de su vida útil sin mayores cambios, entonces en teoría se tendría que el capital fijo iría decreciendo, mientras que el capital circulante aumentaría. Esto significa que la depreciación de los activos fijos, se convierten en recursos líquidos que engrosarían el activo circulante bajo la forma de diversas inversiones financieras, pero el capital total crecería al incorporar a esas inversiones las ganancias netas de operación de la empresa y los productos financieros de dichas inversiones. Al extinguirse el proyecto, la empresa estaría en condiciones de reiniciarlo a una mayor escala al disponer de más capital.

Si a lo largo de la vida del proyecto, hay una disminución de la actividad económica, entonces habrá una disminución del excedente bruto, pero al requerirse el mismo monto para fondo de depreciación el excedente neto o ganancia al no tomar en cuenta aquí la renta, decrecerá. La empresa no podrá en el futuro, ampliarse en la escala prevista, aunque la disminución de la actividad liberará capital circulante, que al no poder ser utilizado en la producción se destinará a la inversión financiera, y podrá generar utilidades que compensen la merma en las ganancias de operación.

Ahora bien, si durante el funcionamiento del proyecto se desata un proceso inflacionario, los activos fijos simplemente se revalúan, mientras que el valor real del activo circulante utilizado en la operación, se actualiza al incrementarse los flujos de efectivo de la empresa al vender su producción a un precio mayor. En el caso de los activos circulantes invertidos financieramente, en teoría también actualizarían su valor real al incrementarse las tasas nominales de interés, aunque aquí pueden haber diversos desajustes si dichas tasas no resarcan la pérdida inflacionaria y la actividad económica se mantiene alta, entonces convendrá más invertir esos recursos productivamente. En el caso de que haya opciones de inversión financiera rentables, mientras que la actividad económica se deprime, se reducirán más los fondos utilizados en la producción para privilegiar la inversión financiera, que empezará a ser especulativa.

Obviamente, lo anterior se verá matizado en cada empresa de acuerdo al grado de monopolio que presente, por lo que podrán defenderse en medida muy diferente de los procesos inflacionarios y de las fluctuaciones cíclicas. Lo importante a destacar es el hecho de que una empresa moderna no puede funcionar como un proyecto que parte de congelar su capital como activo fijo, para después, al irse descongelando, paralizarlo como activo circulante sustraído de la producción e invertido financieramente. De hecho, esa era la manera en que operaba el capital durante el siglo pasado, lo que determinaba las crisis cíclicas cada década, y que Marx relacionó con el proceso de depreciación del capital fijo<sup>56</sup>.

---

<sup>56</sup> En su marco de análisis de la realidad capitalista, para Marx este asunto era de primera importancia. Desafortunadamente, en su marco teórico no queda del todo explicitado, lo que ha dado lugar a que de ahí se rescate la idea de desarrollo equilibrado con base en sus esquemas de la reproducción del capital. En cambio, Keynes inserta como

En la actualidad los capitales deben acumular los flujos netos de recursos, para lo cual deben recurrir al crédito, pues únicamente así pueden disponer de una masa adecuada de capital acumulable, sin tener que esperar a que los recursos propios sean suficientes. El uso del crédito compromete los flujos netos futuros de la empresa y crea las condiciones para crisis más profundas, que las ocurridas durante el pasado siglo; sin embargo los riesgos que corre cada empresa son con el fin de sortear en lo individual las crisis y salir fortalecidas de ellas, no para evitarlas.

Con los elementos de análisis anteriores, se puede hacer una revisión del balance general de PEMEX para el periodo, con base en la información del Cuadro 8. Del lado del pasivo se aprecia que el 31 de diciembre de 1982, un poco menos del 50% era de corto plazo, pero para el año siguiente sólo representaba 11.1%, debido a las reestructuraciones de la deuda, por lo que para el resto del sexenio fluctuaría cerca de ese nivel. Al comparar el pasivo y el activo totales, se observa que al finalizar el ejercicio de 1982, el primero representaba el 74.6% del segundo, y seis años después, sólo era el 38.2%, en los años intermedios fluctúa sin una tendencia clara de niveles por arriba del 40% y por debajo del 60%. Este es el elemento que más llama la atención en el balance, a continuación se aportan elementos para su comprensión.

El valor de las cifras del balance general de PEMEX, es más contable que financiero, los elementos de naturaleza financiera están del lado del patrimonio con las reservas y la utilidad del ejercicio, pues en el caso de las aportaciones y las utilidades de ejercicios anteriores se presentan a su valor original, por lo que no son cifras homogéneas con las anteriores, estando su elemento de valor actualizado incorporado en el renglón de reevaluaciones. También el pasivo tiene un expresión financiera al ser la valuación en pesos del stock de deuda total de la empresa al final de cada año. A partir de dichos elementos, se cuadran las cifras

---

base de su marco teórico las contradicciones a que da lugar el desgaste del capital fijo en la economía capitalista, lo que permite tener una visión más real del funcionamiento de la misma a un nivel más abstracto. Desafortunadamente, lo anterior no es lo que más rescatan los keynesianos de las ideas de su maestro, una buena excepción de esto es Minsky (1987). En contraparte, la visión dinámica que se desprende del marco teórico keynesiano le impide tener una idea objetiva de la ganancia, y por tanto del excedente, a lo largo del ciclo con base en la técnica productiva, lo cual ya fue hecho notar hace casi 60 años por Joan Robinson.

CUADRO 8  
BALANCE GENERAL DE PETRÓLEOS MEXICANOS  
(MILES DE MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

C O N C E P T O S	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
ACTIVO	3,313.6	5,509.2	8,487.0	13,616.6	28,406.7	76,352.6	104,171.8
CIRCULANTE	465.9	941.0	1,473.3	2,235.3	3,288.1	9,018.6	11,742.1
FIJO	2,830.4	4,532.2	6,974.5	11,333.9	25,065.6	67,219.4	91,980.3
VALOR ORIGINAL	1,959.2	3,774.8	6,010.9	10,264.9	24,663.5	67,434.5	96,080.3
DEPR. AMORT. ACUM.	-148.3	-1,083.2	-1,872.8	-3,415.5	-9,697.9	-27,215.1	-37,100.0
OBRAS EN CONST.	1,019.5	1,840.6	2,836.4	4,484.5	10,100.0	27,000.0	33,000.0
OTROS ACTIVOS	17.3	36.0	39.2	47.4	53.0	114.6	449.4
			146.6				
PASIVO	2,472.1	3,148.9	3,625.1	6,598.6	15,818.3	38,835.2	39,809.7
CORTO PLAZO	74.6	57.2	42.7	48.5	55.7	50.9	38.2
LARGO PLAZO	1,205.3	348.9	432.3	899.2	2,230.6	3,613.2	5,218.8
	1,266.8	2,800.0	3,192.8	5,699.4	13,587.7	35,222.0	34,590.9
PATRIMONIO	841.5	2,360.3	4,861.9	7,018.0	12,588.4	37,517.4	64,362.1
APORTACIONES	6.3	6.3	6.3	6.3	6.3	6.3	6.3
RESERVAS	156.6	965.6	1,910.4	2,919.2	3,685.1	7,613.1	8,734.2
REVALUACIONES	674.0	1,382.7	2,938.0	4,083.7	8,885.9	29,883.4	55,594.4
RESULTADOS	4.6	5.7	7.2	8.8	11.1	14.6	27.2
DE EJ. ANTERIORES	4.0	4.6	5.7	7.2	8.8	11.1	14.6
DEL EJERCICIO	0.6	1.1	1.5	1.6	2.3	3.5	12.6
TOTAL PASIVO Y PATRIM.	3,313.6	5,509.2	8,487.0	13,616.6	28,406.7	76,352.6	104,171.8

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN EL ANUARIO ESTADÍSTICO, LA MEMORIA DE LABORES Y LOS ESTADOS FINANCIEROS DE PEMEX, 1982-1988.

contablemente del lado del activo, donde efectivamente el circulante tiene carácter financiero, mientras que el activo fijo deviene en magnitudes contable.

Obviamente, tanto las cifras financieras como las contables tiene un valor para el análisis económico, pues donde no existen flujos financieros el cálculo económico requiere la valuación de costos (depreciación) y activos (fijos) para llegar a comprender la situación de una empresa. En este caso, se trata de entender la lógica contable del balance general para juzgar si es de utilidad para el análisis económico.

En el Cuadro 9, se puede observar el valor constante de los activos de PEMEX, medido con el índice nacional de precios al consumidor y el deflactor implícito del PIB, en ambos casos al tomar como base 100 el año de 1982, se tiene una disminución al final del periodo del valor de los activos: con el INPC se reducen a 82.3 y con el deflactor a 79.7. Con el primero la reducción es constante, pues ya en 1983, eran de 91.7 y se mantienen fluctuando muy cerca de ese nivel en los cuatro años siguientes, para derrumbarse en 1988. Mientras que con el segundo la caída es más marcada en los tres primeros años, pero luego rebasan los 100 en 1986 y 1987, por lo que la caída de 1988 es más significativa<sup>57</sup>.

También se presenta en ese cuadro el valor de los activos en dólares corrientes, donde se observa un incremento del 32.7%, aunque al tomar la inflación acumulada en Estados Unidos de 1982 a 1988, que fue del 18.1%, a dólares constantes también resulta un crecimiento positivo del valor de los activos de un 12.4%. Así pues, medido el activo con el INPC y el deflactor, se tiene una disminución del activo total de alrededor del 20%, mientras que medido en dólares, hay un incremento de más de un octavo.

Lo anterior se explica por el hecho de que el INPC, se incrementó durante los seis años estudiados en un 3,721.3%, en tanto que el tipo de cambio del peso

---

<sup>57</sup> Cabe señalar que el INPC es el del final de cada año, mientras que el deflactor es un índice implícito del total de las transacciones en el ejercicio.

CUADRO 9  
ACTIVO TOTAL DE PETRÓLEOS MEXICANOS

AÑOS	MILES DE MILLONES DE PESOS						MILLONES DE DÓLARES	
	CORRIENTES		CONSTANTES				CORRIENTES	
	\$	1982=100	INPC	1982=100	DEFL.	1982=100	\$	1982=100
1982	3,313.6	100.0	29.3	100.0	16,340.7	100.0	34,409.1	100.0
1983	5,509.2	166.3	26.9	91.7	14,263.7	87.3	38,364.9	111.5
1984	8,487.0	256.1	26.0	88.8	13,811.3	84.5	44,203.1	128.5
1985	13,616.6	410.9	25.5	87.0	14,137.4	86.5	36,831.5	107.0
1986	28,406.7	857.3	25.9	88.2	16,987.5	104.0	30,816.6	89.6
1987	76,352.6	2,304.2	26.8	91.4	19,051.9	116.6	34,553.4	100.4
1988	104,171.8	3,143.8	24.1	82.3	13,029.6	79.7	45,669.4	132.7

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN EL CUADRO 8.

mexicano respecto al dólar estadounidense lo hacía 2,268.6%, lo que significa una apreciación real de nuestra moneda del 36.6% respecto a la divisa mencionada<sup>58</sup>.

En consecuencia, los activos a valor real disminuyeron en pesos a causa del menor poder adquisitivo del dólar en nuestro país, pero en dólares reales aumentaron a causa del mayor poder adquisitivo del peso en términos de dólares. Éstos son los factores que pondera la contabilidad de PEMEX, de acuerdo a los costos de reposición de cada activo y la moneda en que se deba hacer. Para ejemplificar lo anterior se puede tomar como referencia el año de 1988, donde la variación en el tipo de cambio fue de únicamente un 3.23%, mientras que el INPC lo hacía en un 51.7% y los activos se incrementaron nominalmente en un 36.4%. Lo que indica que la inflación interna tuvo una mayor ponderación que el tipo de cambio pues, de hecho, los activos medidos en dólares nominales estaban en 1987, en el mismo nivel de 1982, logrando la totalidad de su incremento tanto real como nominal en el año de 1988, año en el que se perdió una buena parte del margen de subvaluación, debido a la política implementada por el Pacto de Solidaridad que buscaba controlar la inflación utilizando como ancla de los precios, un tipo de cambio muy estable.

Si tomamos ahora como ejemplo 1985, donde fue mayor la variación en el tipo de cambio que el del INPC, se puede ver que el encarecimiento del dólar dio lugar a que creciera la relación pasivo – activo, al pasar de un 42.7% a un 48.5% a causa de que cerca de un 90% de la deuda, contratada por PEMEX, era en esa divisa, pero lo que resalta es el hecho de que en pesos constantes, el activo total de PEMEX se mantenía muy estable, pues bajaba de 88.8 a 87.0 sobre la base 100 de 1982. En tanto que al medirlo en dólares corrientes, se desplomaba de 128.5 a 107.0, con la misma base. En el siguiente apartado se seguirá tratando este tema al considerar la inversión y amortización de deuda.

---

<sup>58</sup> Este porcentaje es precisamente la diferencia en la variación real de los activos de PEMEX, medido de acuerdo al INPC y en dólares reales ( $82.3 \times 1.366 = 112.4$ ). Hay que recordar que el tipo de cambio de finales de 1982 estaba en 96 pesos por dólar, después de una devaluación cercana al 300%, en ese año, por lo que la apreciación del peso debe ser vista como una pérdida del margen de sobrevaluación de nuestra moneda, más que como una auténtica reevaluación.

### 1.3.3. La Depreciación y Amortización de los Activos Fijos de PEMEX

En el Cuadro 8, aparece el activo fijo neto desglosado en primer término en su valor original, lo cual significa no su precio de compra sino su precio actualizado, de modo que es original por no habersele restado la depreciación. En segundo término, aparece precisamente la depreciación y amortización acumuladas al año del que se trate, y aparece con signo negativo para dar el efecto neto al valor original del activo. Por último, se presenta el valor de las obras en construcción en pesos promedio del año, por lo que ya contiene un elemento de reevaluación.

El siguiente paso consiste en detectar la amortización y depreciación de cada año para sumarla a los costos corrientes de la producción de PEMEX, y así integrar el costo total. El problema que aquí presenta la contabilidad, se deriva del hecho de que al restar el saldo del desgaste del capital fijo en dos años, tal producto no es propiamente lo imputable a ese ejercicio, pues contiene el elemento inflacionario del saldo del año base.

Lo anterior queda claro con un ejemplo sencillo, supongamos un activo fijo con valor de 100, su vida útil es de 10 años y su depreciación es del 10% anual, sin que tenga un valor de desecho. Cada año debe haber un flujo a la empresa por 10, de manera que al cabo de 10 años se tengan nuevamente los 100 para reponer ese activo. Al final del primer año, el valor original será de 100, la depreciación de 10 y por tanto el valor neto de 90, pero si en el segundo año hubo inflación del 100%, entonces al final del mismo el valor original será de 200, el fondo de depreciación deberá ascender a 40, el 20% de ese valor, y el valor neto a 160. La cuestión está en que con la duplicación de precios, el flujo por depreciación únicamente se puede incrementar de 10 a 20 de uno a otro año, ese será el monto que puede generar la producción para ese fondo, pero la empresa requiere haber integrado 40 en dos años y pareciera que faltan 10. Esos 10 fluirán no de la actividad productiva, sino del manejo financiero que se haga de los 10 captados el primer año, es de suponer que la inflación haya elevado las tasas de interés nominales a más del 100% y por tanto los 40 se componen de 10, que fluyen en el primer año; 20 en el segundo, y 10 de productos financieros generados durante el segundo año, por el saldo del fondo existente al inicio del mismo.

La diferencia en los saldos de ambos años es de 30, pero nada más 20 vienen de la producción, lo que realmente fluye de ella es el 10% anual del valor original actualizado al nuevo nivel de precios. Existen otras formas de calcular la depreciación, para fines contables y fiscales, aquí se supondrá que es un porcentaje fijo anual del valor de reposición del activo. El primer problema, es definir ese porcentaje, y la dificultad está en que no se conoce el factor de actualización utilizado. En el ejemplo, eso es sencillo, la inflación nos da el monto de variación del valor original y de actualización del saldo previo, por lo que se puede deducir de dos formas el flujo de depreciación en el año. Para el caso de PEMEX, no se cuenta con elementos tan evidentes y, por tanto, se debe estimar un coeficiente de depreciación del activo.

El único elemento que se tiene de utilidad, para la estimación, es el hecho de que la depreciación como flujo no puede ser mayor que la depreciación como variación del saldo, en el ejemplo significa que en el segundo año no puede ser mayor de 30, ahí tenemos un tope. El coeficiente que se ha supuesto es de 0.05, o del 5% del valor original del activo, el cual significa que la vida útil del activo global, ponderado por los valores de sus componentes, es de 20 años, de ahí se derivan los montos utilizados como flujo anual por depreciación.

Es necesario hacer una precisión respecto al coeficiente, el valor original incluye terrenos, los cuales no se deprecian, si se restaran entonces los montos a utilizar expresan un coeficiente algo mayor, pero se prefirió expresarlo en relación al activo total para tener una referencia más directa con los agregados de PEMEX. Además de que los activos en terrenos no distorsionan la serie en la medida que mantuvieron una participación constante en el total de un poco más del 4%, por lo que no son muy significativos.

En el Cuadro 10, se puede ver que el coeficiente utilizado cumple el requisito antes señalado en el sentido de que el flujo anual por depreciación debe ser menor al incremento del saldo anual, para evaluar la consistencia del cálculo se puede comparar la variación del saldo de depreciación por efecto en el incremento de los precios con la tasa de inflación interna y la variación en el tipo de cambio. Lo lógico debe ser que la primera esté entre las dos siguientes, por la combinación de los

CUADRO 10  
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO FIJO DE PEMEX  
(MILES DE MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

C O N C E P T O S	1983	1984	1985	1986	1987	1988
ACUMULADO (1)	1,083.2	1,872.8	3,415.5	9,697.9	27,215.1	37,100.0
INCREMENTO ANUAL (2)	1,231.5	789.6	1,542.7	6,282.4	17,517.2	9,884.9
VALOR ORIGINAL DEL ACTIVO (3)	3,774.8	6,010.9	10,264.9	24,663.5	67,434.5	96,080.3
FLUJO ANUAL (4=3*0.05)	188.7	300.5	513.2	1,233.2	3,371.7	4,804.0
REV. POR INFLACIÓN (5=2-4)	1,042.8	489.1	1,029.5	5,049.2	14,145.5	5,080.9
VARIACIÓN (5/1, t1/t0)		45.15	54.97	147.83	145.86	18.67
INFLACIÓN INPC		59.18	63.77	105.77	159.18	51.66
VARIACIÓN TIPO DE CAMBIO		33.70	92.55	149.34	139.72	3.23

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN EL CUADRO 8.

elementos nacionales e importados de ese activo, aunque no ocurre así en 1985, pues dicha variación era del 54.97%, mientras que la inflación se elevó a 63.77%, y el tipo de cambio se modificó en un 92.55%.

Se puede decir que el cálculo del flujo de depreciación es muy moderado, por lo que aquí el sesgo puede significar la subestimación de este concepto dentro del excedente bruto y del costo total de producción de PEMEX, lo que es un primer elemento a tener en cuenta en los resultados de este trabajo. Aunque cabe señalar que se prefirió adoptar un coeficiente moderado, pero consistente con las cifras del balance general de la empresa.

Otro comentario pertinente, se refiere al hecho de que la amortización y depreciación acumuladas incluyen las que se dan en las obras en construcción, y en la medida en que ese desgaste del capital fijo no se incluye en el flujo anual por amortización, entonces se reflejan en el componente inflacionario. La variación en el componente inflacionario toma como base el saldo del valor original, que no contiene a las obras en construcción, por lo que hay un sesgo en ese renglón, aunque no es muy significativo pues la amortización y depreciación de las obras en construcción no representó más del 1% del incremento anual en el periodo, con excepción de 1984, donde rebasó los 100 mil millones (el 5% del total), que si se restan del elemento inflacionario de la depreciación en ese año reducirían la variación del 45.15% al 35.92%, alejándose del nivel de la devaluación para acercarse al de la inflación, que fue más baja, aunque se mantendría entre ambas. Es probable que ese año se haya dado la venta de algún activo que aun no operaba en la empresa, pues el saldo por ese rubro decrece de manera excepcional al año siguiente, pero no se puede saber más al respecto pues PEMEX no reporta ingresos de capital y los que debe haber seguramente se restaron, en este caso, en el valor de las obras en construcción.

Ahora bien, en el Cuadro 11, el flujo anual por depreciación se agrega al gasto de operación para integrar el costo total de producción en PEMEX, este último costo implicó un incremento respecto al gasto de operación de ente el 43 y 50%, en los tres primeros años, y del 57 al 73%, en los restantes tres años del periodo. En contraparte, dicho flujo incrementó su participación dentro del excedente bruto, de

CUADRO 11  
EXCEDENTE BRUTO Y EXCEDENTE NETO GLOBAL DE PEMEX  
(MILES DE MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

C O N C E P T O S	1983	1984	1985	1986	1987	1988
INGRESOS CORRIENTES (1)	2,787.0	4,653.4	6,434.3	9,088.9	23,632.5	40,236.1
GASTO DE OPERACIÓN (2)	394.9	609.6	1,185.0	2,094.4	4,597.6	8,295.8
EXCEDENTE BRUTO (3=1-2)	2,392.1	4,043.8	5,249.3	6,994.5	19,034.9	31,940.3
FLUJO ANUAL POR DEPREC. (4)	188.7	300.5	513.2	1,233.2	3,371.7	4,804.0
COSTO TOTAL (5=2+4)	583.6	910.1	1,698.2	3,327.6	7,969.3	13,099.8
EXCEDENTE NETO GLOBAL (6=1-5)	2,203.4	3,743.3	4,736.1	5,761.3	15,663.2	27,136.3

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN LOS CUADROS 7 Y 10.

un rango de entre el 7 y 10%, de 1983 a 1985, a otro que iba del 15 al 18%, en el resto del sexenio. Si lo último se explica por la disminución del excedente bruto, debido a la baja en los ingresos ocasionada por el derrumbe en los precios internacionales del petróleo, lo primero se debe al fuerte incremento nominal de los activos fijos en 1986 y 1987, muy superior al mostrado por los costos de operación, que elevó la participación del flujo anual por depreciación dentro del costo total.

La contabilidad no contempla en sus costos la depreciación del capital fijo, en las empresas privadas se le asienta después del resultado para fines fiscales. En la medida que el precio de una mercancía sobrepase el costo en capital circulante de su producción, una empresa puede mantenerse presente en el mercado, pero el resultado lógico será una descapitalización, pues únicamente cuando ese precio rebase el costo total, que incluye dicha depreciación, se garantiza la reproducción de la unidad productiva, la empresa ya puede pensar no nada más en producir sobre la base de la capacidad instalada, sino en efectuar nuevas inversiones.

