

La Apertura Petrolera en el Capitalismo Rentístico Venezolano: un intento de explicación

Domingo, C.
Fargier M., Mora J.
Ramírez V, Rojas A. y Tonella G.*

Introducción

Desde finales de la década de los ochenta, cuando Venezuela debió someterse a un programa de ajustes sujeto a los condicionamientos del Fondo Monetario Internacional(FMI) y del Banco Mundial(BM), el gobierno se vio precisado a tomar la decisión de abrir las puertas de la industria petrolera nacional en las actividades de exploración-producción (E&P) a la inversión privada. Pero esa decisión no se adoptó en 1989 cuando se tomaron algunas medidas tendentes a cortegir desequilibrios macroeconómicos básicos de la economía venezolana. La apertura petrolera sólo se concretó a partir de 1992, cuando el gobierno permitió la entrada de capital privado para reactivar campos petroleros marginales o inactivos.

Pilar fundamental de¹ espacio económico venezolano¹, la industria petrolera nacional cerró sus puertas a la inversión privada en enero de 1976, fecha de su nacionalización. Desde entonces, Petróleos de Venezuela. Sociedad Anónima(PDVSA)-empresa estatal creada en 1975 para asumir el desarrollo de todas las actividades de la industria petrolera venezolana -, emprende un proceso de expansión nacional e internacional que puede ser calificado como exitoso (Mora y Espinasa, 1994). En fecha reciente, ella ocupó el segundo lugar entre las 50 empresas petroleras más grandes del mundo según una clasificación que toma en cuenta seis medidas: cantidad de reservas y producción de crudo y gas, capacidad de refinación y volumen de ventas(Petroleum Intelligence Weekly, 1994).

No obstante, a fines de la década pasada el precio internacional de petróleo había caído en una magnitud importante y el flujo de caja de la corporación, pagados los costos y deducida la renta petrolera, permitía un margen de autofinanciamiento bajo para inversiones de largo plazo. El problema se complicaba debido a que muchos campos petroleros explotados por la corporaciones taban alcanzandola madurez. Sin inversión, la producción podría sufrir reducciones del 25 % anual. Por otra parte, sobre las cuentas externas de la economía venezolana pesaba demasiado el servicio anual de. La enorme deuda contraída (USA \$ 35 mil millones, cuyo servicio consumía cerca de un tercio delas exportaciones totales y alrededor del 80% de la renta petrolera). En consecuencia, el financiamiento de PDVSA comenzó hacerse, en una cantidad cada vez más significativa, recurriendo al endeudamiento extemo(USA\$5 mil millones, aproximadamente). Prontose concluyó que "era preferible asociarse antes que endeudarse". A pesar de: todos los problemas políticos yeconómicos queel país enfrentaba entonces, os más altos dirigentes de la corporación anticipaban pocas dificultades para atraer socios extranjeros. "Cuando las compañías extranjeras realicen sus análisis deriesgo-país, indudablemente se verán atraídas porlo que Venezuela tiene para ofrecerles: acceso a recursos de hidrocarburos líquidos cas: ilimitados, cuya localización y extensión ya están claramente definidas, además de márgenes de ganancia atractivos dentro de un muco de tiempo razonable" (Roosen, 1993). La apertura petrolera venezolana se present; i entonces como una necesidad antes que una opción, y sobre esse movimiento se harán sentir paulatinamente las relaciones de fuerzas de actores internacionales y nacionales.

Esa decisión conlleva un cambio estructural en el sistema socio económico venezolano, generado por la interacción de los actores y sus diferentes percepciones de la situación. Por tanto, el objetivo del presente trabajo es el de tratar de interpretarlas estrategias de cada grupo de actore que

* Profesores e investigadores de la Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela. Facultades de: Ciencias Económicas y Sociales, Ingeniería e Ingeniería Forestal.

¹ Debido a su contribución con el PIB (14 %, en promedio, entre 1950 y 1990) y sobre todo al valor de sus exportaciones (77 % del total) y el consiguiente financiamiento de las importaciones