La descapitalización señalada se aprecia en el balance general, y para que ella no ocurra deberá garantizarse la captación del flujo anual por depreciación, así como la actualización del valor de la depreciación acumulada. De acuerdo al ejemplo antes expuesto, en el segundo año debe haber un flujo anual de recursos nuevos por 20, que vienen del ingreso corriente, mientras que en el balance debe haber una adición al activo por 30. La diferencia por 10 se garantiza con la utilización de los fondos acumulados previamente, si se usaron financieramente, la tasa nominal de interés los genera; si por el contrario se invirtieron productivamente, la reevaluación del activo adquirido es la que lo asegura en términos contables.

La reevaluación puede ser mayor de 10 y, en esa medida, pareciera innecesario contar con los 20 generados por la producción corriente, pero no es así y de ahí derivan confusiones entre el enfoque contable y el económico. Siguiendo con el ejemplo utilizado, supongamos que el valor original de activo fijo se eleva en un 150%; por ser ese el nivel de la devaluación, y tratarse de un bien importado, los demás costos y el precio de la mercancía producida, varían en 100%. De acuerdo a la inflación interna, el valor neto del activo será de 200, y pareciera no haber

necesidad de un fondo por depreciación, al conservar su valor real medido de acuerdo al índice de precios interno, pero ahora su valor original asciende a 250 por lo que se requieren 50 para reponerlo. Ya vimos que los 10 de la depreciación del primer año se convierten en 20 al segundo por su uso financiero y, en el segundo año, fluyen de los ingresos 20 para ese fondo por haberse duplicado los precios. Los 10 restantes no pueden sino salir del excedente bruto generado en el segundo año, por lo que la ganancia disminuirá.

Por tal razón, es necesario tener claro el hecho de que la reevaluación del capital fijo no exenta de la necesidad de imputar la depreciación anual al costo de la producción. La reevaluación no es un incremento gratuito del capital, sino la actualización de su valor al nuevo nivel de precios, por lo que más bien es una obligación de garantizar mayores flujos futuros de ingreso neto, para poder renovar los activos fijos.

El flujo anual por depreciación del capital fijo, se incorpora al costo independientemente del uso que efectivamente se haga de dichos recursos y del nivel de precios y de costos corrientes. Lo que explica el incremento en la participación de ese flujo tanto en el costo total como en el excedente bruto de PEMEX, en la segunda mitad del sexenio. Pero el uso que de él se haga no es indiferente, lo natural es que se destine a la inversión o a la liquidación de deuda para mantener estable la situación financiera de la empresa, de no ser así tal situación se deteriorará en los años siguientes con un efecto multiplicador.

Ahora pasemos a analizar si efectivamente la compañía petrolera mexicana destinó tal flujo a esos fines. Hay que tener claro que para este análisis se debe volver al flujo de efectivo y olvidarse del balance general donde aparece la inversión de las obras en construcción, pero su incremento anual contiene las inversiones corrientes más la actualización del valor de las inversiones efectuadas en años anteriores. En el flujo de efectivo, se tiene el monto de la inversión bruta corriente, que es la que aquí interesa, la cual ya ha quedado anotada en el Cuadro 7, donde también se pueden ver los montos de amortización de capital y endeudamiento bruto. En el Cuadro 12, se puede ver la suma de la inversión corriente y la amortización neta de capital, y al compararla con el flujo anual por

CUADRO 12  
USO DEL FLUJO ANUAL POR DEPRECIACIÓN Y DE LAS GANANCIAS  
(MILES DE MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

C O N C E P T O S	1983	1984	1985	1986	1987	1988
INVERSIÓN CORRIENTE (1)	365.2	659.1	626.3	1,127.2	2,423.6	4,559.8
AMORTIZACIÓN NETA DE CAPITAL (2)	-110.8	403.0	271.9	432.3	-1,023.1	1,340.0
SUBTOTAL (3=1+2)	254.4	1,062.1	898.2	1,559.5	1,400.5	5,899.8
INTERESES PAGADOS (4)	354.4	474.8	463.9	823.5	1,719.8	3,144.6
TOTAL EGRESO (5=3+4)	608.8	1,536.9	1,362.1	2,383.0	3,120.3	9,044.4
FLUJO ANUAL POR DEPREC. (6)	188.7	300.5	513.2	1,233.2	3,371.7	4,804.0
GANANCIA DEL CAPITAL (6%) (7)	285.1	451.4	752.9	1,680.3	4,594.1	6,496.3
TOTAL INGRESO (8=6+7)	473.8	751.9	1,266.1	2,913.5	7,965.8	11,300.3
DIFERENCIAS (6-3)	-65.7	-761.6	-385.0	-326.3	1,971.2	-1,095.8
(8-3)	219.4	-310.2	367.9	1,354.0	6,565.3	5,400.5
(8-5)	-135.0	-785.0	-96.0	530.5	4,845.5	2,255.9
CAPITAL EN OPERACIÓN DE PEMEX	4,751.8	7,523.4	12,547.6	28,004.6	76,567.7	108,271.8
CAPITAL EN OP. / ACTIVO %	86.3	88.6	92.1	98.6	100.3	103.9

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN LOS CUADROS 7, 8 Y 10.

amortización del capital fijo, se observa que en 1983 y 1984, la suma de las dos primeras superó en 34.8 y 253.4%, la tercera. Como resultado, la situación financiera de PEMEX mejoraba notablemente, pasando la proporción de pasivo a activo del 74.6% en 1982 a 42.7% en 1984.

En 1985, la suma de la inversión y el desendeudamiento neto se mantuvo arriba del flujo por depreciación en un 75.0%, lo que significa que se siguieron utilizando recursos de otras fuentes internas para esos fines, pero a pesar de ello no se pudo mejorar la relación pasivo – activo, que subió al 48.5%, aunque ello fue a causa de la mayor reevaluación de la deuda por ser superior el deslizamiento en el tipo de cambio que el índice inflacionario en nuestro país.

En la segunda mitad del sexenio, a pesar del fuerte incremento del flujo anual por depreciación, los dos rubros del egreso se mantuvieron por encima en un 26.5 y un 22.8%, en 1986 y 1988, siendo únicamente superior ese flujo en 1987 a la suma del desendeudamiento neto y las inversiones brutas corrientes, en un 140.8%, lo que, a su vez, indica que ese año se usaron parcialmente recursos de ese fondo a fines distintos a los que debiera tener como destino. Mientras tanto, la relación pasivo a activo subía a 55.7%, en el primero de esos tres años, para quedar en 50.9%, en 1987 y 38.2% en 1988.

La mejoría en la situación financiera de PEMEX se presenta muy espectacular, pues disminuyó el pasivo respecto al activo de un 74.6% a un 38.2% en el periodo. Eso se debió al hecho de que su deuda está contratada en cerca del 90%, en moneda extranjera, en 1982 el peso se devaluó en aproximadamente un 300%, con lo que se logró un alto margen de subvaluación de nuestra moneda; pero a la vez, revaluaba en pesos la deuda externa y de ahí el alto nivel de dicha relación en ese año. A lo largo del sexenio, aunque sobre todo en 1988, se fue perdiendo gran parte de ese margen de subvaluación, lo que desvalorizaba la deuda externa en pesos, mientras que el activo se seguía revaluando con un importante componente de inflación interna, a causa del gasto creciente que se efectuaba en moneda nacional.

Otro elemento que ayudó a la mejoría en la situación financiera de la empresa fue la inversión en obras que heredó del sexenio anterior, tales obras aun no concluidas se fueron incorporando paulatinamente durante el nuevo régimen. La falta de recursos daba lugar a que se pospusiera su puesta en marcha y al mantenerse en suspenso como obras en construcción se revaluaban cada año, mientras que el elemento de depreciación era mínimo.

La inversión y desendeudamiento neto superiores al flujo por depreciación del capital fijo de 1983 a 1986, indica que hubo dentro de la industria petrolera nacional una inversión neta de recursos, pero al ser mayor ese flujo que tales egresos en 1987, lo que se tiene es una descapitalización de la empresa. Ya vimos que el valor del activo de PEMEX disminuyó en un 17.7% en pesos reales en el periodo, aunque también sabemos que el saldo nominal de la deuda externa se redujo en un 18%, casi 2,900 millones de dólares. Efectivamente, es normal que una empresa que liquida deuda vea disminuir tanto su pasivo como su activo, siendo el resultado de ello una mejora en su posición financiera. Eso es así si se piensa nada más en la utilización del fondo de depreciación del capital fijo, pero si consideramos que una empresa también destina ganancias al desendeudamiento y a la inversión, entonces lo lógico es que no haya una disminución tan marcada del activo, por lo que ahora se pasa a tratar precisamente ese rubro del ingreso.

#### **1.3.4. El Capital en Operación y la Ganancia del Capital de PEMEX**

La ganancia es el margen de ingreso que existe entre los costos totales por unidad producida y el precio de esa mercancía, cuando el proceso de producción se efectúa bajo las condiciones técnicas medias de la rama, y los volúmenes producidos son normales, entonces al relacionar la masa de ganancia total con el capital invertido se tiene un cociente que es la tasa de ganancia media. Al variar el costo total, el precio o los volúmenes de producción, el margen de ganancia por unidad se altera y también la tasa de ganancia.

En las actividades rentistas la peculiaridad está en que las variaciones en el precio afectan la renta antes que a la ganancia, por lo que ésta última se puede ver

como un costo más, de hecho entra a formar parte del precio de costo junto con el costo total, por tal razón es posible calcular un monto total de las ganancias independientemente de las variaciones en el precio y en los volúmenes producidos.

Obviamente las cosas son más complejas en la realidad, la variación en los precios va ligada frecuentemente con cambios en la demanda del producto y, por tanto, se altera la tasa de ganancia en la economía; razón por la cual en la actividad rentista tales cambios deben terminar afectando no sólo a la renta sino también a la ganancia. El nivel de costos puede variar y estar determinado por la productividad diferencial, aun sobre la base de una misma técnica productiva, por lo que aquí se hace el supuesto simplificador en el sentido de que PEMEX labora bajo condiciones normales de productividad dentro de la economía mexicana. Supuesto fácil de aceptar en la medida en que se trata de un monopolio en la mayoría de las actividades en que labora, por lo que la tasa de ganancia que se le pueda atribuir es la normal que obtienen las grandes empresas de nuestro país. Dicho de otra forma más precisa, aunque PEMEX no muestre el nivel de productividad del resto de la gran industria, al ser un monopolio está en condiciones de valorizar sus inversiones con la misma tasa de ganancia de las empresas privadas nacionales. Aquí la ventaja es poder derivar la masa de ganancia a partir de su tasa y no tener que deducirla a partir del precio, lo que acarrearía grandes complicaciones al ser muy diversas las mercancías que produce la paraestatal.

Ya se ha señalado que, bajo un caso hipotético, una empresa mantiene su nivel de producción bajo la misma técnica, pero al irse depreciando el capital fijo, el valor del capital comprometido en la producción decrece, mientras que el fondo que se va formando para reposición se puede utilizar financieramente. En la medida en que se hace esto último, en realidad el capital total no varía, lo que cambia es su composición entre capital fijo y circulante, aunque una parte del segundo puede generar productos financieros al invertirse fuera de la empresa en diversos tipos de documentos. Por lo tanto, se puede conservar el total del capital para el cálculo de la ganancia por actividad productiva y las ganancias financieras serán un extra que con el paso del tiempo crecerán, y que completarán la ganancia normal del capital.

Estas son el elemento diferencial de la ganancia, que a largo plazo la hace equivalente con la de otras ramas que utilicen, por ejemplo, menos capital fijo y más circulante, como ya se ha explicado antes.

El incremento del capital circulante que tiene su origen en la formación del fondo para la reposición del capital fijo y que, por tanto, no se destina a la operación de la empresa, se puede contabilizar para el cálculo de la ganancia, aunque pueden existir diferencias entre dos empresas con el paso del tiempo a causa de la mayor o menor habilidad para el manejo financiero de dichos recursos, ahí se da una primera fuente de ganancias extraordinarias. Otra fuente de ganancias extraordinarias, más importante, está en el posible uso de esos fondos para realizar nuevas inversiones que eleven la capacidad productiva de la empresa. En consecuencia, la ganancia no se limita a su nivel normal, pues ahora se complementa con el interés generado; es decir se obtiene una nueva ganancia por operación, sobre la base de una misma masa de capital invertido.

El caso anterior es el del autofinanciamiento, ahora los fondos por depreciación reingresan a la producción cumpliendo una doble función en la empresa, por lo que se debieran contabilizar dos veces: una como tal fondo y otra como nuevas inversiones ya en operación, financiadas por esos fondos. Un resultado similar se obtendría al recurrir al crédito o a la colocación de acciones, el volumen de capital de la empresa se eleva por encima de sus recursos propios y la ganancia, respecto a estos últimos, se eleva en la medida en que exista un diferencial entre tasa de ganancia y tasa de interés como costo del capital ajeno, y en lugar de crear un fondo por depreciación simplemente se amortiza la deuda.

El autofinanciamiento y el crédito hacen más compleja la contabilidad de la empresa, seguir el rastro de todos los flujos y asientos contables es muy complejo, pero para fines económicos se puede usar una buena alternativa para el cálculo de la ganancia. Lo que el balance general llama "valor original del activo fijo" es el valor actualizado de la inversión original, por lo que ya tiene implícito el componente del fondo de depreciación sin importar el monto que dicho fondo deba tener en un año dado. Es como si a cada empresa se le llevara al periodo cero de su operación para hacerlas comparables, mientras más vieja sea una unidad,

menor será el valor neto de sus activos fijos y por tanto mayor el fondo de depreciación, en caso de trabajar con puro capital propio y hacer uso financiero del mismo. En caso de usarlo productivamente, deberá ser mayor el valor de sus nuevas inversiones, y si ha hecho uso de crédito menor será su deuda.

Al tomar el valor original del activo fijo, se está haciendo abstracción de las diferencias en la eficacia de la empresa para utilizar los recursos que a ella refluyen por su depreciación, pero a la vez, se debe restar del activo de la empresa el valor de las inversiones en obras que aun no entran en operación. Independientemente de que dichas obras se realicen con recursos ajenos o propios, e independientemente de que su autofinanciación tenga como origen ganancias de la empresa, fondos de depreciación o nuevas aportaciones de capital de los socios.

Entonces el capital que sirve como base para el cálculo de la ganancia normal, es el activo total que se presenta en el balance general con un doble ajuste: no restar la depreciación y en cambio sí restar el valor de las obras en construcción. La diferencia entre el activo total y el capital involucrado en la operación puede ser positiva o negativa y de diversa magnitud. Si una empresa no gasta en nuevas inversiones más que el flujo que capta por depreciación, entonces ambos conceptos deberán ser iguales, aunque en ese caso es más lógico suponer que también se invierta parte de la ganancia, de modo que al ser mayores tales inversiones que dichos flujos, el activo será mayor que el capital en operación. Se aprecia aquí que la diferencia será mayor mientras más años tenga de operar la empresa, y tal diferencia está dada por la mayor o menor masa de ganancias captadas a causa de los años de operación.

El uso de capital ajeno no implica ninguna diferencia, pues aquí el cálculo de la ganancia está en función del capital que se requiere para operar independientemente de la propiedad del mismo. Obviamente, una empresa que hace uso del crédito deberá utilizar sus flujos netos de ingresos para amortizar deuda y pagar intereses, por lo que sus inversiones en obras en construcción será más limitado y, por tanto, el activo será menor al capital involucrado en la operación.

En el Cuadro 12, se puede ver el monto a que ascendió el capital en operación de PEMEX de 1983 a 1988, y el porcentaje que representó del activo total. Llama la atención la tendencia ascendente del primero respecto al segundo, lo que expresa que el valor de las obras en construcción fue mermando con respecto al valor de la depreciación y amortización acumuladas que, a su vez, denota una descapitalización, en principio relativa, de la empresa por la falta de recursos líquidos para mayores inversiones, aunque un análisis detallado de las diversas áreas de PEMEX podría fácilmente mostrar una descapitalización absoluta.

El siguiente paso consiste en calcular la ganancia del capital en operación, en un trabajo previo Lechuga Montenegro usaba como tasa de ganancia un 7% del activo total, y en un estudio sobre la "Rentabilidad del Mercado Accionario" de 1985 a 1988 la rentabilidad en las empresas extractivas que cotizan en la bolsa de valores, fue en esos años del 4.0% y en la transformación del 6.2%<sup>59</sup>.

En el estudio referido, la rentabilidad se entiende como la multiplicación del margen neto por la rotación, siendo la primera el resultado neto entre las ventas netas y la segunda las ventas netas sobre los activos totales. Por lo que algebraicamente es fácil deducir que la rentabilidad es el resultado neto sobre el activo total, que viene a ser la misma relación usada por Lechuga como tasa de ganancia. En este trabajo se hemos optado por usar como base para el cálculo de la tasa de ganancia el capital en operación y no el activo total, aunque para los años de 1985 a 1988 la diferencia es mínima, del 2.3% en promedio, por lo que se decidió usar como tasa de ganancia un 6%.

La tasa utilizada se acerca más a la de la industria de transformación que a la de extracción del estudio de la Bolsa Mexicana de Valores, pero se prefirió ello en la medida en que la muestra del sector secundario es más significativa que las del primario, pues son 69 contra 5 empresas en cada caso. Además de que PEMEX participa en ambos sectores, aunque efectivamente el grueso de sus inversiones están ubicadas en la extracción de hidrocarburos. Otro elemento para definir una

---

<sup>59</sup> Lechuga Montenegro (1989) y Bolsa Mexicana de Valores (1989).

tasa más alta se debe a que en 1989, se estableció el impuesto del 2% al activo de las empresas, la idea de ese nuevo impuesto era que complementara al que se aplica sobre la renta, pues de hecho el pago del primero sirve para acreditar pagos sobre el segundo. Así, el impuesto al activo era un pago mínimo de impuesto sobre la renta, que en el caso de las sociedades mercantiles ascendía al 35%, de modo que el 2% al activo se iguala con aquel porcentaje sobre la ganancia en un nivel de tasa de ganancia del 5.7%, antes del pago de impuestos.

En general se puede decir que también aquí se ha definido un coeficiente moderado de ganancia sobre el capital, aunque afortunadamente se ha contado con más elementos para su determinación, de modo que es más fácil juzgar su consistencia y de ahí determinar el rumbo en que pueda estar sesgado el nivel de ganancias estimado para PEMEX.

En el Cuadro 12, se puede ver la suma de la ganancia con el flujo anual por depreciación, para comparar ambos con la suma de la amortización neta de deuda y la inversión corriente de PEMEX. En el apartado anterior los dos rubros del egreso se comparaban únicamente con el flujo por depreciación, y el resultado era que la empresa había destinado mayores recursos en cinco años a ese fin que los captados por ese concepto. Ahora, al sumarle la ganancia, el resultado es distinto, en la primera mitad del sexenio la suma de esos ingresos sobrepasaron en un 50% a esos usos, mientras que en la segunda mitad, lo hicieron en un 36%, por lo que en general se puede decir que entre 1983 y 1988, se destinaron sólo 9 de cada 13 pesos de las ganancias y la depreciación al pago de deuda y la inversión de PEMEX.

Ese excedente de ingreso tiene su uso natural que es el pago de las intereses derivados de la deuda, así que al integrar los tres rubros del egreso y compararlos con los dos del ingreso, se observa que para poder solventar esas obligaciones de la empresa se debió disponer de recursos adicionales a los señalados de 1983 a 1985, aunque en el resto del sexenio más bien se generó un superávit que finalmente se destinaría a otro tipo de erogaciones de la empresa.

Si para PEMEX ya era muy gravoso el tener que destinar en algunos años hasta más del 100% de sus ganancias al pago de intereses, más lo era el hecho de no poder disponer del resto de sus recursos por ganancias y flujo por depreciación a la inversión, sino que debió dejar una parte disponible para otros usos de la empresa. Como veremos después, se trataba sobre todo de completar los fondos para cubrir las contribuciones directas. Efectivamente, los intereses absorbieron más del 100% de las ganancias en 1983 y 1984, para mantenerse en los años restantes entre el 37 y 62% de ellas, pero desafortunadamente eso era expresión de las altas tasas reales que se pagaban y no de su alto nivel nominal.

Todo lo anterior, daba lugar a que la tasa de acumulación de la empresa no fuera la óptima, y lo más preocupante era su tendencia a decrecer, la inversión bruta corriente como por ciento del valor original del activo disminuyó del 9.2% en 1982 a un mínimo de 3.4% en 1987. Las finanzas reales de PEMEX se deterioraban aunque el balance general indicara otra cosa.

## **1.4 La Renta Petrolera.**

### **1.4.1. La Renta Petrolera como remanente**

En el Cuadro 13, aparece finalmente el excedente neto de PEMEX después de haber sustraído la depreciación y la ganancia, de ese excedente se deducen los impuestos indirectos captados por el gobierno federal y se tiene un remanente que es la renta petrolera que México captaba por ser productor de hidrocarburos. Esta renta se pone en relación con las contribuciones directas del organismo y se observa que de 1983 a 1985 tales recursos fueron ligeramente superiores a ese uso, pues los rebasaron en un 28.9%, pero a partir de 1986, pasan a ser insuficientes de manera creciente, ya que en promedio únicamente fueron capaces de cubrir el 72.1% de esas contribuciones.

Esta forma de integrar la renta tiene su lógica en la medida en que el precio de una mercancía debe contener el costo total y la ganancia media, de modo que el excedente sobre esos rubros es la renta y ésta únicamente existirá en la medida que el precio sea superior a los dos primeros componentes. Si el precio decrece la renta disminuye hasta que la baja en el precio llegue a un nivel crítico y la haga

CUADRO 13  
EXCEDENTE BRUTO Y EXCEDENTE NETO DE PEMEX  
(MILES DE MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

C O N C E P T O S	1983	1984	1985	1986	1987	1988
EXCEDENTE BRUTO	2,392.1	4,043.8	5,249.3	6,994.5	19,034.9	31,940.3
FLUJO ANUAL POR DEPREC.	188.7	300.5	513.2	1,233.2	3,371.7	4,804.0
EXCEDENTE NETO GLOBAL	2,203.4	3,743.3	4,736.1	5,761.3	15,663.2	27,136.3
GANANCIA DEL CAPITAL (6%)	285.1	451.4	752.9	1,680.3	4,594.1	6,496.3
EXCEDENTE NETO	1,918.3	3,291.9	3,983.2	4,081.0	11,069.1	20,640.0
IMPUESTOS INDIRECTOS	346.9	656.9	964.5	2,036.3	4,381.9	10,010.8
RENTA PETROLERA COMO						
PAÍS PRODUCTOR (1)	1,571.4	2,635.0	3,018.7	2,044.7	6,687.2	10,629.2
EXPORTACIÓN	1,483.7	2,420.6	2,624.1	1,820.2	6,647.0	6,187.9
CONSUMO INTERNO	87.7	214.4	394.6	224.5	40.2	4,441.3
IMPUESTOS DIRECTOS (2)	1,148.6	1,710.7	2,746.9	2,994.8	10,237.8	13,621.9
DIFERENCIA (1-2)	422.8	924.3	271.8	-950.1	-3,550.6	-2,992.7

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN LOS CUADROS 7, 8, 11 Y 15.

desaparecer, pero si el precio sigue decreciendo entonces es la ganancia la que va mermando. Por tanto, el precio primero satisface las necesidades que impone el costo corriente de la producción, pues nadie produciría a un precio menor a dicho costo; en segundo lugar, satisface al costo por depreciación del capital fijo, de tal forma que cubra el costo total, después cubre la ganancia del capital y, por último, la renta, ya que nadie pagaría renta por realizar una actividad que no le reditue ganancia.

Hasta aquí hemos tratado la actividad de PEMEX como un todo y se ha podido usar el criterio lógico anterior, pero esta compañía nacional en la práctica realiza actividades diversas en distintos mercados, que permite detectar la renta por otros medios. La producción de petróleo crudo que se destina a la exportación genera ingresos bien diferenciados del resto de las operaciones de la empresa, los costos que acarrea dicha producción pueden ser calculados tanto en su componente de egreso corriente como en el de desgaste del capital fijo, además de poder atribuirle un monto de ganancias de acuerdo al capital invertido en la fase primaria.

Así, se puede llegar a determinar el monto de la renta petrolera del crudo exportado por nuestro país, renta que sería un remanente del precio internacional del petróleo y no ya del total de las operaciones de PEMEX como empresa integrada. Esto es lo que se pasará a tratar en el siguiente apartado.

#### **1.4.2. La renta petrolera con componente del precio internacional**

En el Cuadro 14, aparece toda la información requerida para el cálculo tanto del costo de la producción nacional de hidrocarburos, como de la destinada a la exportación, es necesario hacer algunas precisiones al respecto. El costo de la producción total, incluye los de operación de campos y los de exportación, en ellos ya se encuentran integrados de manera ponderada los gastos administrativos de PEMEX. En el caso de los costos por exportación, si bien no todo corresponde al crudo, lo cierto es que entre el 90 y 93% del valor de las exportaciones lo genera esa materia prima, en términos de volumen la proporción sería aun mayor, por lo que se decidió imputar el total de ese costo a la actividad primaria.

CUADRO 14  
COSTO DE LA PRODUCCIÓN PARA EXPORTACIÓN Y RENTA QUE GENERA

C O N C E P T O S	1983	1984	1985	1986	1987	1988
<b>PLATAFORMA DE PRODUCCIÓN DIARIA (MILES DE BARRILES)</b>						
TOTAL HIDROCARBUROS (1)	3,665.8	3,630.1	3,608.2	3,515.1	3,641.1	3,419.2
EXPORTACIÓN DE CRUDO (2)	1,537.0	1,524.6	1,434.3	1,289.6	1,345.1	1,306.7
EXPORTACIÓN/TOTAL (2/1) %	41.9	42.0	39.8	36.7	36.9	38.2
<b>VALOR DE LAS EXPORTACIONES ANUALES DE CRUDO</b>						
MILES DE MILLONES PESOS	1,781.2	2,883.7	3,433.9	3,406.2	10,773.6	13,308.3
MILLONES DE DÓLARES	14,821.3	14,967.6	13,297.1	5,582.0	7,875.9	5,854.7
PRECIO POR BARRIL DE EXPORTACIÓN						
DÓLARES	26.42	26.90	25.40	11.86	16.04	12.28
PESOS	3,175.10	5,181.97	6,559.23	7,236.32	21,943.90	27,903.10
<b>COSTO TOTAL DE LOS HIDROCARBUROS</b>						
OPERACIÓN DE CAMPOS	287.3	459.5	934.8	1,811.6	4,376.6	8,731.3
GASTOS POR EXPORTACIÓN	20.1	20.7	40.9	79.3	191.6	382.3
FLUJO POR DEPRECIACIÓN	126.5	201.4	343.9	826.2	2,259.1	3,218.7
GANANCIA	213.8	338.6	564.6	1,260.2	3,445.5	4,872.2
TOTAL	647.8	1,020.1	1,884.2	3,977.3	10,272.8	17,204.5
<b>COSTO DEL PETRÓLEO CRUDO EXPORTADO (MILES DE MILLONES DE PESOS)</b>						
OPERACIÓN DE CAMPOS	120.5	193.0	371.6	664.6	1,616.8	3,336.8
GASTOS POR EXPORTACIÓN	20.1	20.7	40.9	79.3	191.6	382.3
FLUJO POR DEPRECIACIÓN	58.3	93.0	150.4	333.4	918.0	1,353.1
GANANCIA	98.6	156.4	246.9	508.6	1,400.1	2,048.2
TOTAL	297.6	463.1	809.8	1,586.0	4,126.6	7,120.3
<b>COSTO DE LOS HIDROCARBUROS NO EXPORTADOS (MILES DE MILLONES DE PESOS)</b>						
OPERACIÓN DE CAMPOS	166.9	266.5	563.2	1,147.0	2,759.8	5,394.5
GASTOS POR EXPORTACIÓN	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
FLUJO POR DEPRECIACIÓN	68.1	108.3	193.5	492.8	1,341.1	1,865.6
GANANCIA	115.2	182.1	317.7	751.6	2,045.4	2,824.0
TOTAL	350.2	557.0	1,074.5	2,391.4	6,146.2	10,084.1

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN EL ANUARIO ESTADÍSTICO, LA MEMORIA DE LABORES Y LOS ESTADOS FINANCIEROS DE PEMEX 1982-1988.

Para integrar el monto del flujo por desgaste del capital fijo, se tomó la participación de la actividad de extracción y comercialización de crudo dentro del total de la depreciación y amortización, lo que arrojó un promedio del 67% en el periodo, que se utilizó como factor para distribuir aquel flujo. En el caso de la ganancia se hizo lo mismo, pero sin incluir las obras en construcción, lo que arrojó un 75% en promedio del total atribuible a la actividad primaria, y ese porcentaje de la ganancia se agregó al costo.

Adicionalmente, se hicieron otros ajustes para integrar el costo de las exportaciones de crudo, en el caso del costo de la operación de campos, el factor fue dado por la participación de las exportaciones en la producción total de hidrocarburos. Lo mismo se hizo con el flujo por depreciación y la ganancia, aunque aquí se le recargó con un 10% adicional a causa de los activos de la flota marina que se imputaron íntegramente a las ventas externas, lo mismo en el caso del renglón de gastos por exportación también se sumó en su totalidad.

Para la integración del precio de costo total de las exportaciones de crudo el factor clave es la ponderación que su monto tiene dentro de la plataforma diaria de extracción de hidrocarburos en México, lo cual requiere un comentario adicional. La diferencia entre dicha plataforma y las exportaciones en teoría, o potencialmente, son para el consumo interno, lo cual no es el todo cierto, pues hay una serie de desperdicios a lo largo de las diversas etapas por donde pasan los hidrocarburos, aunque las principales se dan directamente en la extracción donde se fuga a la atmósfera gas natural o de plano se le quema. También hay otros montos que PEMEX reporta como autoconsumo, lo cual habría que ver si efectivamente se usa productivamente o es otra forma de desperdicio o de registrar más diversificadamente los antes señalados. Lo cierto es que tales hidrocarburos no se valorizan y aun en el caso de los que sí se consuman internamente, de manera productiva, no se les imputa un costo dentro de la contabilidad de la empresa.

Por tal razón, se optó por atribuir a las exportaciones de crudo la parte alícuota de los costos totales de acuerdo a su participación en la producción total de hidrocarburos, con los ajustes adicionales ya señalados y sin importar que el resto de lo extraído no se aproveche íntegramente. El efecto final de esos desperdicios

es el incremento del costo de la producción realmente utilizada internamente, pues se reduce la base sobre la que se distribuyen esos costo y a igual precio, la renta generada internamente sería menor por barril que la captada en el mercado internacional. En el siguiente apartado se tratará más ampliamente lo referente al consumo interno de hidrocarburos, aquí nada más se menciona en la medida que es importante para entender la metodología para estimar la renta petrolera por exportación de petróleo crudo.

Esa forma de distribuir los costos tiene como finalidad que su cálculo para las exportaciones se asemeje, en cuanto a metodología, al de los crudos con que se compite en el mercado internacional, aunque ello no suprime otro tipo de costos adicionales que puedan existir por la baja productividad en la operación de los campos petroleros.

En el Cuadro 15, pueden observarse los resultados de la metodología aquí propuesta, se presenta el costo corriente y total del crudo mexicano y su precio de costo que ya incluye el desgaste del capital fijo y la ganancia, tanto en pesos como en dólares. De la misma forma se presenta la renta por barril y del total comercializado en cada año en ambas monedas. Lo primero que salta a la vista es el incremento en dólares de los costos a lo largo del periodo, el costo corriente se incrementaba en un 64.5%, medido en dólares corrientes por barril; mientras que el costo total de 58.6% y el precio de costo en un 48.8%. Los incrementos atribuibles a la ganancia y al desgaste del capital fijo, se deben a factores antes tratados y que se relacionan con la reevaluación en moneda nacional del capital en operación, aunque el mayor incremento se da por el lado del costo corriente, para lo cual no hay una explicación satisfactoria en 1985, donde se dio el mayor aumento, aunque una posible explicación puede estar relacionada con la caída a partir de 1985, en la producción y exportación de crudo, la cual debe haber elevado los costos unitarios, al ser muchos de ellos fijos y por tanto independientes de los volúmenes extraídos. Esta es una hipótesis que debiera ser profundizada al estudiar la situación financiera de PEMEX, pues indica claramente una inflexión en la tendencia creciente de los costos en la extracción de petróleo en México.

CUADRO 15  
COSTO DEL BARRIL DE EXPORTACIÓN DE MÉXICO Y DE LA PRODUCCIÓN PARA CONSUMO INTERNO

C O N C E P T O S	1983	1984	1985	1986	1987	1988
<b>COSTO POR BARRIL DE CRUDO EXPORTADO EN DÓLARES</b>						
COSTO CORRIENTE	2.09	1.99	3.05	2.59	2.69	3.43
COSTO TOTAL	2.95	2.86	4.16	3.75	4.06	4.68
PRECIO DE COSTO	4.41	4.32	5.99	5.52	6.14	6.57
<b>COSTO POR BARRIL DE CRUDO EXPORTADO EN PESOS</b>						
COSTO CORRIENTE	250.66	383.90	787.95	1,580.50	3,683.42	7,797.69
COSTO TOTAL	354.62	551.07	1,075.17	2,288.88	5,553.22	10,634.66
PRECIO DE COSTO	530.42	832.13	1,546.77	3,369.34	8,405.06	14,929.06
<b>RENTA PETROLERA POR BARRIL EXPORTADO DE CRUDO</b>						
DÓLARES	22.01	22.58	19.41	6.34	9.90	5.71
PESOS	2,644.68	4,349.84	5,012.46	3,866.99	13,538.83	12,974.04
<b>RENTA PETROLERA POR EXPORTACIÓN TOTAL DE CRUDO</b>						
MILLONES DE DÓLARES	12,345.3	12,564.1	10,161.4	2,982.9	4,859.2	2,722.2
MILES DE MILL. DE PESO	1,483.7	2,420.6	2,624.1	1,820.2	6,647.0	6,187.9
<b>BARRILES DIARIOS</b>						
CONSUMO INTERNO	1,422.8	1,691.1	1,546.3	1,474.8	1,419.7	1,487.3
DESPERDICIO O AUTOCON	705.9	414.4	627.6	750.7	876.3	625.2
<b>PRECIO DE COSTO POR BARRIL CONSUMIDO INTERNAMENTE</b>						
PESOS	674.34	902.36	1,903.71	4,442.42	11,861.07	18,575.98
DÓLARES	5.61	4.68	7.37	7.28	8.67	8.17
<b>INGRESOS ANUALES CALCULADOS SOBRE LA BASE DEL PRECIO INTERNACIONAL</b>						
PESOS	1,648.9	3,198.6	3,702.0	3,895.4	11,371.0	15,147.5
DÓLARES	13,720.3	16,602.4	14,335.5	6,383.7	8,312.6	6,663.8
<b>RENTA PETROLERA COMO PRODUCTOR DE HIDROCARBUROS CONSUMIDOS INTERNAMENTE</b>						
MILLONES DE DÓLARES	10,806.3	13,711.3	10,174.8	2,464.7	3,819.5	2,227.5
MILES DE MILLONES DE	1,298.7	2,641.6	2,627.6	1,504.0	5,224.8	5,063.3

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN EL ANUARIO ESTADÍSTICO, LA MEMORIA DE LABORES Y LOS ESTADOS FINANCIEROS DE PEMEX, 1982-1988.

Si el incremento en el precio de costo fue de por sí alto, la situación no sería tan dramática si el precio de mercado se hubiese mantenido en niveles por arriba de los 20 dólares, pero al disminuir la renta se fue encogiéndose aceleradamente; de niveles cercanos o superiores a los 20 dólares por barril de 1983 a 1985, se redujo a menos de 10 dólares en los tres años siguientes. Para 1988, ya la renta era de 5.67 por barril, con un precio promedio de 12.24, aunque llegó a estar por debajo de los 10 dólares algunos meses, de modo que la renta estaba en cierto momento apenas por arriba de los 3 dólares. Aquí debe aclararse que el precio de costo aun no incluye el costo de reproducción, con lo que se elevaría en un par de dólares más. Con lo que posiblemente la renta casi se habría extinguido, esto deja ver lo grave que debe haber sido la situación durante 1998, cuando el barril de petróleo alcanzó niveles nominales aun menores.

Por lo que se refiere a la renta anual por exportaciones de crudo en dólares, su derrumbe es más que evidente, en el primer trienio representó 35,000 millones de dólares; en el segundo únicamente 10,500, un 70% menos. La disminución en el volumen exportado contribuyó con 4,500 de la pérdida total de ingresos por 24,500. El aumento en el precio de costo fue la causa de una rebaja de 2,000 más en la renta, pero el elemento fundamental en la caída de la renta petrolera fue la disminución en el precio de mercado, ya que provocó una disminución en los ingresos de 18,000 millones de dólares, casi el 75% de la pérdida total.

Respecto a la renta por exportaciones medida en pesos, se pueden observar dos fenómenos derivados de la pérdida en su valor real, pues a pesos constantes los ingresos de 1988 apenas representaron el 20% de los obtenidos en 1983. Por un lado, se observa que esta renta por exportaciones se mantuvo como el único componente importante de la renta total calculada como remanente hasta 1987, ya que representó entre el 87 y el 99%, sin embargo su caída como valor real dio lugar a que en 1988 ya nada más participara con el 58.2%, lo que indica que buena parte de la renta total debió captarse con recursos excedentes reales generados internamente. Como contraparte de lo anterior, la renta por exportaciones pudo aportar el total de los recursos que PEMEX pagaba al gobierno federal, como contribuciones directas en 1983 y 1984, además de generar un excedente de

recursos por encima de ese pago del 29.2 y 41.5% que se destinaron a otros usos, sin embargo ya en 1985 se tuvo un déficit de 4.55, que brincaría a 39.2 y 35.1% en los años siguientes, llegando a 54.6% en 1988. La renta petrolera por exportaciones terminó por ser incapaz de cubrir su uso natural, las contribuciones directas del organismo, ya que únicamente pudo cubrir la mitad de esa erogación al final del periodo, lo que obligó a reducir drásticamente los subsidios internos vía precios, para así captar los recursos suficientes que exigía la federación.

#### **1.4.3. La renta petrolera por consumo interno de hidrocarburos**

Al haber calculado el precio de costo de los hidrocarburos y el total de sus componentes para detectar la parte atribuible a las exportaciones, el costo de la producción consumida en el país, se obtiene por pura diferencia y sus datos se presentan al final del Cuadro 14. Para derivar de ahí la renta que se pudo haber generado debemos conocer el monto real de hidrocarburos utilizado en la producción. Si bien es cierto que PEMEX desglosa su producción indicando montos no aprovechados y autoconsumidos, se prefirió limitar esa base para el cálculo a los volúmenes comercializados que están implícitos en el pago de derechos sobre hidrocarburos que presenta la cuenta pública, y que se utilizaran en la segunda parte de este capítulo.

El cálculo se realizó tomando primero el derecho por exportación, al conocer su monto y el volumen de crudo exportado se obtuvo un factor que se utilizó en el derecho por consumo interno y de ahí se dedujo el volumen de hidrocarburos realmente aprovechado en el país. Un posible error está en el saldo neto que se hace entre importación y exportación para determinar los derechos a pagar, pero ese sesgo, que merma el volumen utilizado en la producción nacional, debe ser pequeño a causa del bajo volumen de las compras al exterior y el alto nivel de las ventas.

En el caso del autoconsumo es cierto que su costo entraría teóricamente tanto del lado del ingreso como del egreso de la industria petroquímica y petrolífera, siendo su efecto final poco significativo, también es cierto que para el área de extracción sí representaría un sustancial incremento en sus ingresos, pues el costo

de su extracción ya no variaría, y al tratarse de hidrocarburos desperdiciados es lógico suponer que hubiesen algunos costos adicionales, aunque su efecto final en el ingreso sería mucho mayor. Estos elementos no tomados en cuenta, se pueden considerar un excedente potencial que se pierde dentro de la industria a causa de sus ineficiencias, pues el imputar un costo al autoconsumo no garantiza su posible traslado al precio final, pues éste lo determina el mercado y no la agregación de costos.

Por lo antes señalado, se puede decir que la renta interna aquí calculada se relaciona más con la transferencia vía precios a los consumidores que a un cálculo integral del excedente potencial de PEMEX, aunque también veremos que se debe tener cuidado en lo que se refiere a atribuir íntegramente dicha renta a ese tipo de subsidio.

En la parte final del Cuadro 14, están los cálculos para determinar esta renta interna, se ha supuesto que el precio de realización de los hidrocarburos utilizados localmente es el mismo de la mezcla de crudos que se exporta. Un primer elemento que de aquí se desprende, es el hecho de que el precio de costo de tales hidrocarburos es siempre superior al de las exportaciones, la diferencia es muy fluctuante de uno a otro año, aunque en promedio se puede decir que el barril consumido internamente es un 25% más costoso que el exportado, lo que explica el hecho de que la renta interna sea menor que la externa a pesar de ser mayor el volumen utilizado de hidrocarburos.

En el Cuadro 13, se dedujo la renta interna como la diferencia entre la renta total como remanente y la renta externa, si se compara la renta ahora calculada con aquella las diferencias son enormes. De 1983 a 1987, la renta interna efectivamente captada no representó más que una fracción mínima de la potencial; en 1985 mostró su nivel más alto con un 15.1%, aunque había sido menor al 10% en los años anteriores. En cambio, llegó a ser del 88.5% en 1988, que es la contraparte de lo antes comentado acerca del derrumbe de la renta externa en ese año, y ello indica una tendencia a que la renta interna real se iguale con la potencial a precios bajos del petróleo en el exterior, y a precios crecientes de sus derivados en el país.

El análisis anterior, puede llevar a pensar que la diferencia en el periodo entre la renta interna real y la potencial fue el equivalente, o nada más parte integrante de los subsidios a los consumidores locales. Así visto el asunto, se tiene que PEMEX dejó de percibir en pesos un monto de casi 37,500 millones de dólares durante los seis años analizados, los cuales habrían sido transferidos vía precios bajos al consumidor. En la práctica las cosas son más complejas en la medida que dichos precios incluyen el impuesto especial a la gasolina. La renta petrolera hasta ahora tratada es la que corresponde a un país productor de hidrocarburos, mientras que el impuesto especial a la gasolina es, en teoría, la renta que se apropia el gobierno del país consumidor. Esto es así, cuando el país no produce petróleo, pero en el caso de México, al ser un importante productor y consumidor, además de ser el mismo agente quien se apropia de ambas rentas, no es posible distinguir del todo una de otra. Aunque legalmente el impuesto especial sea una contribución indirecta que paga el consumidor final, su repercusión en el precio final la lleva al mismo sitio que el derecho sobre hidrocarburos, y su fácil diferenciación para fines contables y fiscales no la hace ser más sencilla para el análisis económico. Sobre este asunto ya se tendrá oportunidad de volver en la segunda parte del capítulo, donde se trata la apropiación de la renta por parte del gobierno federal, aquí únicamente se debe tener claro que la renta interna potencial puede ir a parar como subsidio vía precios al consumidor final o al fisco bajo la forma de otra contribución.

#### **1.4.4. La Renta Petrolera y el uso del excedente**

Ya estamos en condiciones de volver a un análisis de conjunto de las finanzas de PEMEX a partir de las herramientas que para el análisis ahora se cuenta. En el Cuadro 16, se presenta el origen y el uso del excedente petrolero desglosados en todos los componentes que lo integran.

Hemos visto que el uso natural del flujo por depreciación es la reposición del capital fijo amortizado, por lo que al relacionarlo con la inversión bruta lo lógico sería que hubiese un déficit del primer flujo respecto al segundo, pues tales inversiones incluyen no únicamente las necesarias para remplazar las amortizadas, sino también las nuevas inversiones, o inversión neta. Obviamente, puede haber desfases en los años, de modo que cuando la inversión por reposición sea menor a

CUADRO 16  
ORIGEN Y USO DEL EXCEDENTE PETROLERO  
(MILES DE MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

C O N C E P T O S	1983	1984	1985	1986	1987	1988
<b>ORIGEN DEL EXCEDENTE BRUTO</b>						
TOTAL	2,392.1	4,043.8	5,249.3	6,994.5	19,034.9	31,940.3
FLUJO POR DEPREC. (1)	188.7	300.5	513.2	1,233.2	3,371.7	4,804.0
GANANCIA DEL CAPITAL (2)	285.1	451.4	752.9	1,680.3	4,594.1	6,496.3
RENTA PET. PAÍS CONSUMIDOR						
O IMP. ESP. A LA GASOLINA (3)	253.1	428.3	649.0	1,425.8	3,065.8	6,905.4
IMP. AL VALOR AGREGADO (4)	93.8	228.6	315.5	610.5	1,316.1	3,105.4
RENTA PET. PAÍS PRODUCTOR (5)	1,571.4	2,635.0	3,018.7	2,044.7	6,687.2	10,629.2
EXPORTACIÓN (6)	1,483.7	2,420.6	2,624.1	1,820.2	6,647.0	6,187.9
CONSUMO INTERNO (7)	87.7	214.4	394.6	224.5	40.2	4,441.3
<b>USO DEL EXCEDENTE BRUTO</b>						
TOTAL	2,392.1	4,043.8	5,249.3	6,994.5	19,034.9	31,940.3
INVERSIÓN BRUTA (8)	365.2	659.1	626.3	1,127.2	2,423.6	4,559.8
AMORTIZACIÓN NETA (9)	-110.8	403.0	271.9	432.3	-1,023.1	1,340.0
INTERESES (10)	354.4	474.8	463.9	823.5	1,719.8	3,144.6
IMP. ESP. A LA GASOLINA (11)	253.1	428.3	649.0	1,425.8	3,065.8	6,905.4
IMP. AL VALOR AGREGADO (12)	93.8	228.6	315.5	610.5	1,316.1	3,105.4
IMPUESTOS DIRECTOS (13)	1,148.6	1,710.7	2,746.9	2,994.8	10,237.8	13,621.9
VAR. DE DISPONIBILIDADES (14)	287.8	139.3	175.8	-419.6	1,294.9	-736.8
(1-8)	-176.5	-358.6	-113.1	106.0	948.1	244.2
(1+2-8-9-10)	-135.0	-785.0	-96.0	530.5	4,845.5	2,255.9
(5-13)	422.8	924.3	271.8	-950.1	-3,550.6	-2,992.7
IMPUESTOS INDIRECTOS (3+4)	346.9	656.9	964.5	2,036.3	4,381.9	10,010.8
RENTA PETROLERA TOTAL (3+5)	1,824.5	3,063.3	3,667.7	3,470.5	9,753.0	17,534.6

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN LOS CUADROS 7, 8, 11, 12 Y 15.

ese flujo entonces la diferencia se puede destinar a la amortización de deuda, o en caso contrario se contrataría deuda.