intervienen directa e indirectamente en la apertura petrolera venezolana. El es parte de un estudio más amplio que analiza el sistema socio-económico de Venezuela usando un modelo de simulación². En su primera parte, este trabajo intenta describir la apertura petrolera venezolana al capital privado como un proceso complejo que interrelaciona aspectos económicos, jurídicos, empresariales y políticos. En la segunda parte, se tratan de exponer las estrategias y tácticas principales de los actores internacionales y nacionales comprometidos directamente en el proceso. Se intentará analizar el rol de cada uno de esos actores. Cada uno de ellos además de cumplir una función específica o normal (por ejemplo, la de producir bienes y servicios en el caso de los empresarios o la de contribuir con sus trabajos en el caso de los trabajadores) tienen sus estrategias, es decir, objetivos, expectativas, proyectos, etc. Por otra parte, tienen tácticas sobre cómo lograr las estrategias seleccionadas en base a la percepción de la salida del comportamiento del sistema. En la tercera parte, se intentan explicar las motivaciones, intenciones o proyectos de los actores directos y de otros indirectos que se pueden encontrar en lo que se ha convenido denominar el capitalismo rentístico venezolano (Mommer, 1989). Se presenta además un ejemplo de escenario posible sobre el futuro de la apertura petrolera venezolana. En las conclusiones se aportan algunos elementos críticos.

1 El Proceso de Apertura Petrolera

1.1 El Desarrollo del Proceso y sus Formas

Desde el inicio de la apertura petrolera venezolana al capital privado, existía la convicción internacional de que todos los pasos que pudieran darse en ese sentido no eran sino etapas preparatorias del terreno para culminar asociando al capital extranjero con PDVSA en la E&P de petróleos convencionales.

Los contratos de servicio para reactivar campos petroleros inactivos, al igual que los acuerdos sobre petróleos pesados, son vistos por muchas compañías como el primer paso para celebrar eventuales acuerdos de producción compartida en campos de crudos livianos. (Petroleum Intelligence Weekly, 1993)

No es pues una decisión depolítica petrolera aislada ni compromete a actores nacionales solamente la aprobación que la mayoría parlamentaria del Congreso venezolano dio el 14 de julio de 1995 al marco de condiciones para la celebración de los convenios de asociación entre PDVSA y el capital privado a fin de explorar y explotar hidrocarburos. Al contrario, se trata de la tercera etapa de un proceso en el que confluyen proyectos empresariales internacionales y nacionales y posturas políticas de actores nacionales. Su primera etapa se puede ubicar en 1992, cuando el Ministro de Energía y Minas de Venezuela (MEM), Alirio Parra, acuerda celebrar la primera ronda para efectuar convenios operativos o contratos de servicio a fin de explotar campos petroleros marginales o inactivos. La segunda acontece en 1993, al celebrar el MEM la segunda ronda para explotar el mismo tipo de campos y al otorgar el Congreso de la República de Venezuela la autorización para celebrar los convenios de asociaciones estratégicas para explorar y explotar gas libre y petróleos pesados y extrapesados.

Como se ve, ese proceso asume ciertas formas jurídicas. En efecto, tomando en cuenta instituciones y disposiciones legales vigentes, los derechos y obligaciones de los actores se manifiestan en general bajo la forma jurídica contractual y en particular bajo la figura de la sociedad. Cada convención o autorización legislativa para que se celebren esos contratos supera a las anteriores tanto en los derechos otorgados al capital privado como en los tipos o clases de hidrocarburos que constituyen su objeto. Entre otros, y con cierta cautela y mucha ambigüedad de parte de algunos de los actores nacionales del proceso debido a la importancia de la industria petrolera en Venezuela, poco a poco se irá delineando el deseo de los empresarios petroleros de limitar la competencia jurídica del Estado para ejercer en el ámbito económico-fiscal el derecho de propiedad pública de los yacimientos de hidrocarburos. Ese proceso contiene pues una forma económica que se expresa en esencia en un nuevo esquema económico de reparto o distribución de la renta petrolera entre el Estado y el capital petrolero (Mora, 1995a). Pero además en su desarrollo se perciben actitudes y posturas que se corresponden esencialmente con las mismas prácticas puestas en funcionamiento en casi todas las partes del mundo globalizado actual: desregulación, desreglamentación, en una palabra: desestatización.

² Domingo C., Fargier M., Mora J., Ramírez V., Rojas A. y Tonella G. "Modelo Económico y Social de Venezuela". Informe técnico 95-04. Mérida, Universidad de Los Andes-CESIMO, Noviembre 1995.