Al introducir la deuda al análisis, se debe contemplar además de la amortización neta, el pago de intereses, por el lado del uso del excedente, y la ganancia del capital, por el lado de su origen. La ganancia tiene como uso natural la inversión neta, el pago de intereses y la amortización de deuda para capitalizar pasivos, a diferencia de la deuda que se paga con el flujo por depreciación que es para cancelar pasivos. Al sumar ese flujo con la ganancia para esos uso del excedente, se aprecia más claramente el déficit de recursos internos durante la primera mitad del sexenio, que se convirtió en superávit en la segunda mitad

Del lado de la renta petrolera, se tiene su uso natural en el pago de las contribuciones directas que realiza PEMEX, que se trata en lo fundamental del pago del derecho sobre hidrocarburos, y aquí se nota un resultado simétrico al de los recursos antes comentados; de 1983 a 1985, hubo un exceso de renta sobre el pago de derechos que sirvió para cubrir el déficit de las operaciones propias de la empresa. En tanto que de 1986 a 1988, hay un déficit de renta que impide cumplir los compromisos fiscales del organismo, por lo que se debió echar mano del superávit generado en esos años por la operación.

Lo importante es la tendencia mostrada por la empresa, en la primera mitad del sexenio, la renta era suficiente para el pago de los impuestos directos y dejaba disponible recursos reales para ser utilizados a su interior, pero en la segunda mitad, ya eran insuficientes y PEMEX debió destinar recursos al pago de esas contribuciones que tenían como destino necesario la inversión; por lo que se da un proceso de descapitalización paulatino al ser mayor el flujo por depreciación que la inversión corriente.

En el caso de las impuestos indirectos, al valor agregado y el especial a la gasolina, su efecto debe ser neutro al aparecer como tales, tanto del lado del origen como del uso del excedente, aunque dicha neutralidad se ve alterada por los desfases en los flujos del lado del ingreso y del egreso, siendo su diferencia una de las causas en la variación en las disponibilidades de la empresa. Esa neutralidad

puede hacer pensar, que bien se pudieron haber sacado de ambos lados de la cuenta y ajustar su saldo por desface en la variación de las disponibilidades, pero eso no sería lo correcto.

El impuesto al valor agregado es el excedente neto que se apropia el gobierno federal en el conjunto de la actividad económica, es una fracción del nuevo valor creado en el año, mientras que el impuesto especial a la gasolina está vinculado directamente a la actividad petrolera, no es un impuesto específico más, sino un componente del precio final que pone en relación el costo de la mercancía con la de sus sustitutos, de manera que la disminución en el precio de la materia prima no necesariamente afecta al precio final de los derivados, por lo que el impuesto puede hacerse mayor o menor según evolucione el precio del petróleo crudo.

Lo anterior ocurría en Estados Unidos desde fines de los setenta, y si bien en el ámbito internacional se puede distinguir claramente entre la renta del país productor de hidrocarburos y la del país consumidor de derivados, en México es posible jugar con las tasas impositivas de la extracción y del consumo de gasolina para alcanzar el objetivo final que se haya propuesto el gobierno, lo cual no es tan evidente en el periodo aquí tratado, pero en la década del noventa, sí es fácil detectar ese juego.

Por la razón anterior se hace la suma de la renta imputable a la comercialización de hidrocarburos con el impuesto especial para integrar la renta total generada, y de ese total se debiera separar lo que corresponde a renta como país productor de la que se deriva de ser país consumidor, tomando en cuenta no el origen formal de esos recursos sino sus referentes en el mercado internacional. Estos temas se seguirán tratando en la siguiente parte del trabajo.

## **2- La Apropiación de la Renta Petrolera**

### **2.1 Las contribuciones directas de PEMEX**

#### **2.1.1. El derecho por extracción de hidrocarburos**

La ley federal de derechos establecía ya desde esa época que PEMEX debía pagar por la extracción de petróleo crudo y gas natural un derecho sobre hidrocarburos del 31.0%, tasa que rigió de 1983 a 1985, de dichos productos extraídos en cada ejercicio en el territorio nacional. Más adelante establece que, para la determinación del derecho, se considerará como precio del barril el promedio al que efectivamente se exporte.

Dicha ley, además establece que se calculará el número de barriles de acuerdo al monto exportado de crudo, en el caso de los barriles de petrolíferos se contabilizarán como de crudo, y en el caso de los petroquímicos y el gas natural se determinará su equivalencia en barriles de crudo. Por tanto, no se parte de la producción realmente extraída o que entra en las plantas.

Al ser el derecho un porcentaje del precio internacional se tiene que la lógica de esta contribución es la de una regalía y no la de un impuesto sobre las utilidades, lo cual acarrea graves fluctuaciones a los ingresos propios de la paraestatal al variar bruscamente dichos precios. Además, dicho precio se utiliza tanto para la producción exportada como para la industrializada y comercializada internamente, lo que aporta un nuevo elemento de desestabilización en las finanzas de PEMEX. Estos son los aspectos importantes a tratar a continuación.

En el Cuadro 17, aparece la información sobre tributación petrolera, en el caso de los derechos se dividen en exportación y consumo en el país, la tasa es la misma por lo que la relación entre ambas contribuciones es la que existe entre el volumen de crudo destinado a esos dos fines, de acuerdo a la metodología fiscal. Esta relación es la que se utilizó en el apartado anterior de este capítulo para determinar la renta petrolera interna, por lo que dicha renta tiene una proporción igual con respecto a la renta por exportación, que la existente entre la recaudación por consumo en el país y la de exportación, pero en ese análisis se consideraba

CUADRO 17  
CONTRIBUCIONES PETROLERAS DEL GOBIERNO FEDERAL  
(MILES DE MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

C O N C E P T O S	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	1,349.5	2,315.7	3,683.3	4,925.0	14,298.9	22,269.0
HIDROCARBUROS	1,016.2	1,700.2	2,790.1	2,889.9	9,847.3	13,338.3
POR EXPORTACIÓN	515.6	787.4	1,107.7	972.7	3,633.9	4,245.3
ADICIONAL	23.3	39.4	55.4	48.5	152.2	212.6
CONSUMO EN EL PAÍS	477.3	873.4	1,194.2	1,112.4	3,835.4	4,832.0
EXTRAORDINARIO			432.8	756.3	2,225.8	4,048.4
VALOR AGREGADO	50.0	152.7	176.0	422.0	842.6	2,053.9
IEPS GASOLINAS	272.6	450.0	654.4	1,504.4	3,301.5	6,812.0
IMPORTACIÓN	10.7	12.8	62.8	65.0	93.1	64.8
RECARGOS				43.7	214.4	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN LA CUENTA DE LA HACIENDA PÚBLICA FEDERAL, 1983-1988.

una renta en potencia y no efectiva, siendo la efectiva un remanente entre la renta captada como país productor y la calculada por exportación.

Lo anterior es importante tenerlo claro, dado que la denominación para fines fiscales esconde el origen de los recursos con los que efectivamente se hace el pago de esas contribuciones, ya que la distinción entre consumo interno y exportación únicamente tiene valor en la medida en que la ley tributaria así lo establece. La separación entre producción para exportación y consumo en el país es real, pero la distinción entre derechos es más bien simbólica, pues el origen de los recursos para el pago de unos y otros es el mismo como veremos.

Antes de pasar a demostrar lo afirmado hay que complementar la información sobre las cuestiones fiscales. En 1985 se introdujo un derecho extraordinario con las mismas características que el anterior, que se empezó a denominar derecho ordinario, y aunque no se hace la distinción entre exportación y consumo en el país su distribución debe ser la misma. En realidad el efecto de este derecho extraordinario era elevar la tasa, pero al separarla de la ordinaria lo que se lograba era evitar pagar participaciones a las entidades federativas sobre esos recursos.

En el Cuadro 18, se pueden ver las tasas aplicadas a PEMEX en sus distintas contribuciones, la tasa del derecho ordinario se fijó en 26.8% en 1983, al año siguiente se elevó al 31.0% y se mantuvo así hasta 1987, año en que se redujo al 29.3%, al igual que en 1988. Durante todo el periodo, existió un derecho adicional a la exportación, siempre de un 5% sobre el derecho ordinario a la exportación. El derecho extraordinario se introdujo en 1985, con un nivel del 6% sobre el valor de la producción; misma que se elevó al 12.0% en 1986, y al 12.1% en 1988. Por tanto, la tasa global para el consumo en el país brincó del 26.8% en 1983, al 41.4% en 1988. En el caso de la producción para exportación, lo hizo del 28.1% al 42.9%, siendo la tasa global del derecho sobre hidrocarburos para el conjunto de la producción del 27.5% en 1983, para alcanzar su máximo del 43.7% en 1986, y ubicarse en 42.1% en 1988, siempre ponderando la exportación y el consumo interno en esta tasa global.

CUADRO 18  
TASAS IMPOSITIVAS APLICADAS A PEMEX

C O N C E P T O S	1983	1984	1985	1986	1987	1988
HIDROCARBUROS						
POR EXPORTACIÓN	26.8	31.0	31.0	31.0	29.3	29.3
ADICIONAL	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0
CONSUMO EN EL PAÍS	26.8	31.0	31.0	31.0	29.3	29.3
EXTRAORDINARIO			6.0	12.0	12.0	12.1
VALOR AGREGADO	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0
IEPS GASOLINAS	110.0	110.0	110.0	110.0	110.0	110.0
TOTAL DE HIDROCARBUROS	27.5	31.8	37.8	43.7	42.0	42.1
POR EXPORTACIÓN	28.1	32.6	38.6	44.6	42.8	42.9
CONSUMO EN EL PAÍS	26.8	31.0	37.0	43.0	41.3	41.4
TASA REAL POR EXPORTACIÓN RESPECTO A						
EL PRECIO	57.1	59.0	81.3	84.8	91.4	100.2
LA GANACIA Y LA RENTA	64.2	66.0	97.2	124.1	122.4	161.9

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN LA LEY FEDERAL DE DERECHOS, LA LEY DE INGRESOS DE LA FEDERACIÓN, LA LEY DEL IVA Y LA DEL IEPS, DE 1983 A 1988.

En el Cuadro 19, se presenta la información sobre derechos por consumo en el país, desglosado en ordinario y extraordinario. Sus montos anuales, se comparan con los ingresos por ventas internas, que no incluyen impuestos indirectos, y se obtiene una diferencia. Tal diferencia debiera cubrir el total de gastos tanto corrientes como de inversión, al igual que el servicio de la deuda, pero ahí se aprecia que en ningún año logró cubrir realmente el total de los gastos corrientes por producción interna de PEMEX.

La cuestión está en que el consumo interno de hidrocarburos no se registra como costo en la contabilidad de PEMEX, y no se trata de una mera cuestión contable, el problema de fondo era que los precios finales de los derivados del petróleo y de los petroquímicos no contenían tal costo, mucho menos a su valuación internacional. El esquema fiscal de PEMEX lo que buscaba era despojar al organismo de toda la renta petrolera, y para ello se definió un mecanismo impositivo cuyo fin era alcanzar ese objetivo, sin importar que expresara correctamente o no la lógica de sus flujos financieros.

Entre 1980 y 1982, se vivió toda una polémica sobre el esquema fiscal más adecuado para PEMEX, la posibilidad de extraer el total del excedente, entendido como los recursos económicos reales no requeridos para la operación y ampliación de la empresa. En ella participaron gentes de la Secretaría de Programación y Presupuesto, del Banco de México y seguramente también de PEMEX, dentro de la discusión se consideraba además, el uso que finalmente se haría de esos recursos, lo cual se llegó a esbozar en documentos como el Plan Global de Desarrollo o el Programa Nacional Energético.

La idea que general que se tenía sobre la renta petrolera, era que se trataba de recursos captados en el exterior y que debían ser apropiados por el gobierno para impulsar el desarrollo, lo cierto es que de 1983 a 1988, su destino fue otro, pero la idea de que el gobierno federal los administrara se mantuvo. Se trataba de establecer el mecanismo fiscal que traspasara tales recursos de PEMEX al gobierno, y finalmente se adoptó el esquema aquí comentado. Donde formalmente, se pagan derechos tanto por la exportación como por el consumo en el país, aunque los fondos para el pago de ambos ya se tenían detectados y se

CUADRO 19  
DERECHOS SOBRE HIDROCARBUROS POR CONSUMO EN EL PAÍS  
(MILES DE MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

C O N C E P T O S	1983	1984	1985	1986	1987	1988
CONSUMO EN EL PAÍS (1)	477.3	873.4	1,418.7	1,515.9	4,978.3	6,987.0
ORDINARIO	477.3	873.4	1,194.2	1,112.4	3,835.4	4,832.0
EXTRAORDINARIO	0.0	0.0	224.5	403.5	1,142.9	2,155.0
VENTAS INTERNAS (2)	520.8	910.2	1,485.2	2,911.1	6,402.2	13,820.5
DIFERENCIA (3=2-1)	43.5	36.8	66.5	1,395.2	1,423.9	6,833.5
COSTO CORRIENTE (4)	291.2	495.8	1,084.2	1,581.4	3,146.3	7,336.5
PARTICIPACIÓN % (5=3/4)	14.9	7.4	6.1	88.2	45.3	93.1

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN LOS CUADROS 1, 12 Y 16.

relacionaban con la exportación exclusivamente. Cabe aclarar que eso fue en un principio, pues el uso que de ellos se hizo para el pago de la deuda llegó a hacer insuficientes los recursos externos y cada vez se recurrió más a los recursos reales internos.

Respecto a las tasas impositivas, se observa que a pesar de su tendencia creciente, su nivel absoluto no parecía ser muy alto; la tasa global tuvo un máximo de 43.7% en 1986, contra un 55% que había en el mundo antes que se desataran las nacionalizaciones. Pero recordemos, que esa tasa de la OPEP, era sobre las utilidades y no sobre los ingresos brutos. Si pensamos en los países con costos de producción menores a 10 centavos de dólar y precios de un par de dólares en los sesenta, casi pareciera del todo indiferente que la tasa fuese sobre el precio o sobre la utilidad teórica. En el caso de México, con un precio de costo por arriba de los 4 dólares, tal esquema era muy desequilibrante de las finanzas de PEMEX.

Si dividimos la recaudación total del derecho sobre hidrocarburos entre el valor en pesos de las exportaciones de crudo, el resultado es lo que llamamos tasa real sobre exportación, que se registra en el Cuadro 18. En 1983 dicha tasa ascendió al 57.1%, y al año siguiente al 59.0%. Estas tasas estaban por encima de las que hubiesen regido a principios de los setenta con el esquema OPEP, que para el nivel de costos respecto al precio hubiesen andado un poco abajo del 55% en nuestro país. Aunque indudablemente la empresa en esos años contó con recursos adicionales al ser mayor la renta por exportación que el pago de derechos, lo que le permitió financiar algunas inversiones y sobre todo saldar deuda externa. Pero en los dos años siguientes se elevó la tasa real, a niveles de entre 80 y 85%, en 1987, se tiende a equilibrar el pago de derechos con la renta por exportaciones, pero a partir de 1988 ya son insuficientes los recursos externos para tal fin, por lo que se deben empezar a generar recursos internos que cubran el faltante y hasta hacer uso de recursos propios de PEMEX. La tasa real pierde mucho de su sentido en los años de 1987 y 1988, teniendo su presentación un mero fin ilustrativo; los derechos sobre hidrocarburos terminan absorbiendo el 91.4 y el 100.2% de los ingresos por ventas externas respectivamente en esos años.

Con esta información, se confirma la inflexión que significó la caída del precio promedio de la mezcla de crudos mexicanos del 53% en 1986. La insuficiencia de los recursos externos obligó al incremento de los precios internos y a reducir los subsidios, para cubrir de manera creciente los derechos con recursos generados en el país. O si se quiere enfocar el asunto de otra forma, al ir absorbiendo los derechos sobre hidrocarburos una parte creciente de los ingresos por exportación de PEMEX, hasta alcanzar el 100%, se debieron captar recursos internos adicionales para cubrir los costos de esa producción que antes era autofinanciable.

### **2.1.2. Otras contribuciones directas y la lógica de la imposición a PEMEX**

Las demás contribuciones directas de PEMEX son poco significativas en cuanto a su monto, las importaciones no representaron para el periodo más del 2% de la recaudación petrolera del gobierno federal, lo mismo se puede decir de los recargos que se debieron pagar en 1986 y 1987.

Existen otras contribuciones que realiza PEMEX y que no se integran a la clasificación de ingresos petroleros de la cuenta pública, se trata sobre todo de derechos por trámite aduanero o por uso del agua, también se realizan pagos a los gobiernos estatales como son los de tenencia y predial entre otros. Cabe señalar que la ley exentaba en aquella época del pago del impuesto sobre la renta a las personas físicas, lo que dejó de ocurrir en los noventa.

La lógica de la imposición a la industria petrolera que se trató en el capítulo anterior, donde decíamos que era la de un impuesto sobre la renta, en apariencia no funciona en México por el hecho de que la tasa de derechos se calcula no sobre la utilidad sino sobre el precio internacional, por lo que su lógica es más la de una regalía, que la de un impuesto. Sin embargo lo anterior es el aspecto formal, pues también se puede ver a los derechos sobre hidrocarburos como un porcentaje de las ganancias, aunque la contabilidad de la empresa lo dificulta.

Un ejercicio con las cifras que hemos integrado permite detectar que los derechos sobre hidrocarburos, como proporción de las utilidades, entendidas como la suma de las ganancias y la renta, ascendían a niveles del 65% en 1983 y 1984, para 1985, ya absorbía el 100% de ellas, por lo que dejaba a la empresa apenas

con los recursos suficientes para reponer el costo total de producción. En los años siguientes, los derechos ya superan ampliamente el total de la utilidad, aunque en 1986 y 1987, dejaban casi íntegro el costo corriente, pero en 1988, ya mermaban también de modo notable a ese costo básico.

Lo anterior mostrar lo aberrante del mecanismo impositivo impuesto a PEMEX por el gobierno federal, y ello es más nítido si se hace un sencillo ejemplo para 1988. El barril de petróleo tuvo un precio promedio en el año de 12.28 dólares, la tasa impositiva por exportación fue del 42.9%, que significa pago por derechos de 5.25 dólares, lo que deja un remanente de 6.99, que apenas excede al precio de costo en 42 centavos pues ascendió a 6.57 dólares tal costo, a un precio de mercado de 11.50 dólares, ese remanente se igualaría con el precio de costo. Ahora bien, el costo total fue en ese año de 4.68 dólares por barril exportado, por lo que a un precio de 8.20 el remanente para la empresa se igualaría con sus costos, sin poder disponer de ningún excedente, pero a un precio de 6.00 dólares entonces la igualación sería entre el remanente y el costo corriente, por lo que la descapitalización de PEMEX ya sería evidente.

En el ejemplo anterior, se dejó de lado el necesario apoyo de las exportaciones al pago de los derechos por consumo en el país, por lo que el problema empezaría mucho antes de los niveles señalados y de hecho así ocurrió. Nuevamente, se puede aquí vislumbrar lo que fue la grave situación de 1998, cuando el precio de la mezcla mexicana se redujo a los 7.00 dólares, aunque se debe también tener claro que para entonces ya habían crecido los recursos generados internamente para el pago de los derecho, lo que apenas se comenzaba a hacer en 1988. De ahí que la evaluación final debiera ser en el sentido de que la economía mexicana pasó por peores momentos con la baja en los precios de 1986 a 1988 y sobre todo en el primero de esos años.

Es curioso que a partir de 1989, cuando los precios se comenzaron a recuperar, el gobierno federal se preocupó por captar la renta petrolera que eventualmente se obtuviera por un precio alto del crudo, lo cual tiene también su aspecto razonable, pues hemos visto que a precios crecientes las compañías petroleras lograban altas ganancias extraordinarias en los setenta. Sin embargo, llama la atención el hecho

de que nunca se pensara en un mecanismo estabilizador de los ingresos de PEMEX, cuando el precio fuese extremadamente bajo. Cuando el impuesto tiene como base gravable el precio del crudo, a un nivel muy bajo de ese precio, el fisco se empieza a comer los ingresos para operación de la empresa, mientras que con un impuesto sobre las ganancias existiría un límite inferior natural. De acuerdo al ejemplo dado de 1988, con un costo total de 4.68 dólares por barril, a cualquier precio superior al mismo, la empresa recuperaría esos costos sin importar qué tan alta fuese la tasa tributaria, siempre y cuando fuese sobre las utilidades y no sobre el precio.

En los últimos años, se ha vuelto a la discusión sobre el tema del régimen fiscal de PEMEX y la necesidad de adecuarlo a los requerimientos fiscales del gobierno federal, pero también a los de la viabilidad económica de la empresa, pareciera que lo lógico sería tomar la idea de renta petrolera clásica y establecer una tasa del 100% sobre los ingresos netos, después de deducir el precio de costo. En dicho precio ya se incluiría la ganancia, por lo que su determinación sería ahora el tema polémico. La tasa de ganancia podría variar de un año a otro, de acuerdo a los planes de expansión y a sus requerimientos de saldar deuda. De la misma forma se debe vigilar el uso que se haga del flujo generado por la depreciación del capital fijo.

Pareciera que lo anterior únicamente sería posible, desde la perspectiva del gobierno, en la medida en que hubiese mecanismos de control más estrictos del organismo, pues además de las dificultades para la determinación realista de los dos rubros antes referidos, también se debería contar con ese control en los gastos de operación y en el buen uso que se haga del conjunto de los activos. La pregunta sería si PEMEX estuviese dispuesta a ese mayor control de sus actividades, a cambio de tener la seguridad de contar con recursos suficientes para su reproducción y expansión. Tal vez, la coyuntura favorable se daría en un momento con precios razonablemente altos, aunque también es necesario que el gobierno federal realice una reforma fiscal que redujera el peso de los ingresos petroleros en la recaudación total, lo que daría estabilidad, al mismo tiempo, a las finanzas del gobierno y de PEMEX.

## **2.2 Los Impuestos Indirectos**

### **2.2.1. El Impuesto al Valor Agregado (IVA)**

La tasa general del IVA se incrementó del 10 al 15% al empezar 1983, y ahí se mantuvo el resto del sexenio. El monto que transfería PEMEX por ese concepto a la federación era importante, pues para el promedio de los seis años del periodo estudiado participó con algo más del 15% del total recaudado por ese impuesto establecido en 1980. Aunque su tasa se mantuvo invariable, su aportación al total de ingresos petroleros captados por el gobierno fue creciente, pasando del 3.7 al 9.2% de 1983 a 1988.

Lo anterior se explica por el hecho de que los derechos sobre hidrocarburos, como renglón más importante de la recaudación petrolera, mermaron en cuanto a valor real, pues a pesar de que esta contribución sí elevó varias veces su tasa en el periodo, el derrumbe de su base gravable hizo que su participación relativa decreciera. Precisamente esta explicación, del incremento en el aporte relativo del IVA, es lo que hizo de él un buen instrumento para la imposición de los petrolíferos y petroquímicos comercializados en el mercado nacional, su forma de gravar el valor agregado le permitía actualizar permanentemente su monto real en una época de alta inflación, lo que le otorgaba gran estabilidad, a diferencia del impuesto sobre la renta, que sufría la pérdida del poder adquisitivo de los recursos nominales que gravaba.

La introducción del IVA sustituyó al impuesto del 3% sobre ingresos mercantiles, que era un impuesto en cascada al gravar con esa tasa el producto en cada etapa del proceso productivo, de tal forma que la tasa implícita de una mercancía sería mayor mientras más valor se le hubiese agregado en distintas etapas. Con el IVA la tasa pasaba a ser la misma, aunque finalmente alteraba la estructura de precios distorsionada antes existente, pero lo mismo hubiese alterado el nivel de precios de una estructura no alterada por algún impuesto indirecto debido a la forma en que se implementó. Al gravar con el 10% al valor agregado, dicho valor se distorsionaba al

pasar nominalmente de 100 a 110, de los cuales el gobierno se quedaba 10, pues el IVA recargaba el valor agregado en su denominación en pesos.

Si la introducción del impuesto hubiese sido planteada de forma que el gobierno captara  $1/11$  del valor agregado, lo mismo hubiese captado 10 de 110, pero en el caso de 100 hubiese captado 9.1 sin alterar el valor nominal de ese producto neto. En realidad, el gobierno pretendía aplicarlo de esa forma, de modo que el IVA fuese visto como componente del precio ya existente, pero se topó con la oposición de los contribuyentes que lo aprovechaban para elevar sus precios finales, lo que además se facilitó por la complejidad del cambio de un impuesto por otro que de por sí alteraba los precios relativos.

Con una tasa del 15%, teóricamente el gobierno debe captar  $3/23$  partes del PIB por esa contribución o un 13%, aunque en realidad esa tasa era la general y además existía la tasa de 0%, para alimentos no procesados y de consumo popular; la del 6% para los demás alimentos y medicinas, y la del 20% para bienes de lujo. En la práctica, la recaudación de dicho impuesto no llegó a representar más que un 3% del PIB, en esos años de la década pasada, lo que haría pensar en una alta ponderación de los bienes con tasa 0% y 6% en el total del producto, pero la distribución del ingreso existente en nuestro país, bien puede hacer pensar que las ventas con tasa 20% compensaran en parte, si no es que del todo, a las tasas bajas, por lo que la tasa promedio debiera haber estado más cercana al 10% del PIB.

Lo anterior es un simple ejercicio para mostrar la capacidad del estado para modificar la estructura de sus ingresos y así “despetrolizar las finanzas públicas”, lo mismo se podría ejemplificar con el ISR. Con una tasa impositiva del 35% tanto para personas físicas como para las sociedades mercantiles, ese impuesto directo debería captar  $7/23$  partes del PIB o 30.4%. Si bien es cierto que siempre han existido muy diversas formas de deducir ingresos a la base gravable del ISR, también lo es el hecho de que la recaudación captada en ese entonces, de menos del 4% del PIB representa una tasa implícita para el conjunto de la economía demasiado baja.

Si potencialmente la recaudación del ISR podría ser dos veces y media mayor que la del IVA, en la realidad no llegó a superarla sino entre un 30 y un 45%, por lo que el impuesto indirecto se ha mostrado como un instrumento más eficaz para las finanzas públicas, más allá de las cuestiones de equidad tributaria. En el caso del IVA de PEMEX, la empresa además de transferir los recursos oportunamente al gobierno, ha facilitado la fiscalización de un gran número de contribuyentes que son sus proveedores.

El IVA que se genera en la actividad no se relaciona con la renta petrolera en la medida en que no se gravan los productos de exportación, y en el caso de las ventas internas, formalmente tampoco debido a que no se imputa un costo; por tanto, tampoco un valor agregado al uso de hidrocarburos consumidos en el país, aunque en contradicción con ello sí pagan derechos. De acuerdo a lo antes visto, internamente sí se genera una renta petrolera, la cual empieza a ser importante sobre todo en 1988, por lo que entraría a formar parte del valor agregado y en esa medida integrante de la base gravable del impuesto. Aquí no estamos en condiciones de profundizar en las complejidades fiscales, por lo que lo anterior queda en un simple comentario. En seguida nos centraremos en el significado económico de los flujos financieros de PEMEX.

### **2.2.2. El Impuesto Especial sobre Producción y Servicios a la Gasolina (IEPS)**

El IEPS a la gasolina es de los pocos impuestos especiales que quedaron al introducirse el IVA, ya que el último suprimió una gran cantidad de contribuciones tanto federales como estatales a mercancías específicas. De 1983 a 1988, la tasa a pagar por las gasolinas se mantuvo constante en 110%, tasa realmente muy elevada que distorsiona el precio final del combustible, lo mismo que ocurre con los demás impuestos especiales al tabaco, la cerveza, el alcohol y, en aquella época, también a las aguas envasadas y los seguros.

Este impuesto lo paga el consumidor final en las gasolineras, pero los concesionarios de ellas lo transfieren a PEMEX al abastecerse, y la paraestatal lo paga a la tesorería de la federación, por lo que aquí también cumple con una función importante para el fisco, como ya se vio en el caso del IVA.

Los elementos expuestos para el caso del IVA, acerca de la estabilidad del impuesto, también son aplicables al IEPS, aunque aquí adquieren dimensiones mucho mayores al ser la tasa que grava a la gasolina 7.3 veces mayor que la general del IVA. De hecho, lo recaudado por el impuesto a la gasolina, representó un monto en promedio 3.5 veces mayor que lo captado por el IVA. Si se le compara con los derechos sobre hidrocarburos, se nota que el IEPS representaba en la primera mitad del sexenio aquí estudiado en promedio el 25.6%, pero en la segunda mitad ya era de 45.6%, que no es sino otra forma de recalcar sobre el asunto de la baja en el precio internacional del petróleo.

Ya se ha explicado que el impuesto especial a la gasolina es la renta petrolera propia del país consumidor, es el tercer agente rentista, pero en el caso de México el gobierno federal expresa los tres agentes a la vez, pues se apropia la renta por la extracción en territorio nacional de hidrocarburos bajo la forma de derechos, y la que corresponde al país consumidor bajo la forma de impuesto especial. En el caso de la renta monopólica por controlar la producción interna a través del organismo público que es PEMEX, también es apropiada por el gobierno, aunque en este caso debieran hacerse unas precisiones.

En sentido estricto, la renta nada más es de dos tipos, la derivada de la producción y apropiada por el país petrolero, y la que viene de la comercialización y que corresponde al país donde se consumen los derivados. La empresa que se encuentra en medio obtiene ganancias monopólicas a causa de su desarrollo técnico, que le permite tener una presencia muy grande en el mercado, pero puede apropiarse parte de aquellas rentas de acuerdo a su capacidad de negociación con los países dueños de los recursos y en donde se vende el producto. La renta total, que antes integramos para el caso de México, es la que se puede repartir entre los tres agentes. Formalmente, el gobierno federal capta como derechos la renta del primer agente, y como impuesto especial la renta del tercer agente, pero hemos visto que la suma de ambas contribuciones no corresponde a la renta total, por lo que la diferencia entre ambas, sería la renta del segundo agente como productor.

En el caso de PEMEX, hemos visto que esa renta remanente fue positiva de 1983 a 1985, y negativa en los tres años siguientes. En el caso de una empresa

particular, lo segundo no sería posible, aunque por interés del país sede lo primero tampoco debiera ocurrir aunque en la práctica ha sido frecuente. Por tratarse de una industria nacionalizada, el gobierno federal está en condiciones de apropiarse, como renta fiscal, de un monto mayor que la renta petrolera total. Con lo que descapitaliza a la industria, mientras que en los casos donde la renta fiscal es menor, entonces deja en manos de la empresa pública recursos adicionales para su expansión, lo que a fin de cuentas también es una forma de apropiación y uso de la renta por parte del gobierno.

Por lo que respecta a la distinción entre la renta como país productor y la del país consumidor, formalmente no presenta dificultades aun en el caso en que el mismo agente se apropie ambas. Para entender esta complejidad, pongamos un ejemplo hipotético<sup>60</sup>: supongamos que el precio al consumidor de la gasolina, en Estados Unidos, es de 168 por cierta cantidad, el precio de producción es de 100 y la tasa impositiva del 68%, pensemos que en México se iguala el precio final a ese nivel, pero el de producción es de 80 y la tasa impositiva del 110%. Por unidad en México se captarían 88 de impuestos y en Estados Unidos 68, los 20 de diferencia son los que existen en los precios de producción, por lo que bien se podría suponer que son la renta petrolera no valorizada de la materia prima utilizada, de modo que el impuesto de 88 se podría repartir en 68 como renta de país consumidor y 20 de renta como país productor.

Si por razones de tipo de cambio el precio de producción en México bajara a 62 entonces el precio de venta final se reduciría a 130 y únicamente se captarían 68 de impuestos. Aparentemente, desaparece de él todo componente de renta por producción. En caso de que fuese más bajo aún el precio de producción interno, entonces ya no se captarían ni los 68, por lo que ahora el subsidio al consumidor también integraría parte de la renta del país consumidor. Cuando el precio de producción fuese de 70, el impuesto ascendería a 77, con una distribución entre ambas rentas de 68 y 9.

---

<sup>60</sup> Este ejemplo únicamente tiene una intención ilustrativa, en la realidad el impuesto a las gasolinas en Estados Unidos es de un monto fijo de centavos por galón, por lo que no se altera al variar el precio, como es el caso del ejemplo. Además de que ese monto ha sido históricamente muy bajo en comparación con las altas tasas del IEPS a la gasolina en México.

Pero la anterior es nada más una forma de enfocar el problema, otra también válida sería la de considerar renta de país consumidor el 68% del precio de producción, independientemente del nivel del precio y de la tasa impositiva. En este caso al igualarse el precio de producción con el internacional, esa renta se igualaría con la de Estados Unidos, pero al ser la imposición mayor aquí, el precio final ascendería a 210, por lo que la diferencia de 42 debiera considerarse renta de país productor. Algo similar se vivió el año pasado cuando los precios del crudo bajaron, la gasolina bajó en Estados Unidos, pero en México se incrementó por la disminución de renta captada en el exterior.

En el caso de que el precio se redujera a 62 la renta de productor no desaparecería, más bien bajaría la de país consumidor a 42, ascendiendo la primera a 26. De hecho, no dejaría de existir la renta de productor dentro del impuesto a la gasolina mientras la tasa impositiva fuese mayor aquí que en el exterior. Obviamente, este ejemplo no toma en cuenta las diferencias de productividad en la industria petrolífera de ambos países, más bien da por supuesto que no existen tales. Desde luego que el efecto de una menor productividad en nuestro país, repercute en la renta del país productor, pues en el caso de que el precio de venta final fuese de 168, dicha renta pudiera ser mayor de 20. Por ejemplo, en Estados Unidos el precio de producción se pudiese descomponer en 75 de precio de costo y 25 de renta, mientras que en México el primero estaría en 80 y la segunda en 20. La renta de productor se habría subestimado en la medida en que el costo unitario interno fuese mayor al externo.

Con lo visto queda claro que el análisis a partir del precio conlleva una serie de dificultades que para superarlas requieren previamente el conocimiento de las condiciones técnicas y operativas concretas del conjunto de ambas industrias, por lo que no es fácil llegar a un resultado del todo certero, y el riesgo de una aproximación está en subestimar la renta del país productor cuando la ineficiencia de la industria en todo caso debiera mermar su renta de país consumidor. Pero el objetivo último del ejemplo era demostrar que la renta total no es fácilmente repartible en renta del país productor y la del país consumidor en México. En este

sentido, el aspecto fiscal más que resolver la duda aporta nuevos elementos de confusión.

Con esto se concluye el análisis de la apropiación de la renta petrolera por parte del gobierno federal. La inclusión del impuesto al valor agregado, que no se vincula a esa categoría del ingreso, tuvo la intención de presentar el panorama completo del régimen fiscal de PEMEX, de manera que se tuviese la visión del conjunto de los recursos fiscales a disposición del gobierno federal. La que será de utilidad para el estudio que se hará a continuación, de la disponibilidad de reservas de divisas por parte de PEMEX y los requerimientos de ellas por parte del gobierno.

### **3- El Uso de la Renta Petrolera**

#### **3.1 La Balanza de Divisas de PEMEX**

##### **3.1.1. Fuente y Uso de las Divisas**

La información del Cuadro 20, nos indica que la fuente fundamental de captación de divisas de PEMEX, fueron las ventas al exterior de 1983 a 1985, mismas que aportaron entre el 97 y el 99% del total, aunque posteriormente redujeron su participación en un rango de entre el 84 y 90%. En su composición, la venta de crudos aportó en promedio el 91%, seguido muy de lejos por los petrolíferos con el 7%, y el restante 2%, fueron ventas de petroquímicos y en menor medida de gas natural. Como resultado de la baja en los precios internacionales del crudo, estos ingresos disminuyeron drásticamente durante esos años. En la primera mitad del sexenio, acumularon un total de 47,852.4 millones de dólares, por lo que representaron el 68.9% del total de los ingresos por ventas en el periodo.

Los demás ingresos de la paraestatal se integran de financiamientos, los cuales no fueron muy relevantes, pues sumaron 3,224.8 en los seis años, aunque llama la atención el monto de 1987 que, por sí mismo, significó el 44.4% de aquel total. El complemento de los ingresos fue por concepto de productos financieros y

CUADRO 20  
BALANZA DE DIVISAS DE PEMEX  
(MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES)

C O N C E P T O S	1983	1984	1985	1986	1987	1988	SUMA
INGRESOS TOTALES (1=2+3+4)	16,517.0	16,796.0	15,582.4	7,441.8	10,054.4	7,492.4	73,884.0
POR VENTAS (2)	16,101.0	16,598.0	15,153.4	6,701.0	8,559.5	6,308.5	69,421.4
FINANCIAMIENTOS (3)	352.0	99.0	362.5	403.5	1,433.3	574.5	3,224.8
PRODUCTOS Y RECUPER. (4)	64.0	99.0	66.5	337.3	61.6	609.4	1,237.8
EGRESOS TOTALES (5=6+7+8)	5,917.6	4,904.0	4,734.6	3,796.4	2,774.2	3,607.6	25,734.4
OPERACIÓN E INVERSIÓN (6)	1,920.6	1,623.0	1,985.2	1,648.4	1,070.6	1,143.0	9,390.8
INTERESES (7)	2,213.0	2,152.0	1,631.6	1,354.4	1,170.5	1,170.0	9,691.5
PAGO DE DEUDA (8)	1,784.0	1,129.0	1,117.8	793.6	533.1	1,294.6	6,652.1
SALDO DE DIVISAS DE PEMEX (1-5)	10,599.4	11,892.0	10,847.8	3,645.4	7,280.2	3,884.8	48,149.6
RENTA PETROLERA EN FORMA DE DIVISAS DISPONIBLE PARA EL PAGO DEL SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA DE MÉXICO (2+4-6)	14,244.4	15,074.0	13,234.7	5,389.9	7,550.5	5,774.9	61,268.4

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN LA MEMORIA DE LABORES DE PEMEX, DE 1983 A 1988.

recuperables, que únicamente aportó 1,237.8 millones de dólares en el periodo, habiéndose dado casi la mitad en el año de 1988.

Por el lado de las erogaciones, las que se efectuaron para la operación e inversión, que incluye mercancía para reventa, su participación en el total fluctuó entre el 31 y el 43%, aunque la tendencia en cifras absolutas fue claramente decreciente lo que se aprecia en el hecho de que en los años de 1983 a 1985, se gastó el 58.9% del total erogado por esos conceptos en el sexenio. Además, de que se debe aclarar que estamos hablando de dólares corriente, por lo que el valor real de los dólares gastados en la segunda mitad del sexenio, es menor.

El pago de intereses absorbió, en promedio, el 37.7% de los recursos por erogaciones, mientras que el pago por deuda lo hizo en un 25.8%. Llama la atención que de la deuda pagada por PEMEX en esos años, más del 60% lo hizo en el primer trienio, y únicamente en 1983 erogó el 26.8% por ese concepto, algo muy similar ocurrió con los intereses. Esto es un reflejo de la disminución en las tasas de interés a la vez que su menor monto se debió a la reducción en el saldo de la deuda al comienzo del sexenio, mientras que en el caso de las amortizaciones, influyeron las repetidas negociaciones por reprogramar su pago a más largo plazo.

Finalmente, el saldo de la balanza de divisas fue favorable en todos los años, arrojando un total de ingresos en moneda extranjero no utilizado directamente por PEMEX de 48,149.6 millones de dólares. También aquí se observa que la mayor parte del superávit ocurrió en la primera mitad del periodo, al aportar el 69.2% del total, pero se debe tener claro que de 1986 a 1988 el superávit hubiese sido menor en caso de no haber contado con los señalados ingresos por financiamientos e intereses por inversiones en moneda extranjera.

### **3.1.2. La Política de Ahorro de Divisas de PEMEX**

El resultado de la balanza de divisas de PEMEX, nos indica que por cada 100 dólares que captaba únicamente gastaba 34.83, y dejaba a disposición del país los restantes 65.17 dólares. Tal esfuerzo se hizo posible al disminuir los gastos de operación e inversión en moneda extranjera, desde el inicio del régimen, se

mantuvieron en un nivel del 30% respecto a su total, pero en 1987 y 1988, cuando más necesidad había de divisas, dicho proporción se redujo al 20%.

Lo anterior fue posible al deprimir los gastos de inversión desde el inicio, y posteriormente, se fueron reduciendo los de operación y de compra de mercancía para reventa, aunque sobre todo los primeros, al estimular la producción interna de una serie de insumos requeridos en la industria petrolera. A esa estrategia se le denominó "Política de Sustitución de Importaciones" y fue muy propagada por PEMEX en esos años, con lo que además de ahorrar divisas, se veía la posibilidad de traspasar a la economía nacional parte del efecto multiplicador del gasto en la actividad petrolera.

Los logros en cuanto al último objetivo fueron modestos, pero ello no limitó el ahorro de divisas que obligadamente debió hacer PEMEX, a costa de deprimir sus inversiones, tanto en reposición de instalaciones y equipo como en la expansión que hubiese permitido realmente sustituir importaciones de bienes finales, pues se actuó en función de las necesidades financieras de corto plazo del gobierno federal.

La política del gobierno federal, e implementado por PEMEX, de ahorrar divisas generadas por la actividad petrolera, se constituyó en una estrategia fundamental para alcanzar el objetivo de cubrir los compromisos financieros internacionales del país. La renta petrolera debía adoptar la forma de divisas y, para fortuna del gobierno, PEMEX no nada más generaba esa renta sino también su equivalente en divisas, y en la medida que cumplía con ambas funciones, el nexo entre renta generada por PEMEX, renta apropiada por el gobierno federal, saldo de divisas de la empresa y transferencia neta de recursos al exterior, por parte del sector público se fue haciendo cada vez mayor.

La forma divisas de la renta petrolera hacía pensar que tal saldo en moneda extranjera fuese de hecho esa renta o el excedente generado por PEMEX, el nexo

estrecho ente ambas las pone en una relación cuantitativa directa, lo que hace que se confundan<sup>61</sup>.

La renta petrolera podría existir sin la necesidad de que PEMEX exportara, en tal caso la empresa únicamente cumpliría la función de transferir ese excedente, generado íntegramente en el país, al gobierno federal y si éste deseara usar tales recursos para cubrir pagos al exterior, entonces debería haber en México otros agente que pusieran a disposición las divisas que le dieran la forma financiera adecuada a tales recursos para ese uso. Al cumplir PEMEX con las dos funciones, se ha señalado que se daba un nexo obligado entre ambas magnitudes, pero tal nexo no es automático, sino que se debía replantear cada año en una pugna constante entre gobierno y empresa por limitar los gastos en moneda extranjera de la segunda y extraerle bajo la forma de contribuciones en moneda nacional, al menos el equivalente a las divisas excedentes y, por otro lado, una pugna también entre el gobierno y los consumidores finales internos, por reducir permanentemente el subsidio que tradicionalmente se les había otorgado vía precios.

Así pues, el nexo cuantitativo existe, pero como resultado de tales pugnas y no como una relación inmediata. En el Cuadro 21, se exponen las cifras anuales y acumuladas para el periodo de la renta petrolera generada en el exterior, al compararlas con el saldo de divisas de PEMEX se nota que hay una relación estrecha. La primera, representó en promedio el 94.8% de ese saldo, aunque su tendencia fue claramente decreciente pues empezó siendo el 116.5% y terminó en un nivel de 70.1%. Si ahora comparamos el saldo de divisas con la renta petrolera total captada como país productor y que, por tanto, incluye la generada internamente por utilización de hidrocarburos, las magnitudes son también muy parecidas aunque ahora se aprecia ya un superávit de renta de 6.7% sobre el saldo de divisas para el promedio del periodo. Pero también hay la tendencia decreciente hasta 1987, por la alta participación de la renta externa en el total, lo que cambió drásticamente en 1988, a causa del fuerte incremento de la renta interna.

---

<sup>61</sup> Ya se señaló con anterioridad la existencia de tal identificación, y aun en el ámbito de la investigación Lechuga Montenegro, en un primer ensayo sobre el tema, efectivamente definía el excedente petrolero como una disponibilidad neta de divisas.