1.2 Primera Etapa: convenios operativos

Entre 1992 y 1993, el MEM licitó en dos rondas un conjunto de áreas petrolíferas entre diversas empresas para reactivar campos inactivos y marginales de la industria petrolera venezolana. Se suscribieron 13 convenios o contratos operativos entre las filiales petroleras de PDVSA (Maraven, Lagoven y Corpoven) y unas 23 empresas, una de ellas nacional (Vinncler). La finalidad de esos convenios es la de producir durante un plazo de 20 años unos 90 mil barriles diarios (MBD) de crudos medianos y livianos a partir de finales de la década de los años noventa. En 1995, esa cantidad se ha reestimado en 400 MBD (alrededor del 8 % del total esperado de producción para el 2000). En tales convenios, las empresas privadas no actúan más que como simples contratistas de las filiales de PDVSA: Lagoven, Maraven y Corpoven. Por tanto, extraído el crudo, su comercialización corre por cuenta de las filiales. Estas se comprometen a resarcir a las operadoras por sus costos y gastos, amortización del capital y una ganancia razonable, establecida contractualmente, y a cancelar al Estado los impuestos correspondientes (la regalía y el impuesto sobre la renta). El MEM garantizó además a las compañías extranjeras que la producción de los campos marginales no se verá afectada por las cuotas de la OPEP. En caso de que eso ocurra, PDVSA continuará aceptando el "crudo protegido" y hará las reducciones necesarias en su propia producción. (Petroleum Intelligence Weekly 1992a)

Se manifiesta así, aunque de manera tímida, ciertamente, el primer movimiento concreto para tratar de sentar las premisas de un nuevo esquema económico de distribución de la renta petrolera. En efecto, mientras que PDVSA está sometida al pago de una regalía del 16,66 % y a la tasa impositiva equivalente al 67,7% de sus beneficios netos por las actividades que ejecuta sola, las ganancias netas de las empresas que realizan los contratos operativos están sujetas a la misma tasa máxima con la que se grava a partir de 1994 a los contribuyentes ordinarios: 34%. El argumento jurídico utilizado para ese tratamiento impositivo es que esas operadoras no realizan sus beneficios en actividades petroleras, sólo presta el servicio de explotación. Pero además, a las filiales de PDVSA se les acordó el pago de una regalía disminuida por el "petróleo marginal u operativo".

Andrés Sosa Pietri, ex-presidente de PDVSA durante el período precedente (1990-1992) al otorgamiento de los primeros convenios operativos por parte del MEM, expresa su desacuerdo con esos convenios en los términos siguientes:

Dejar la producción de petróleo, que puede hacer PDVSA con los recursos humanos y técnicos disponibles, en manos de terceros, es condenar a PDVSA a un papel secundario como empresa. En lugar de ser PDVSA una compañía fuerte, integrada verticalmente en las tres dimensiones del negocio, una empresa global, la convertiríamos en una sociedad débil, pequeña, en una agencia gubernamental que cumple una función, la cual, en realidad, corresponde al Ministerio de Energía y Minas. (Sosa Pietri, 1993)

A pesar de esa desavenencia, el MEM celebró la primera ronda para explotar los campos marginales. Se hizo uso, por primera vez, del artículo 5° de la ley de nacionalización, que establece ciertamente la posibilidad de que el Ejecutivo Nacional o PDVSA puedan celebrar convenios operativos para realizar las funciones de la corporación. Pero el objetivo de esa apertura que permite la inversión directa de capital privado en las actividades de producción de petróleo del territorio venezolano no era sólo la explotación de campos inactivos o marginales, este no era más que el paso inicial de una estrategia mayor de los actores involucrados: la apertura de las actividades de E&P de crudos convencionales a la inversión privada. Desde un punto de vista práctico, de estrategia empresarial, se puede afirmar que los contratos operativos fueron una especie de peaje que el capital petrolero privado ha debido pagar para lograr su acceso a la E&P de petróleos medianos y livianos del territorio venezolano. Según comentó entonces el nuevo presidente de PDVSA para el período 1992-1994, Gustavo Roosen, "la participación privada es posible también en los crudos ligeros" (Petroleum Intelligence Weekly, 1992b).

Dado ese paso, estos actores comprendieron pronto que no era necesario desregular ni desreglamentar la actividad petrolera venezolana para desestatizar y permitir la inversión directa de capital en E&P de crudos convencionales (livianos, medianos y condensados). En efecto, la misma disposición legal anterior contenía una ventana o resquicio jurídico por donde se podía intentar un paso adicional en la apertura. Para ese fin se introdujo una consulta a la Corte Suprema de Justicia venezolana a fin de que resolviera si, con el artículo quinto vigente, inmodificado, se podían celebrar "convenios de asociación" con entes privados en materia de, por ejemplo, gas natural "libre". En interpretación de esa disposición, el máximo tribunal venezolano decidió que el Ejecutivo Nacional o PDVSA podían celebrar efectivamente "convenios de asociación" con entes privados; siempre y cuando:

- 1 Se trate de casos especiales que convengan al interés público,
- 2 Se participe garantizando el control por parte del Estado y
- 3 Los convenios tengan una duración determinada.