CUADRO 21  
 RENTA TOTAL APROPIADA POR EL GOBIERNO FEDERAL  
 (MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES)

C O N C E P T O S	1983	1984	1985	1986	1987	1988	SUMA
SALDO DE LA BALANZA (1)	10,599.4	11,892.0	10,847.8	3,645.4	7,280.2	3,884.8	48,149.6
RENTA PETROLERA EN DIVISAS (2)	14,244.4	15,074.0	13,234.7	5,389.9	7,550.5	5,774.9	61,268.4
RENTA EXTERNA (3)	12,345.3	12,564.1	10,161.4	2,982.9	4,859.2	2,722.2	45,635.2
RENTA DEL PRODUCTOR (4)	13,074.8	13,676.7	11,689.4	3,350.9	4,888.6	4,676.1	51,356.5
DER. SOBRE HIDROC. (5)	8,455.6	8,824.9	10,804.2	4,735.9	7,198.7	5,867.9	45,887.2
IEPS GASOLINAS (6)	2,268.2	2,335.7	2,534.0	2,465.4	2,413.5	2,996.8	15,013.7
RENTA TOTAL (7=6+5)	10,723.8	11,160.6	13,338.2	7,201.3	9,612.3	8,864.7	60,900.9
(3-1)	1,745.9	672.1	-686.4	-662.5	-2,421.0	-1,162.6	-2,514.4
(3/1)%	116.5	105.7	93.7	81.8	66.7	70.1	94.8
(4-1)	2,475.4	1,784.7	841.6	-294.5	-2,391.6	791.3	3,206.9
(4/1)%	123.4	115.0	107.8	91.9	67.1	120.4	106.7
(5-1)	-2,143.8	-3,067.1	-43.6	1,090.5	-81.5	1,983.1	-2,262.4
(5/1)%	79.8	74.2	99.6	129.9	98.9	151.0	95.3
(7-1)	124.4	-731.4	2,490.4	3,555.9	2,332.1	4,979.9	12,751.3
(7/1)%	101.2	93.8	123.0	197.5	132.0	228.2	126.5
(7-2)	-3,520.6	-3,913.4	103.5	1,811.4	2,061.8	3,089.8	-367.5
(7/2)%	75.3	74.0	100.8	133.6	127.3	153.5	99.4

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN LOS CUADROS 16 Y 20.

Si bien es cierto que la renta interna se captaba en pesos, lo que aquí importa es la disponibilidad efectiva de las divisas para el uso que se hacía de la renta. Ahora bien, la relación entre renta petrolera captada como país productor y el saldo de la balanza de divisas de PEMEX, manifiesta el vínculo entre la renta generada como una categoría del ingreso y un flujo de moneda extranjera. Analíticamente, la relación es importante aunque no existe en la realidad, sino mediada por la renta realmente disponible para el gobierno federal, por lo que ese flujo se deberá comparar más bien con otro flujo, la renta apropiada.

La renta apropiada por el gobierno federal son los derechos sobre hidrocarburos, es la renta que le corresponde como país productor de los mismos, para el promedio del periodo, representó el 95.3% del saldo de divisas petroleras. A lo largo de los seis años, tuvo variaciones bruscas, en 1983 y 1984 representó algo menos del 80%, después mostró fluctuaciones, ya que en 1985 y 1987 prácticamente fue el 100% y en 1986 y 1988 lo rebasó con amplitud. Pero si ahora sumamos a esa renta la que corresponde a México como país consumidor, el IEPS a la gasolina, entonces se tiene que ya en 1983, el gobierno federal estaba en condiciones de apropiarse el 100% del excedente de divisas de PEMEX; únicamente en 1983 quedó un poco abajo con el 93.8%, para después representar niveles muy por encima del total.

Nuevamente se debe indicar que el origen en moneda nacional de la renta, como país consumidor, no afecta las cosas, el IEPS del Cuadro 16, se presenta aquí en dólares, al igual que el derecho sobre hidrocarburos, y su significación está en ver si tales recursos eran suficientes para que el gobierno federal se apropiara las divisas excedentes generadas por PEMEX; al suma ambas rentas vemos que fueron más que suficientes. Lo que indica que el estado habían consolidado un sistema impositivo, que le permitía captar dichas divisas aun en el caso de que el precio internacional del petróleo hubiese sido 56.3% más alto en promedio, en la segunda mitad del sexenio.

El hecho de que la renta petrolera apropiada por el gobierno federal, tuviera parcialmente un fin específico para el pago de participaciones a las entidades federativas no cambia el fondo de la cuestión; tanto el IEPS a la gasolina como los

derechos ordinarios y adicional sobre hidrocarburos eran ingresos participables. Lo que significa una merma en la renta de entre el 18 y el 23%, según haya sido menor o mayor la proporción en el total de la renta del derecho extraordinario que no era participable. Con este ajuste, la renta disponible para adquisición de divisas se hubiese reducido en poco más de un 20%, por lo que el promedio de esa renta mermada habría representado, para el conjunto del periodo, prácticamente el 100% del saldo de divisas de PEMEX, aunque con todos los altibajos ya comentados para la renta total a lo largo del periodo<sup>62</sup>.

Lo cierto es que la renta petrolera total apropiada por el gobierno federal se integraba en promedio por un 75% de derechos sobre hidrocarburos, que son atribuibles al uso o aprovechamiento de bienes del dominio público y, por tanto, su destino final no debería haber sido la transferencia neta de recursos al exterior a causa de la deuda externa, sino el desarrollo integral de nuestra nación. Por tal razón es bueno recordar que aquí lo que se pretende es develar el nexo real que existe entre las categorías económicas que subyacen en los fenómenos contables y jurídicos.

Ahora bien, en la medida en que PEMEX dejó disponibles para el gobierno federal los 48,149.6 millones de dólares, del saldo acumulado de divisas, ese monto era el que el gobierno podía disponer efectivamente en moneda extranjera de la renta petrolera apropiada, pero en tanto que el uso de las divisas tenía como uso el pago del servicio de la deuda, la renta petrolera en divisas, debe incluir los recursos que PEMEX destinó a ese fin, que sumaron 13,118.8, y que lleva a esa renta a un nivel de 61,268.4 millones de dólares. Al comparar ese monto con la renta apropiada por el gobierno federal se tiene una diferencia mínima por 367.5 en el total de los seis años, aunque se puede observar un superávit de divisas en los dos primeros años que se compensan con un déficit en los dos últimos.

Debe remarcarse el hecho de que la forma divisas de la renta, es importante en función del uso que se hacía de la renta petrolera, y por ello es posible definirla no

---

<sup>62</sup> Se prefirió dejar señalado lo anterior, como un simple comentario, y no introducir una nueva categoría de renta en los cuadros. El tema de las participaciones a las entidades federativas es complejo y requiere ser estudiado a fondo, los aspectos legales que determinan su monto deben tratarse en función de su impacto económico, de modo que se distingan las cuestiones legales y formales de las económicas y reales.

como el saldo total de la balanza de PEMEX, sino específicamente del que no incluye las operaciones de capital y de intereses. Visto de otra forma es como si PEMEX dejara en manos del gobierno todas las divisas excedentes, después de sus transacciones estrictamente comerciales como renta y después debiera recurrir a él para adquirir las necesarias para cubrir sus compromisos internacionales, más adelante veremos que en realidad PEMEX efectuó directamente casi la mitad de las transferencias del sector público. Asimismo, el saldo total de divisas de PEMEX sirvió para que el resto del sector público y los demás agentes económicos del país, dispusieran de las divisas a utilizar en el servicio neto de sus deudas externas.

Ya se han tratado los nexos entre renta petrolera generada por PEMEX y renta apropiada por el gobierno federal, y el que existe entre ésta última y el saldo de divisas de la empresa. Ahora falta ver el que existe entre ese saldo y las transferencias al exterior del sector público. De nuevo, no se trata de un nexo automático, la apropiación de esas divisas no garantiza su disponibilidad final y las que efectivamente se dispusieron no garantizaban el cumplimiento de los compromisos financieros, por lo que a continuación se trata la balanza de pagos y la deuda externa total del país para detectar los demás requerimientos de divisas que existían en el país.

## **3.2 Deuda Externa Total y Balanza de Pagos**

### **3.2.1. La Deuda Externa Total de México**

En la parte final del Cuadro 22, se presenta el saldo de la deuda externa total de México de 1982 a 1988, el incremento nominal fue de 8.6% al pasar de 92,408 a 100,384 millones de dólares en el periodo. El aspecto más relevante en sus componentes, es el decremento de la deuda del sector privado, su disminución relativa de un 70.3% fue sorprendente, lo mismo que su variación en cifras absoluta al pasar su saldo de 23,907 a 7,114 en el sexenio, por lo que su participación en el total se redujo del 25.9% en 1982 al 7.1% en 1988.

CUADRO 22  
SALDO DE LA DEUDA EXTERNA DEL SECTOR PÚBLICO Y TOTAL DE MÉXICO  
(AL DÍA ÚLTIMO DE CADA AÑO)  
(MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES)

C O N C E P T O S	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1988/1982
DEUDA EXTERNA DEL SECTOR PÚBLICO	58,875.0	62,765.2	69,377.9	72,080.1	75,350.9	81,406.8	81,003.2	22,128.2
LARGO PLAZO	49,549.0	52,787.7	68,994.4	71,626.0	73,956.8	80,845.9	80,223.3	30,674.3
CORTO PLAZO	9,326.0	9,977.5	383.5	454.1	1,394.1	560.9	779.9	-8,546.1
ESTRUCTURA POR USUARIO	0.0	64,556.2	69,377.9	72,080.1	75,350.9	81,406.8	81,003.0	
GOBIERNO FEDERAL		16,962.9	24,652.8	25,634.3	31,678.6	34,986.6	36,994.3	
ORGANISMOS Y EMPRESAS FINANCIERAS		28,582.3	27,247.5	29,187.8	22,646.3	23,302.2	21,167.7	
NO FINANCIERAS		14,957.9	14,528.5	14,221.0	17,999.0	20,125.0	20,245.4	
NO FINANCIERAS		4,053.1	2,949.1	3,037.0	3,027.0	2,993.0	2,595.6	
ESTRUCTURA POR ACREEDOR	59,730.0	62,218.8	69,130.9	71,913.3	75,218.7	81,297.8	80,911.7	21,181.7
BANCOS PRIVADOS	46,386.0	15,177.1	3,043.7	591.1	1,753.6	1,237.9	1,304.7	-45,081.3
SINDICADOS		34,909.8	30,678.6	8,575.9	8,269.1	13,102.7	13,803.1	13,803.1
ORG. FINAN. INTERNACIONALES	5,041.0	4,432.3	4,879.4	5,945.9	7,410.9	8,125.5	10,419.9	5,378.9
BILATERALES	2,847.0	3,068.6	3,381.2	4,414.7	5,618.7	7,989.2	8,702.8	5,855.8
BONOS PÚBLICOS	5,456.0	3,766.3	3,295.3	3,085.2	2,720.6	2,141.7	3,652.4	-1,803.6
BONOS PRIVADOS		864.7	709.8	655.3	680.9	543.9	350.9	350.9
REESTRUCTURADA		0.0	23,142.9	48,645.2	48,764.9	48,156.9	42,677.9	42,677.9
FLUJO NETO DE RECURSOS	0.0	4,352.4	2,612.8	762.9	1,386.7	2,961.4	-746.1	11,330.1
GOBIERNO FEDERAL		4,299.5	2,726.7	580.2	897.2	2,649.1	1,821.9	12,974.6
ORGANISMOS Y EMPRESAS FINANCIERAS		-27.4	-1,118.3	-534.8	-431.2	-298.1	-2,023.4	-4,433.2
NO FINANCIERAS		84.8	976.0	602.0	942.7	746.1	-210.8	3,140.8
NO FINANCIERAS		-4.5	28.4	115.5	-22.0	-135.7	-333.8	-352.1
PAGO DE INTERESES		6,468.8	7,611.1	7,601.0	6,130.8	5,700.3	6,353.0	39,865.0
SALDO DE LAS S.N.C.		10,321.4	6,183.0	4,823.7	5,551.4	5,836.6	8,097.0	57.0
DEUDA EXTERNA TOTAL	92,408.0	93,779.0	96,651.0	96,567.0	100,991.0	107,470.0	100,384.0	7,976.0
SECTOR PÚBLICO	59,730.0	66,559.0	69,378.0	72,081.0	75,351.0	81,407.0	81,003.0	21,273.0
SECTOR PRIVADO	23,907.0	19,107.0	18,500.0	16,719.0	16,061.0	15,107.0	7,114.0	-16,793.0
SISTEMA BANCARIO	8,531.0	6,909.0	6,340.0	4,824.0	5,551.0	5,837.0	7,481.0	-1,050.0
BANCO DE MÉXICO	240.0	1,204.0	2,433.0	2,943.0	4,028.0	5,119.0	4,786.0	4,546.0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN INFORMACIÓN DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE CRÉDITO PÚBLICO, PUBLICADA EN LA REVISTA "EL MERCADO DE VALORES" DE NACIONAL FINANCIERA EN MAYO DE 1989.

Estos datos muestran claramente que la prioridad de la política de deuda era la de disminuir el saldo de la privada, con la idea de sanear financieramente a sus empresas, y así crear elementos que fuesen la base para una posible recuperación económica. El mecanismo que utilizó el gobierno para ello fue un fideicomiso del Banco de México, FICORCA, que captaba en moneda nacional los fondos de las empresas destinados al servicio de su deuda externa, y les garantizaba las divisas necesarias para el momento de tener que hacer el pago, además de apoyarlos en la reestructuración de sus adeudos para ampliar los plazos de pago, y beneficiarlos de los recortes en las tasas de interés logrados por el sector público para su propia deuda.

La disminución de la deuda privada fue especialmente importante en 1983, cuando aun se contaba con montos mayores de divisas por el alto precio del petróleo y de los volúmenes comercializados. Hemos visto que también PEMEX pudo ese año saldar una parte importante de su deuda, aunque mientras la paraestatal disminuía la suya en cerca del 10%, el sector privado lo hacía en un 20%. El otro año de reducción importante fue el de 1988, cuando disminuyó en poco más del 50% respecto al año inmediato anterior, fueron casi 8,000 millones de dólares lo que bajó el saldo de la deuda privada, pues se aprovechó el tipo de cambio que se sobrevaluaba constantemente durante el año para liquidar pasivos con dólares abaratados.

La falta de flujos frescos de divisas en 1988, no impidió lo anterior debido a que se pudo echar mano de las reservas del Banco de México, las cuales habían crecido el año anterior como parte de la reestructuración de la deuda pública de 1986-87, mientras que en 1983, la reducción se hizo con recursos frescos captados ese mismo año por el gobierno federal.

Con este tipo de operaciones, queda claro el hecho de que la deuda pública externa creciera en la medida que disminuía la privada, financieramente ello significaba la conversión de deuda interna por externa. Los particulares liquidaban sus posesiones de deuda pública interna para comprar dólares y liquidar pasivos en el exterior, el gobierno disminuía deuda interna al reducirse sus reservas de divisas.

Sin embargo la deuda pública, creció en proporción más de lo que disminuyó la privada, ya que lo hizo en 21,273 millones de dólares, que superan en casi 4,500 lo saldado por el sector privado, dicha diferencia se explica en parte por el hecho de que el sistema bancario también disminuyó la suya en algo más de mil millones de dólares. De modo que los restantes 3,500, se justifican como el 43% del incremento de la deuda externa total del país. El restante 57% del incremento, fue aportado por el Banco de México, se trataba sobre todo de adeudos con el FMI, por lo que la deuda de la institución fue la que en realidad más se incrementó en esos años, aunque a niveles bajos, pues para 1988 representaba el 4.8% del total, mientras que la del sector público participaba con el 80.7%.

La deuda del sistema bancario también disminuyó en casi el 20% en 1983, y lo siguió haciendo más moderadamente hasta 1985, pero a partir de ese año que alcanzó su nivel más bajo, volvió a crecer acumulando un incremento del 55.1% en los tres años siguientes. La necesidad de divisas del gobierno mexicano hizo que se echara mano de todos los recursos disponibles. Así, la banca nacionalizada debió contribuir con fondos en la medida que podía captar créditos externos, lo mismo que también debió hacer PEMEX en 1987, cuando contrató créditos.

### **3.2.2. La Balanza de Pagos de México**

Ya se ha visto en el apartado anterior los requerimientos de divisas para pagar la deuda externa del sector privado, ahora pasamos a detectar otros requerimientos que se desprenden de la cuenta corriente y de capital de nuestro país. En el Cuadro 23, se presenta la desagregación de la balanza de pagos, del lado de la cuenta corriente, su saldo hace sentir de inmediato el ciclo de los precios internacionales del petróleo, un superávit alto en 1983 y 1984, y otro más moderado en 1985 cuando dichos precios rebasaban los 25 dólares por barril; déficit en 1986 y 1988, con precios por debajo de los 12.50; nuevo superávit en 1987, cuando el precio se había recuperado moderadamente a 16.04 por barril.

La disminución del superávit en 1985, se debe a la política coyuntural de contención de la inflación a través de un tipo de cambio menos fluctuante, que hizo apreciarse al peso. Ello provocó mayores importaciones de mercancías, mientras

CUADRO 23  
BALANZA DE PAGOS DE MÉXICO  
(MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	SUMA
<b>C O N C E P T O S</b>							
SALDO DE LA CUENTA CORRIENTE	5,418.3	4,238.3	1,236.7	-1,672.7	3,966.5	-2,901.2	10,285.9
<b>I N G R E S O S</b>							
EXPORTACIÓN DE MERCANCIAS	28,944.5	32,902.2	30,774.4	24,170.2	30,568.6	32,463.1	179,823.0
SERVICIOS NO FACTORIALES	22,312.0	24,196.0	21,663.8	16,031.0	20,656.2	20,657.6	125,516.6
SERVICIOS FACTORIALES	4,851.5	5,937.0	5,945.1	5,844.0	6,957.7	8,416.9	37,952.2
TRANSFERENCIAS	1,448.4	2,335.4	2,135.7	1,814.9	2,287.8	2,757.7	12,779.9
	332.6	433.8	1,029.8	480.3	666.9	630.9	3,574.3
<b>E G R E S O S</b>							
IMPORTACIÓN DE MERCANCIAS	23,526.2	28,663.9	29,537.7	25,842.9	26,602.1	35,364.3	169,537.1
SERVICIOS NO FACTORIALES	8,550.9	11,254.3	13,212.2	11,432.4	12,222.9	18,903.4	75,576.1
SERVICIOS FACTORIALES	4,230.1	4,987.3	5,262.9	4,879.5	5,011.1	6,120.3	30,491.2
TRANSFERENCIAS	10,713.8	12,399.2	11,034.3	9,516.3	9,349.9	10,325.7	63,339.2
	31.4	23.1	28.3	14.7	18.2	14.9	130.6
SALDO DE LA CUENTA DE CAPITAL	-1,416.5	38.8	-845.7	1,836.8	-575.8	-3,361.5	-4,323.9
<b>L A R G O P L A Z O</b>							
PASIVOS	7,111.7	3,617.1	942.2	1,145.8	4,472.4	-592.7	16,696.5
ACTIVOS	7,332.3	3,913.2	601.7	1,874.0	5,055.2	47.6	18,824.0
	-220.6	-296.1	340.5	-728.2	-582.8	-640.3	-2,127.5
<b>C O R T O P L A Z O</b>							
PASIVOS	-8,528.2	-3,578.3	-1,787.9	691.0	-5,048.2	-2,768.8	-21,020.4
ACTIVOS	-5,062.8	-1,972.0	-751.9	-203.7	-833.3	-802.1	-9,625.8
	-3,465.4	-1,606.3	-1,036.0	894.7	-4,214.9	-1,966.7	-11,394.6
ERRORES Y OMISIONES	-894.0	-924.3	-2,133.5	438.7	2,709.7	-470.8	-1,264.2
<b>S U M A</b>							
	3,117.8	3,352.8	-1,742.5	602.8	6,100.4	-6,733.5	4,697.8
<b>BANCO DE MÉXICO</b>							
VAR. DE LA RESERVA BRUTA	3,117.9	3,353.1	-2,423.5	602.8	6,100.4	-6,733.5	4,017.2
ASIGNACIÓN DE D.E.G.s	3,100.8	3,200.9	-2,328.4	985.0	6,924.4	-7,127.0	4,755.7
COMPRA-VENTA DE ORO Y PLATA	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
AJUSTE POR VARIACIONES	-119.5	-65.0	-73.1	-103.0	-115.6	-20.8	-497.0
	136.6	217.2	-22.0	-279.2	-708.4	414.3	-241.5

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN EL INFORME ANUAL DEL BANCO DE MÉXICO, DE 1983 A 1988.

que el alto superávit de 1987, con precios bajos de los hidrocarburos, se explica por un aumento de las exportaciones no petroleras y una contención de las importaciones para incrementar las divisas disponibles como estrategia para reactivar la economía.

La balanza de mercancías muestra un superávit acumulado de casi 50,000 mil millones de dólares. De manera general, se puede decir que esos son los recursos reales que transfirió México al exterior y su contraparte es el déficit en la balanza de servicios factoriales de un monto apenas mayor en 1.2%, del saldo favorable anterior. Esta última balanza, incluye los intereses que nuestro país pagaba derivados de la deuda externa, y si bien incluye otros rubros, ese es con mucho el más importante del lado del egreso. Si ambas cuentas se compensaban, el superávit final de 10,285.9 en la balanza comercial se explica por el aporte neto de los servicios no factoriales, donde se encuentra el turismo, y las demás transacciones.

Por el lado de la cuenta de capital, se nota la amortización neta de créditos por un total de 4,323.9 en el conjunto de los seis años, de ese monto el 77.7% se efectuó en 1988, en concordancia con el desendeudamiento privado antes visto y, relacionado con ello, también está el pago de deuda de 1983 de gran importancia en su momento.

Con el saldo favorable de la cuenta corriente y el desfavorable en la de capital, aun quedaban recursos por 5,962 millones de dólares, los cuales debieran engrosar las reservas del banco central, pero no fue así del todo ya que se incrementaron nada más en 4,017.2; el resto, un total por 1,264.2, se perdió en el rubro de errores y omisiones, donde se localizan las transacciones comerciales ilegales y la fuga de divisas. Al respecto cabe señalar que, hacia 1985, ya se había acumulado un saldo desfavorable de casi 4,000 millones, pero en 1987 se redujo notablemente por un saldo a favor. Finalmente, se tiene un remanente negativo por 680.6 ocasionado por pérdidas cambiarias en divisas y metales.

### **3.3 Deuda Pública Externa y la Transferencia de Recursos**

#### **3.3.1. El Saldo de la Deuda Pública Externa de México**

En el Cuadro 22, se presenta el saldo de la deuda externa pública, de acuerdo a su plazo ya se ha comentado el cambio en el perfil derivado de la reestructuración de 1983, mientras que por usuario del crédito destaca el fuerte incremento de la correspondiente al gobierno federal; en 1983, participaba con el 26.3%, y al final del sexenio ya era del 45.7%, después de haber aumentado como proporción del total todos los años del mismo. De manera casi perfectamente simétrica descendió la de los organismos y empresas públicas, pues redujo su participación en el total en el periodo del 44.3 al 26.1%, mientras que el de las instituciones financieras y no financieras se mantenían en un rango del 24 al 30%.

Como acreedor, la banca privada internacional concentraba el 77.7% del total de la deuda externa al finalizar 1982. Para el año siguiente, el 70% de ella se había reestructurado como créditos sindicados, y a partir de 1984 se empezó a reclasificar como deuda reestructurada tanto deuda con la banca privada como los créditos sindicados. Al final del sexenio, el 73.9% de la deuda con la banca privada estaba reestructurada, el 23.9% se consideraban aun como créditos sindicados y el restante 2.3% seguía catalogada como deuda con la banca privada. El total de estos tres renglones representaba hacia 1988, el 71.4%, menos que en 1982 aunque con un incremento nominal de casi 11,400 millones de dólares.

La deuda derivada de bonos públicos redujo su monto notablemente hasta 1987, pero en 1988 volvió a subir al existir mayores oportunidades para contratar deuda por esa vía, los bonos privados fueron otro recurso con que se contó en 1983, aunque su saldo fue insignificante en el sexenio. Los créditos bilaterales que otorgan diversos gobiernos extranjeros aportaron deuda adicional por 5,855.8, con lo que elevaron su participación en el total de un 4.8 a un 10.8%. En tanto que la deuda con los organismos financieros internacionales, crecía en 5,378.9 millones de dólares en el sexenio, y subían en el total del 8.4 al 12.9%.

La conclusión de esta breve revisión de la deuda pública externa nos indica que, así como se privilegió el pago de la deuda privada dentro de la deuda externa total

del país; de la deuda pública, se privilegió el pago de la correspondiente a organismos y empresas públicas, por las mismas razones de saneamiento expuestas para el sector privado. También se procuró su cambio de un plazo corto a uno largo, además de buscar reestructurar paulatinamente la mayor parte de la deuda con la banca privada internacional, la que si bien aportó la mitad de los recursos netos en el incremento de la deuda, su participación relativa bajó a favor de los organismos financieros internacionales y los gobiernos acreedores foráneos, que contribuyeron con la otra mitad de esos recursos. Cabe aclarar que los aportados por la banca privada, no eran necesariamente recursos frescos, sino asientos contables resultado de la reestructuración, y aun en el caso de ser frescos eran involuntarios.

### **3.3.2. El Servicio de la Deuda Externa Pública y la Transferencia de Recursos**

En el Cuadro 24, se puede apreciar que el 46.7% del endeudamiento neto o incremento del saldo fue ocasionado por pérdidas cambiarias a lo largo del sexenio, años en los cuales México realizó formalmente pagos de capital por 32,894.2, y contrató nuevos créditos por 44,224.3, lo que arroja un endeudamiento neto por 11,330.1 millones de dólares.

Por concepto de intereses, se pagó un total acumulado por 39,865, por lo que el servicio de la deuda ascendió a 72,759.2 millones de la divisa referida, y la transferencia neta de recursos al exterior fue de 28,534.9. Esta transferencia es igual al servicio de la deuda menos el endeudamiento bruto (72,759.2 - 44,224.3) o los intereses menos el endeudamiento neto (39,865.0 - 11,330.1).

Estas son las transferencias del sector público total, incluyendo a PEMEX, que si se comparan con la renta petrolera en forma de divisas, se tiene que este sector únicamente requirió el 46.6% de ellas para cumplir con sus obligaciones financieras externas, el resto quedó a disposición de los demás agentes económicos de México. Así pues, la renta petrolera bajo la forma divisas era utilizada tanto por el sector público como por el privado. Mientras que la renta apropiada por el gobierno federal requería únicamente de 15,416.1 millones de dólares para cubrir las

CUADRO 24  
INDICADORES DE LA DEUDA EXTERNA DEL SECTOR PÚBLICO DE MÉXICO  
(MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES)

C O N C E P T O S	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1988/1982
DEUDA EXTERNA TOTAL	59,730.0	65,556.2	69,377.9	72,080.1	75,350.9	81,406.8	81,003.2	21,273.2
SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA (A=B+C)		11,080.6	11,229.1	11,651.1	10,912.9	12,273.8	15,611.7	72,759.2
INTERESES (B)		6,468.8	7,611.1	7,601.0	6,130.8	5,700.3	6,353.0	39,865.0
AMORTIZACIÓN (C)		4,611.8	3,618.0	4,050.1	4,782.1	6,573.5	9,258.7	32,894.2
ENDEUDAMIENTO BRUTO (D)		8,964.2	6,230.8	4,813.0	6,168.8	9,534.9	8,512.6	44,224.3
ENDEUDAMIENTO NETO (E=D-C)		4,352.4	2,612.8	762.9	1,386.7	2,961.4	-746.1	11,330.1
VARIACIÓN POR TIPO DE CAMBIO (F)		1,473.8	1,208.9	1,929.3	1,884.1	3,094.5	342.5	9,933.1
VARIACIÓN DE LA DEUDA PÚBLICA (E+F)		5,826.2	3,821.7	2,692.2	3,270.8	6,055.9	-403.6	21,263.2
TRANSFERENCIA NETA DE RECURSOS (A-D)		2,116.4	4,998.3	6,838.1	4,744.1	2,738.9	7,099.1	28,534.9

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN LOS INFORMES SOBRE LA SITUACIÓN ECONÓMICA, LAS FINANZAS Y LA DEUDA PÚBLICA. PUBLICACIÓN TRIMESTRAL DE LA SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO, Y PUBLICADO DE 1983 A 1988 PERIODICAMENTE EN LA REVISTA "EL MERCADO DE VALORES" DE NACIONAL FINANCIERA.

transferencias del resto del sector público, sin incluir PEMEX, y el resto quedaba a disposición en pesos, al vender las divisas requeridas por el sector privado.

La forma en que se ha expuesto el tema con base en saldos netos oculta algunos detalles importantes que deben ser abordados. Por ejemplo, en el caso de la amortización de capital nos quedamos con el efecto final de un endeudamiento neto por 11,330.1, pero hay que volver a la integración del mismo que se compone de 44,224.3 de deuda bruta y 32,894.2 de amortización. Este pago de capital si bien se vio más que compensado por los nuevos créditos, lo cierto es que significaron un pago promedio de casi 6,500 millones de dólares anuales, llegando a ser superiores a los 9,000 en 1988, año en el cual llegó a haber desendeudamiento neto. Lo importante es el hecho de que esos pagos anuales de capital dieron lugar a una importante transformación de la estructura de la deuda externa pública, tanto por usuario como por acreedor a lo largo del sexenio. Además, de que su pago a lo largo del año no se correspondía necesariamente con la entrada de los nuevos créditos frescos, por lo que se debía contar con recursos adicionales para cubrir adeudos mientras llegaban los fondos foráneos.

Lo normal era que el último día de cada trimestre se hicieran pagos de capital, por lo que se debía contar con divisas suficientes para hacer los pagos y el cumplimiento de ese compromiso garantizaba la entrega de los nuevos recursos contratados, por lo que había una estacionalidad en el pago del capital que afectaba la disponibilidad de divisas para otros fines, sobre todo para la importación de mercancías. Para salvar esas cuestiones de coyuntura la renta petrolera como divisas era aprovechada al máximo por el estado. Para ello, el esquema fiscal impuesto a la empresa fue un instrumento útil para el manejo de las finanzas públicas, la Tesorería de la Federación podía tener la seguridad de contar con las contribuciones de PEMEX oportunamente a causa de los adelantos diarios de efectivo que efectuaba, además de los que fluían mensualmente de acuerdo a lo dispuesto por la Ley de Ingresos, y en forma de divisas por los depósitos que hacía en el Banco de México de sus ventas al exterior.

En el caso de los intereses, el principal problema que presentaban era que su pago era del todo ineludible y determinado su monto por las tasas internacionales

de interés, lo que hacía de ese componente básico de la transferencia neta al exterior, un elemento además de gravoso incierto en sus magnitudes. Las tasas internacionales de interés tendieron a bajar en esos años, pero sus niveles nominales siempre fueron altos. De hecho, la tasa de interés implícita al relacionar lo pagado en cada año con el saldo promedio de deuda en el mismo nos indica que de 1982 a 1985, promediaron 10.8%, superiores en un punto porcentual a las internacionales, y en los tres años siguientes ese promedio fue de 7.8%.

Por tal razón, el pago de intereses era un elemento muy estable en los compromisos con el exterior, la única esperanza era que se redujeran más las tasas, pero nunca podían dejar de ser un elemento gravoso y desequilibrante para México. Para ejemplificar esto, podemos comparar el pago anual de intereses con la renta petrolera en divisas; de 1983 a 1985 los primeros respecto a la segunda incrementaron su proporción del 45.4 al 57.4%, pero después se dispararon a niveles superiores al 100% en 1986 y 1988. Lo que nos indica la estrecha relación entre tal renta y el pago de intereses derivado de la deuda pública externa.

Evidentemente que el elemento que aportaba mayor inestabilidad en la relación señalada, era el precio internacional del petróleo del lado del saldo de divisas de PEMEX; cada dólar que bajaba el precio del barril representaba para nuestro país en promedio algo más de 500 millones de dólares menos al año. Mientras que un punto porcentual adicional en las tasas de interés hubiese representado un promedio de casi 750 pagados de más, pero la tasa de interés no fluctuó tan bruscamente en el periodo como fue el caso de los precios del crudo. Pensemos por ejemplo que en la segunda mitad del sexenio, los precios internacionales del petróleo se hubiesen mantenido al nivel de la primera mitad en promedio, ponderado por el volumen, lo mismo que las tasas de interés ponderadas por el saldo de la deuda, en ese caso México hubiese debido erogar 6,716.9 de más por concepto de intereses, aunque a cambio hubiese captado 18,459.4 millones más por ventas de hidrocarburos.

El precio del petróleo efectivamente era el elemento más inestable, pero el pago de intereses era el más desequilibrante en la medida que ignoraba la clara tendencia a la baja de ese precio, y de las materias primas en general, para el caso

de otros países deudores. De ahí que la discusión sobre el problema de la deuda derivó en la necesidad de enfrentar la carga que implicaba el pago de los intereses, pues la deuda se podía renegociar y así evitar una amortización real, pero lo que se producía era un incremento en el saldo de la deuda que elevaba las erogaciones por intereses. La solución que se llegó a proponer fue que la mitad de los intereses se pagaran en moneda local y se destinaran a inversiones productivas, con lo que se reducirían las transferencias netas al exterior, Si bien con ello se podía aliviar la situación momentánea de nuestros países, sus efectos a largo plazo pudieran haber sido muy gravosos, por lo que significa la repatriación de utilidades sobre montos crecientes de inversión extranjera directa y por la posible venta en el futuro de esas inversiones a agentes locales y la repatriación del capital.

### **3.3.3. La Renta Petrolera y el Servicio de la Deuda Externa Mexicana**

En el Cuadro 25, se resume la información referente al uso de la renta petrolera de PEMEX bajo la forma de divisas. Si bien es cierto que la paraestatal a lo largo del periodo, pudo retener para su uso propio parte de la rente petrolera generada, a causa de ser mayor que la rente petrolera apropiada por el gobierno federal en 4,915.0 millones de dólares corrientes, también lo es el hecho de que PEMEX debió transferir al exterior un monto mayor a esa renta retenida por 2.7 veces, al ascender dichas transferencias a 13,118.8 millones de dólares acumulados en los años de 1982 a 1988, de modo que la diferencia por 8,203.8 debieron salir de los recursos propios de la empresa y que representaban ya fuera el 70% del flujo anual por depreciación o el 50% de las ganancias durante el periodo, lo que significó una descapitalización en términos financieros para la empresa.

La renta petrolera en forma de divisas ascendió a 61,268.4, de hecho superior al de la renta apropiada. De ese monto, PEMEX debió usar directamente 13,118.8 para cubrir sus propios compromisos de transferencias netas de recursos al exterior, por lo que dejaba disponibles los 48,149.6 del saldo total de divisas de la empresa. De modo que la renta apropiada por el gobierno tenía una expresión en divisas del 74.7%, pero lo que realmente requería utilizar eran 15,416.1 millones de dólares para la transferencia del resto del sector público, y en la medida en que

CUADRO 25  
LA RENTA PETROLERA Y SUS USOS  
(MILLONES DE DÓLARES)

C O N C E P T O S	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1988/1982
<b>RENTA PETROLERA DE PEMEX</b>							
GENERADA	15,180.8	15,899.8	14,202.5	5,687.5	7,129.8	7,714.0	65,814.4
APROPIADA	10,723.8	11,160.6	13,338.2	7,201.3	9,612.3	8,864.7	60,900.9
EN FORMA DE DIVISAS	14,244.4	15,074.0	13,234.7	5,389.9	7,550.5	5,774.9	61,268.4
<b>RENTA APROPIADA POR EL GOBIERNO FEDERAL POR MONEDA DISPONIBLE</b>							
TOTAL	10,723.8	11,160.6	13,338.2	7,201.3	9,612.3	8,864.7	60,900.9
EN DIVISAS	10,599.4	11,892.0	10,847.8	3,645.4	7,280.2	3,884.8	48,149.6
EN PESOS	124.4	-731.4	2,490.4	3,555.9	2,332.1	4,979.9	12,751.3
<b>RENTA APROPIADA POR EL GOBIERNO FEDERAL POR MONEDA UTILIZADA POR EL SECTOR PÚBLICO NO PETROLERO</b>							
TOTAL	10,723.8	11,160.6	13,338.2	7,201.3	9,612.3	8,864.7	60,900.9
EN DIVISAS	-1,528.6	1,816.3	4,451.2	2,999.6	2,468.6	5,209.0	15,416.1
EN PESOS	12,252.4	9,344.3	8,887.0	4,201.7	7,143.7	3,655.7	45,484.8
<b>USUARIO DE LAS DIVISAS DISPONIBLES DE PEMEX PARA LA TRANSFERENCIA DE RECURSOS AL EXTERIOR</b>							
TOTAL	14,244.4	15,074.0	13,234.7	5,389.9	7,550.5	5,774.9	61,268.4
SUBTOTAL SECTOR PÚBLICO	2,116.4	4,998.3	6,838.1	4,744.1	2,738.9	7,099.1	28,534.9
PEMEX	3,645.0	3,182.0	2,386.9	1,744.5	270.3	1,890.1	13,118.8
RESTO DEL SECTOR PÚBLICO	-1,528.6	1,816.3	4,451.2	2,999.6	2,468.6	5,209.0	15,416.1
RESTO DE LA ECONOMÍA	12,128.0	10,075.7	6,396.6	645.8	4,811.6	-1,324.2	32,733.5
<b>REQUERIMIENTO DE DIVISAS PARA LA TRANSFERENCIA NETA DE RECURSOS AL EXTERIOR</b>							
TOTAL	10,786.1	10,803.6	11,235.4	6,547.0	8,247.1	11,356.1	58,975.4
INTERESES	9,369.6	10,842.4	10,389.7	8,383.8	7,671.3	7,994.6	54,651.5
SECTOR PÚBLICO	6,468.8	7,611.1	7,601.0	6,130.8	5,700.3	6,353.0	39,865.0
RESTO DE LA ECONOMÍA	2,900.8	3,231.3	2,788.7	2,253.0	1,971.0	1,641.6	14,786.5
CAPITAL	1,416.5	-38.8	845.7	-1,836.8	575.8	3,361.5	4,323.9
SECTOR PÚBLICO	-4,352.4	-2,612.8	-762.9	-1,386.7	-2,961.4	746.1	-11,330.1
RESTO DE LA ECONOMÍA	5,768.9	2,574.0	1,608.6	-450.1	3,537.2	2,615.4	15,654.0
<b>TRANSFERENCIA NETA DE RECURSOS AL EXTERIOR</b>							
TOTAL	10,786.1	10,803.6	11,235.4	6,547.0	8,247.1	11,356.1	58,975.4
SECTOR PÚBLICO	2,116.4	4,998.3	6,838.1	4,744.1	2,738.9	7,099.1	28,534.9
RESTO DE LA ECONOMÍA	8,669.7	5,805.3	4,397.3	1,802.9	5,508.2	4,257.0	30,440.5
<b>RENTA PETROLERA EN FORMA DE DIVISAS Y TRANSFERENCIA NETA DE RECURSOS AL EXTERIOR</b>							
TOTAL							
RENTA EN FORMA DE DIVISAS	14,244.4	15,074.0	13,234.7	5,389.9	7,550.5	5,774.9	61,268.4
TRANSFERENCIAS AL EXTERIOR	10,786.1	10,803.6	11,235.4	6,547.0	8,247.1	11,356.1	58,975.4
DIFERENCIA	3,458.3	4,270.4	1,999.3	-1,157.1	-696.6	-5,581.2	2,293.0
SIN PEMEX							
RENTA EN FORMA DE DIVISAS	10,599.4	11,892.0	10,847.8	3,645.4	7,280.2	3,884.8	48,149.6
TRANSFERENCIAS AL EXTERIOR	7,141.1	7,621.6	8,848.5	4,802.5	7,976.8	9,466.0	45,856.6
DIFERENCIA	3,458.3	4,270.4	1,999.3	-1,157.1	-696.6	-5,581.2	2,293.0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN INFORMACIÓN DE LOS CUADROS 16, 20, 21, 22, 23 Y 24.

parte de esos recursos fueron pagados por otros organismos públicos, el gobierno federal requirió directamente menos divisas.

De las divisas disponibles para el resto de la economía por 32,733.5, en realidad el resto de los agentes económicos nada más dispuso de 30,440.5, lo que dejaba un excedente de renta petrolera en forma de divisas respecto a su uso para la transferencia neta de recursos al exterior, por 2,293 millones de dólares, que pudieron ser utilizados para otros fines dentro de la balanza de pagos, como fue por ejemplo, la fuga neta de divisas.

Es preciso señalar que para la integración de la transferencia neta de recursos del resto de la economía mexicana, fuera del sector público, se usaron dos supuestos que se deben aclarar. Por el lado del pago de capital se decidió ajustarse al monto anual reflejado en la balanza de pagos, al conocer los pagos netos del sector público por diferencia se obtuvo el del resto, de modo que en los cuadros 23 y 25 se integran los mismos 4,323.9 como saldo de la cuenta de capital, o como transferencia neta de recursos al exterior por pago de capital. En la medida que los datos conocidos del sector público, pueden tener diferencias metodológicas, respecto a la balanza de pagos debe haber cierto sesgo en los resultados del resto de la economía, aunque el resultado aquí obtenido por 15,654.0 es muy comparable con el decremento neto de la deuda externa no pública de México, que fue de 13,297.0, lo que deja una diferencia de 2,257.0, que bien puede ser atribuible a las variaciones en los tipos de cambio.

Del lado de los intereses, se decidió estimar los pagados por el resto de la economía, aplicando la tasa implícita de interés del sector público, pero añadiéndole un factor adicional del 8%, lo que da como resultado una sobre tasa de entre 560 y 880 puntos base sobre la pagada por el sector público. Dicha tasa no llega a superar mil puntos base, que se estima pagaba de más el sector privado, aunque aquí se entiende por resto de la economía la suma del Banco de México, las Sociedades Nacionales de Crédito y el mismo sector privado, por lo que el supuesto parece realista en la medida que fue decreciente la participación privada dentro de ese subtotal de la deuda externa, donde los otros agentes pagaban tasas un poco inferiores a las del sector privado. Los 14,786.5 integrados por este

concepto pueden sumarse a los intereses pagados por el sector público, que ascendieron a 39,865.0, lo que da un total de 54,651.5, cifra que al compararla con los egresos por servicios factoriales de la balanza de pagos por 63,339.2 deja un remanente de 8,687.7, que sería lo que correspondería a pagos al exterior por sueldos, honorarios, ganancias y regalías.

Así se integra, finalmente, el monto global de recursos netos que la economía mexicana transfirió al exterior, que se elevó a los 58,975.4 millones de dólares corrientes, de los cuales PEMEX pagó directamente el 22.2% por concepto de su propia deuda externa. Si vemos la parte de PEMEX como proporción de lo transferido por el conjunto del sector público, se tiene que ascendió al 46%. Datos que revelan de por sí, la importancia de la paraestatal en el cumplimiento de los compromisos financieros del país con el exterior en esos años, pero su importancia para el conjunto de la economía se evidencia aun más al constatar que la renta petrolera en forma de divisas puesta a disposición del gobierno federal, cubrió íntegramente las necesidades de moneda extranjera para las transferencia hechas por el conjunto de la economía no petrolera de México.

El saldo de divisas total de PEMEX, que es la parte de la renta apropiada por el gobierno federal directamente en forma de divisas, y que ascendió a 48,149.6, fue suficiente para cubrir los 45,856.6 de la transferencia neta de recursos de los sectores público y privado, sin contar a PEMEX, empresa que adicionalmente generó las divisas para pagar sus propias obligaciones por 13,118.8, lo que arrojó el excedente ya señalado por 2,293 millones de dólares, disponibles para otros fines.

La renta petrolera bajo la forma de divisas, tenía su propia dinámica determinada por los precios internacionales del petróleo, mientras que la transferencia neta de recursos al exterior tenía la suya propia influida básicamente por las tasas internacionales de interés. Por lo que la disponibilidad de recursos, por un lado, no debería corresponderse necesariamente con las obligaciones de pago del otro. Pero en la realidad, ocurría que la capacidad de pago, estaba en función de la disponibilidad de recursos, de modo que lo efectivamente transferido terminó por estar en plena correspondencia con tales recursos.

El desajuste final se daba más bien entre las obligaciones de pago ex ante y lo realmente transferido ex post, lo que dio lugar a una pugna permanente por ajustar lo segundo a las disponibilidades de recursos. Desde la perspectiva del gobierno mexicano, tal pugna era presentada como una lucha épica por pagar menos de lo previamente acordado, mientras que para la banca internacional se trataba de mantener los flujos reales de recursos hacia el exterior y que tales flujos fuesen del mayor nivel posible. Entre ambos objetivos, no había contradicción de fondo, y el resultado final fue que un 96.3% de los 61,268.4 de la renta petrolera en divisas, regresaron al exterior como transferencias, producto de la deuda por 58,975.4 millones de dólares. Mientras que del magro excedente de 3.6% se debió utilizar más de la mitad del mismo para otro tipo de transferencias que la balanza de pagos registra bajo el rubro de errores y omisiones.

De esta forma se cierra el círculo, la renta generada por PEMEX al adquirir la forma de divisas, puso a disposición del conjunto de la economía la forma de pago requerida para cubrir la transferencia de recursos derivada de la deuda externa. Lo que se hizo posible por la administración de esas divisas por parte del gobierno federal, gracias a la apropiación de la renta a través de la política fiscal, y así definir una política macroeconómica que privilegió el pago del servicio de la deuda.

## CONCLUSIONES

- La Renta Petrolera no es una categoría que se desprenda directamente de la contabilidad de la industria petrolera nacional, para llegar a ella se debió partir del Excedente Bruto Generado por PEMEX, que contablemente es la diferencia entre los ingresos brutos de la empresa menos los gastos de operación de la misma. Ese monto no diferenciado debe dividirse en: Flujo por Depreciación, Ganancias del Capital, Impuesto al Valor Agregado y la Renta Petrolera. La Renta Petrolera Generada por PEMEX se divide en Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (a la Gasolina) o Renta del País Consumidor, y en la Renta Petrolera del País Productor, la cual tiene una parte derivada de las exportaciones y otra por el consumo interno de hidrocarburos. El IVA es un dato conocido del excedente bruto; el flujo por depreciación y las ganancias debieron ser calculadas; la renta del país consumidor se conoce (es el IEPS); la renta del país productor es un remanente, dentro del cual se debió calcular la que resulta de las exportaciones, y el resto se imputó al consumo interno.
- El flujo anual por depreciación es parte integrante de los costos totales de la empresa, por lo que al restarlo del excedente bruto se tiene un excedente neto, y su uso natural es la inversión para reposición o la amortización de deuda. La ganancia del capital debe tener como fin la inversión (incluyendo las nuevas) y el desendeudamiento, además del pago de intereses, por lo que ambos ingresos se deben igualar con esos tres rubros del gasto. En la medida en que se fue abriendo una brecha en favor de esos ingresos, a lo largo del sexenio, se concluye que PEMEX sufrió una descapitalización. Lo anterior es independiente de lo que indican los balances generales de la empresa. La descapitalización se da en tanto que no se dispone íntegramente del fondo de depreciación y de las ganancias para realizar inversiones, después de cubrir el servicio de la deuda.
- La Renta Apropiada por el Gobierno Federal en realidad fue inferior a la Renta Generada por PEMEX en el sexenio, la primera ascendió a 60,900.9 millones de dólares corrientes, en tanto que la segunda fue de 65,814.4. Sin embargo,

en la primera mitad del sexenio, la generada superó a la apropiada en 10.060.5 millones de dólares. En la segunda mitad, la segunda ya superó a la primera en 5,147.0. Por otra parte, de 1983 a 1985, PEMEX debió transferir al exterior 9,213.9 millones de dólares por concepto del servicio de su deuda; de 1986 a 1986 transfirió 3,904.9. Por lo tanto, la renta petrolera que pudo disponer PEMEX, fue destinada íntegramente a cubrir sus obligaciones financieras con el exterior en el primer trienio, mientras que en el segundo, debió hacer uso de recursos propios.

- El esquema utilizado por el Gobierno Federal, para apropiarse del grueso de la Renta Petrolera generada por PEMEX, se fue adecuando a lo largo del sexenio. La importancia de la Renta Petrolera como País Consumidor (IEPS) fue creciendo en importancia, en la medida en que disminuían los precios internacionales del petróleo y, por tanto, la Renta como País Productor. El resultado de lo anterior fue la permanente disminución del subsidio a los consumidores del país. La renta como país consumidor creció como proporción de la renta total, y la renta por consumo interno incrementó notablemente su participación dentro de la renta como país productor.
- Después de 12 años, transcurridos desde el final del periodo estudiado 1983-1988, es aun indispensable plantearse un esquema fiscal adecuado para la industria petrolera nacional. Los derechos sobre hidrocarburos, que gravan con una tasa fija los ingresos brutos, reales en el caso de la exportación e hipotéticos en el caso del consumo interno, son una fuente de inestabilidad permanente de las finanzas de PEMEX, ante la gran volatilidad del precio del petróleo en el mercado internacional. Si tales derechos pretenden sustraer el total de la renta petrolera como país productor, se debiera partir del costo total de la producción, que incluye el flujo por amortización, y agregar a ese costo un margen de ganancia, acorde con las necesidades de inversión de la empresa, y entonces sí gravar la renta petrolera hasta con una tasa del 100%.
- La Renta Petrolera en Forma de Divisas ascendió en el periodo 1983-1988 a 61,268.4 millones de dólares, de ese monto el sector público hizo uso de 28,534.9 para pagos a los acreedores; de los cuales PEMEX utilizó

directamente 13,118.8 y el resto del sector público 15,416.1. El resto, de un monto de 32,733.5 millones de dólares, quedó a disposición del resto de la economía, y de ellos se utilizaron 30,440.5 para efectuar pagos derivados del servicio de la deuda externa. Eso hace un total de 58,975.4, utilizados para transferir al exterior a causa de la deuda, lo que dejó un magro restante por 2,293.0 para otros fines. Así, PEMEX aportó los recursos necesarios, bajo la forma de divisas, para que el Gobierno Federal pudiera cumplir su objetivo de dar prioridad al pago de las obligaciones financieras con el exterior.

## BIBLIOGRAFÍA

Adame Hernández, Horacio Alejandro y Martha Guadalupe Alcalá Careno. La OPEP y la Dinámica del Mercado Petrolero Mundial. Editado por la Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1988.

Al-Chalabi, F.J., La OPEP y el Precio Internacional del Petróleo: El Cambio Estructural. Siglo Veintiuno Editores, México, 1984.

Almeida Garza Galindo, Alejandro. Determinación del Precio Internacional del Petróleo. Opciones para México. Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

Alvater, Elmar. "Notas sobre algunos problemas del intervencionismo de Estado", En El Estado en el Capitalismo Contemporáneo de H.R. Sonntag y H. Valecillos, Siglo Veintiuno Editores, México, 1988

Angelier, Jean-Pierre. La Renta Petrolera. Editorial Terra Nova, México, 1980.

Baran, Paul A. La Economía Política del Crecimiento. Fondo de Cultura Económica, México, 1957.

Bartra, Armando. "La Renta Capitalista de la Tierra". En Cuadernos Agrarios # 7-8, Marzo de 1979, p.p. 41-112, México, 1979.

Bettelheim, Charles. Planificación y Crecimiento Acelerado. Fondo de Cultura Económica, México, 1964.

Bidault, Francis. "Rentas Determinadas y Rentas Determinantes". En Investigación Económica Números 148-149, Abril-Septiembre de 1979, Volumen XXXVIII. Revista de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de México, p.p. 419-428, México, 1979.

Bolsa Mexicana de Valores e Instituto Mexicano del Mercado de Capitales, A.C. Rentabilidad del Mercado Accionario 1985-1988. Agosto de 1989.

Bravo y Vera, Gonzalo Agustín. El petróleo como elemento de negociación de los países subdesarrollados: Su proyección en otras materias primas. Cuaderno 7 del

Centro de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1977.

Caprano, Héctor M. "Renta del Suelo y Ganancia Extraordinaria". En Estudios sobre la Teoría de la Renta del Suelo, p.p. 59-88. Universidad Autónoma Chapingo, México, 1985.

Colman, Oscar E. "El Proceso de Internacionalización de la Renta Petrolera". En Estudios sobre la Teoría de la Renta del Suelo, p.p. 191-223. Universidad Autónoma Chapingo, México, 1985.

Colmenares, Francisco. Petróleo y Lucha de Clases en México 1864-1982. Ediciones El Caballito, México, 1982.

Chang, Ha-Joon. El Papel del Estado en la Economía. Ed. Ariel, Barcelona, 1996.

Chevalier, Jean-Marie. "Elementos Teóricos de Introducción a la Economía del Petróleo: El Análisis de la Correlación de Fuerzas". En Investigación Económica Números 148-149, Abril-Septiembre de 1979, Volumen XXXVIII. Revista de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de México, p.p. 375-400, México, 1979.

Chevalier, Jean-Marie. La Baza del Petróleo. Editorial LAIA, Barcelona, 1974.

Davidson, Paul. "Los Recursos Naturales". En Economía Poskeynesiana, Selección de José Antonio Ocampo, Fondo de Cultura Económica, Colección Lecturas # 60, p.p. 251-261, México, 1988.

Delgado Wise, Raúl. El Derrocamiento de la Renta Petrolera. Colección Ansien Régime, Coedición de la Universidad Autónoma de Zacatecas y de la Universidad Autónoma Metropolitana, México, 1989.

Deuda Pública Externa. Coedición del Fondo de Cultura Económica y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México, 1988.

Dornbusch, Rudiger, John H. Makin y David Zlowe (Compiladores). Soluciones a los Problemas de la Deuda de los Países en Desarrollo. Fondo de Cultura Económica, Colección Lecturas # 68, México 1990.

Durand, Daniel. La Política Petrolera Internacional, Editorial Universitaria de Buenos Aires, Buenos Aires, 1965.

Foladori, Guillermo. "Los Niveles de la Competencia y las Formas de Renta". En Estudios sobre la Teoría de la Renta del Suelo, p.p. 89-108. Universidad Autónoma Chapingo, México, 1985.

Griffith-Jones, Stephany (Compiladora). Deuda Externa, Renegociación y Ajuste en la América Latina. Fondo de Cultura Económica, Colección Lecturas # 61, México, 1990.

Gurría, José Angel. La Política de la Deuda Externa. Fondo de Cultura Económica, México, 1993.

Gurría, José Angel. "La Política de la Deuda Externa de México, 1982-1990". En Griffith-Jones, Stephany op cit p.p. 291-322.

Gurría, José Angel. "Evolución y Características de la Deuda Externa Mexicana". En El Mercado de Valores # 9, mayo de 1989, p.p. 3-8, México, 1989.

Hartshorn, J.E. El Petróleo, Empresas Privadas y Gobiernos. Editorial Continente, Bogotá, 1967.

Hilferding, Rudolf. El Capital Financiero. Edición Revolucionaria, Instituto Cubano del Libro, La Habana, 1971.

Huerta, Arturo. Economía Mexicana más allá del milagro. Coedición de Ediciones de Cultura Popular y el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, México, 1986.

Kalecki, Michal. "Costos y Precios". En Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista, p.p. 57-93. Fondo de Cultura económica, México, 1977.

Klimovsky, Edith A. Renta y Ganancia en la Economía Política Clásica. Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, México, 1985.

Klimovsky, Edith A. "Renta, Tasa de Ganancia y Valor de Cambio". En Cuadernos Agrarios # 7-8, Marzo de 1979, p.p. 7-40, México, 1979.

Lechuga Montenegro, Jesús. "Excedente y Renta Petrolera: Un Intento de Medición, 1975-1985". En El Dilema de la Economía Mexicana. Ensayos de Interpretación, p.p. 185-213. Coedición de Ediciones de Cultura Popular y Universidad Autónoma Metropolitana, México, 1987.

Lechuga Montenegro, Jesús. "PEMEX: Excedente, Inversión, Deuda en 1975-1987". En Estancamiento Económico y Crisis Social en México. Tomo I, p.p. 447-496. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 1989.

Manzo Yépez, José Luis. "PEMEX: Transferencia del Excedente y Deterioro Financiero, 1965-1985". En El Dilema de la Economía Mexicana. Ensayos de Interpretación, p.p. 157-183. Coedición de Ediciones de Cultura Popular y Universidad Autónoma Metropolitana, México, 1987.

Manzo Yépez, José Luis. "Industria Paraestatal: un Método Alternativo para su Análisis Financiero. El Caso de PEMEX". En Análisis Económico # 11, julio-diciembre de 1987, volumen VI, p.p. 5-21. Editada por la Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, México, 1987.

Manzo Yépez, José Luis. "Patrón de Acumulación y Excedente Petrolero en México". En Empresarios y Estado en América Latina de Celso Garrido (Coordinador), p.p. 61-70. Coedición CIDE/UNAM/UAM, México, 1988.

Marx, Carlos. El Capital. Crítica de la economía Política. Tomo III, Volumen 8, Libro Tercero, Siglo Veintiuno Editores, México, 1981.

Marx, Carlos. Teorías sobre la Plusvalía. Editorial Cartago, Buenos Aires, 1969.

Massarat, M. Crisis de la Energía o Crisis del Capitalismo. Editorial Fontamara, Barcelona, 1979.

Minsky, Hyman P. Las Razones de Keynes. Fondo de Cultura Económica, México, 1987.

Musgrave, Richard A. y P.B. Musgrave. Hacienda Pública. Teórica y Aplicada. Editorial Mc Graw Hill, México, 1993.

O'Connor, Harvey. El Imperio del Petróleo. Editorial América Nueva, México, 1956.

O'Connor, Harvey. La Crisis Mundial del Petróleo. Editorial Platina, Buenos Aires, 1963.

O'Connor, James. La Crisis Fiscal del Estado. Ediciones Península, Badalona, 1981.

PEMEX. Memoria de Labores. Años de 1982 a 1988.

PEMEX. Anuario Estadístico. Años de 1982 a 1988.

PEMEX. Informe del Director General. Años 1982 a 1988.

PEMEX. Estados Financieros. Años 1982 a 1988.

Ramírez Silva, Andrés. "Consideraciones sobre el Problema de la Renta Petrolera y la Renta Agrícola". En Investigación Económica # 187, Enero-Marzo de 1989, Revista de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de México, p.p. 141-176, México, 1989.

Ricardo, David. "Ensayo sobre la Influencia del Bajo Precio del Grano sobre los Beneficios del Capital". En Cuadernos de Investigación # 4 de la Escuela Nacional de Estudios Profesionales Acatlán de la UNAM, p.p. 97-129, México, 1984.

Ricardo, David. Principios de Economía Política y Tributación. Fondo de Cultura económica, México, 1994.

Roncaglia, Alessandro. "El Precio del Petróleo: Principales Interpretaciones y sus Bases Teóricas". En Investigación Económica # 175, enero-marzo de 1986, p.p. 35-59. Revista de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1986.

- Rojas Nieto, Antonio. "La Renta Energética" en Teoría y Política # 14, 1985 p.p. 35-44, México, 1985.
- Rojas Nieto, Antonio. "Renta Diferencial, Renta Petrolera, Renta Energética: Problemas y Propuestas" en Economía Informa # 169, octubre de 1988, p.p. 33-49, México, 1988.
- Ros, Jaime. "Del Auge Petrolero a la Crisis de la Deuda: Un Análisis de la Política económica del periodo 1978-1985". En La Crisis de la Deuda en América Latina de Rosmary Throp y Laurence Whitehead p.p. 69-109, Siglo Veintiuno Editores, 1986.
- Salazar B., Feliciano. "El Excedente petrolero, su Distribución y las Posibilidades de un Proyecto Nacional" en Coyuntura, abril-junio de 1982, p.p. 169-177, México, 1982.
- Sampson, Anthony. Las Siete Hermanas. Las Grandes Compañías Petroleras y el Mundo que han creado. Ediciones Grijalbo, Barcelona, 1977.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Ley de Ingresos de la Federación. Años de 1982 a 1988.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Cuenta de la Hacienda Pública Federal. Años de 1982 a 1988.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Informe sobre la Situación Económica, las Finanzas y la Deuda Pública. Información trimestral de 1982 a 1988.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Ley Federal de Derechos. Años de 1982 a 1988.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Ley del Impuesto al Valor Agregado. Años de 1982 a 1988.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios. Años de 1982 a 1988.
- Sylos Labini, Paolo. Oligopolio y Progreso Técnico. Ediciones Oikos-Tau, Barcelona, 1965.

Tanzer, Michael. Energéticos y Política Mundial. Editorial Nuestro Tiempo, México, 1975.

Tanzer, Michael. Economía Política de los Monopolios del Petróleo y Países Subdesarrollados. Ediciones Periferia, Buenos Aires, 1975.

Turner, Louis. Las Compañías Petroleras en el Sistema Internacional. Fondo de Cultura Económica, México, 1983.

Valenzuela Feijoo, José. El Capitalismo Mexicano en los Ochenta. Ediciones Era, México, 1986.

Vizzi, Raúl. Petróleo: La Crisis de los 80. Premia Editora, México, 1990.

Werrebrouck, Jean-Claude. "La Renta Petrolera sólo es una Renta Diferencial". En Investigación Económica Números 148-149, Abril-Septiembre de 1979, Volumen XXXVIII. Revista de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de México, p.p. 429-441, México, 1979.

## INDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	1
<b>I.- La Pugna por la Renta Petrolera Internacional 1859-1988.....</b>	<b>6</b>
1- Del Trust de la Standard Oil a las Guerras Comerciales.....	6
1.1 Orígenes de la Industria Petrolera.....	6
1.2 La standard Oil de Rockefeller.....	7
1.3 Rusia como Nuevo Productor de Petróleo.....	8
1.4 La royal Dutch-Shell.....	9
1.5 Las Nuevas Compañías Americanas.....	11
1.6 La disolución de la Standard y la era del automóvil.....	12
1.7 Política y Petróleo ante la 1ª. Guerra Mundial.....	13
1.8 Las Guerras Comerciales en la Década del Veinte.....	15
2- Del Cartel de las Grandes Compañías a la Competencia Empresarial en el Mercado Mundial.....	17
2.1 Los Acuerdos de Achnacarry y el Nacimiento del Cartel.....	17
2.2 Las Concesiones en los Nuevos Países productores.....	19
2.3 La Situación ante la 2ª. Guerra Mundial.....	20
2.4 El Cartel y los Precios del petróleo en la Posguerra.....	21
2.5 El Cartel y los Países Productores de Petróleo.....	23
2.6 Las Nuevas Compañías Petroleras.....	26
2.7 Los Acuerdos de Participación.....	27
3- De la Administración de los Precios de la OPEP a los Nuevos Países Productores.....	29
3.1 La Irrupción de la OPEP en la Industria Petrolera.....	29
3.2 La Crisis Petrolera de 1971 a 1973.....	31
3.3 Nacionalizaciones y Acuerdos de Participación en los Consorcios Petroleros.....	34
3.4 La Era del Control del Mercado por parte de la OPEP.....	37

3.5 El Nuevo Panorama en el Mercado Mundial del Petróleo en los Ochenta.....	39
<b>II.- La Renta Petrolera. Cuestiones Conceptuales.....</b>	<b>47</b>
1- La Teoría de la Renta de la Tierra.....	47
1.1 La Renta en David Ricardo.....	47
1.2 La Renta Diferencial en Marx.....	50
1.3 Renta Diferencial y Precio.....	52
1.4 La Renta Absoluta.....	57
1.5 Valor y Precio del Producto Agrícola.....	60
1.6 El Precio Regulador de Mercado.....	66
2- La Renta y la Actividad Petrolera.....	71
2.1 Proceso de Producción y Proceso de Extracción.....	71
2.2 El Carácter no Renovable de los Recursos Naturales.....	72
2.3 La Sustituibilidad entre Energéticos.....	73
2.4 Regalías y Renta Absoluta.....	75
2.5 Renta Diferencial y Tipos de Renta Petrolera.....	77
2.6 Algunas Características de las Corporaciones Petroleras.....	80
2.7 Los Precios y el Oligopolio.....	82
2.8 El Precio Regulador en la Era del cartel de las Grandes Compañías.....	83
2.9 El Precio Regulador a partir del Control de la OPEP.....	85
3- El Estado y la Economía.....	89
3.1 El Estado Intervencionista.....	89
3.2 La Crisis del Capitalismo y la Crisis Fiscal del Estado.....	91
3.3 La Administración de la Crisis.....	93
<b>III.- Generación, Apropriación y Uso de la Renta Petrolera.....</b>	<b>98</b>
1- La Generación de la Renta Petrolera.....	98
1.1 Cuestiones Metodológicas.....	98
1.1.1 La Rotación y el Ciclo del Capital.....	98

1.1.2 La Depreciación para fines fiscales y el uso del crédito.....	100
1.1.3 Excedente y Renta Petrolera.....	102
1.2 Ingreso y Egreso de PEMEX.....	108
1.2.1 Los Ingresos de Petróleos Mexicanos.....	108
1.2.2 Los Egresos de Petróleos Mexicanos.....	111
1.3 La Situación Financiera de PEMEX.....	113
1.3.1 Los Resultados Financieros de Petróleos Mexicanos.....	113
1.3.2 El Balance General de PEMEX.....	115
1.3.3 La Depreciación y Amortización de los Activos Fijos de PEMEX.....	120
1.3.4 El Capital en Operación y la Ganancia del Capital de PEMEX.....	126
1.4 La Renta Petrolera.....	132
1.4.1 La Renta Petrolera como Remanente.....	132
1.4.2 La Renta Petrolera como componente del Precio Internacional.....	133
1.4.3 La Renta Petrolera por consumo interno de hidrocarburos.....	137
1.4.4 La Renta Petrolera y el uso del excedente.....	139
2- La Apropiación de la Renta Petrolera.....	142
2.1 Las contribuciones directas de PEMEX.....	142
2.1.1 El derecho por extracción de hidrocarburos.....	142
2.1.2 Otras Contribuciones directas y la lógica de la imposición a PEMEX.....	146
2.2 Los Impuestos Indirectos.....	149
2.2.1 El Impuesto al Valor Agregado (IVA).....	149
2.2.2 El Impuesto Especial sobre Producción y Servicios.....	151
3- El Uso de la Renta Petrolera.....	155
3.1 La Balanza de Divisas de PEMEX.....	155
3.1.1 Fuente y Uso de las Divisas.....	155
3.1.2 La Política de Ahorro de Divisas de PEMEX.....	156
3.2 Deuda Externa Total y Balanza de Pagos.....	161

3.2.1 La Deuda Externa Total de México.....	161
3.2.2 La Balanza de Pagos de México.....	163
3.3 Deuda Pública Externa y la Transferencia de Recursos.....	165
3.3.1 El Saldo de la Deuda Pública Externa de México.....	165
3.3.2 El Servicio de la Deuda Pública Externa y la Transferencia de Recursos....	166
3.3.3 La Renta Petrolera y el Servicio de la Deuda Externa Mexicana.....	169
CONCLUSIONES.....	173
BIBLIOGRAFÍA.....	175
INDICE GENERAL.....	183
INDICE DE CUADROS.....	187

## INDICE DE CUADROS

La Referencia es a la página anterior al lugar donde se localiza cada cuadro.

1- Flujo de Efectivo de petróleos Mexicanos.....	105
2- Ingresos del Flujo de efectivo de Petróleos Mexicanos.....	108
3- Indicadores sobre Petróleo Crudo Mexicano.....	110
4- Egresos del Flujo de Efectivo de Petróleos Mexicanos.....	111
5- Estado Comparativo de Pérdidas y Ganancias de Petróleos Mexicanos.....	112
6- Ingreso – Gasto de Petróleos Mexicanos.....	113
7- Ingreso – Gasto y Excedente de Petróleos Mexicanos.....	114
8- Balance General de Petróleos Mexicanos.....	117
9- Activo Total de Petróleos Mexicanos.....	118
10- Depreciación y Amortización del Activo Fijo de PEMEX.....	121
11- Excedente Bruto y Excedente Neto Global de PEMEX.....	122
12- Uso del Flujo Anual por Depreciación y de las Ganancias.....	124
13- Excedente Bruto y Excedente Neto de PEMEX.....	132
14- Costo de la Producción para Exportación y Renta que Genera.....	133
15- Costo del Barril de Exportación y de la Producción para Consumo Interno....	135
16- Origen y Uso del Excedente Petrolero.....	139
17- Contribuciones Petroleras del Gobierno Federal.....	142
18- Tasas Impositivas Aplicadas a PEMEX.....	143
19- Derechos sobre Hidrocarburos por consumo en el país.....	144
20- Balanza de Divisas de PEMEX.....	155
21- Renta Total Apropiada por el Gobierno Federal.....	158
22- Saldo de la Deuda Externa del Sector Público y Total de México.....	161
23- Balanza de pagos de México.....	163
24- Indicadores de la Deuda Externa del Sector Público de México.....	166
25- La Renta Petrolera y sus Usos.....	169