Para su celebración, según dispone el instrumento legal, se requerirá la autorización previa de las Cámaras del Congreso venezolano en sesión conjunta, dentro de las condiciones que ellas fijen.

1.3 Segunda Etapa: convenios de asociación

Apoyada en la decisión de la Corte Suprema de Justicia venezolana, PDVSA presentó al Ejecutivo Nacional el segundo tipo de contratos, que terminaron siendo autorizados por el Congreso venezolano en septiembre de 1993³. Se trata de los denominados «convenios de asociación», mejor conocidos como asociaciones estratégicas, entre Maraven-Conoco y Maraven-Total-Itochu-Marubeni a fin de explotar y mejorar unos 200 MBD de petróleos extrapesados de la Faja Petrolífera del Orinoco (4% del total esperado para inicios de siglo) y Lagoven-Exxon-Shell-Mitsubishi, para ejecutar el proyecto Cristóbal Colón relacionado con la exploración y explotación de campos de gas libre costa afuera, realización de un complejo de licuefacción y transporte, exportación o disposición de cualquier otra manera del gas natural licuado y los subproductos obtenidos en el complejo (Mommer, 1994; Mora, 1994).

Estos tres contratos, someten los beneficios netos que puedan resultar de la comercialización del crudo mejorado y del gas licuado a la misma tasa máxima impositiva aplicable a los contribuyentes ordinarios (34%), reduciendo la parte de la renta petrolera apropiada normalmente por el Estado. Por otra parte, hacen caso omiso de las normas jurídicas que establecen la competencia de la jurisdicción nacional. En fin, limitan la soberanía impositiva nacional, asimilan el control del Estado a una participación menor al 51% y a un derecho de veto y no mencionan en ninguna cláusula, cómo podría afectar el volumen de "crudos mejorados" la cuota de Venezuela en el seno de la OPEP. En efecto, los contratos establecen:

- a) recurso al arbitraje internacional en caso de controversias o reclamos relacionados con los convenios; y,
- b) cláusulas compensatorias a cargo de Maraven y Lagoven en caso de que durante la vigencia de los convenios se llegaren a adoptar "decisiones de autoridades administrativas nacionales, estatales o municipales o de cambios en la legislación" que se traduzcan en un trato discriminatorio a los socios extranjeros.

A objeto de dar cumplimiento al requisito de control por parte del Estado, se crearon acciones privilegiadas a nombre de las filiales venezolanas, las cuales les confieren:

- a) derecho a formar parte del quórum de las asambleas de accionistas.
- b) Una especie de derecho de veto para las decisiones fundamentales y
- c) Nombrar al presidente y al gerente general de la junta directiva de la empresa.

No obstante, se establece explícitamente, asimismo, que las participaciones accionarias de Maraven y Lagoven no podrán ser superiores al 49,9% y al 49%, respectivamente, salvo que todas las acciones pasen a sus poderes.

1.4 Tercera Etapa: convenios de asociación de ganancias compartidas

A finales de 1994, bajo la presidencia de Luis Giusti (1994-1996), PDVSA presentó nuevamente al Ejecutivo Nacional y éste a través del MEM, Erwin Arrieta, al Congreso venezolano un nuevo modelo de contratos para terminar de abrir las puertas de la industria petrolera al capital privado: "marco de modelo de convenios de asociación para explorar y explotar hidrocarburos", conocidos en la jerga petrolera como "contratos de ganancias compartidas". Ese modelo terminó siendo autorizado por la mayoría parlamentaria del Congreso venezolano el 4 de julio de 1995 bajo la denominación de "marco de condiciones" aprobadas para la celebración de los convenios de asociación.

Los términos y condiciones jurídicos y económicos fundamentales de ese marco son los siguientes:

³ Gaceta Oficial de la República de Venezuela. Caracas, 9 de septiembre de 1993. En este momento, Venezuela se encontraba en una situación política muy difícil: un presidente interino, Ramón Velázquez, había sustituido al presidente electo, Carlos Andrés Pérez, quien había sido suspendido del cargo bajo acusaciones de manejos dolosos de los dineros públicos

1 PDVSA designará a una de sus filiales (responsabilidad que recayó en la antigua CVP) para licitar 10 áreas geográficas específicas, que comprenden la máxima extensión de tierra venezolana licitada para E&P de crudos convencionales después de la Segunda Guerra Mundial (cerca de 18 mil kms²), entre inversionistas calificados (financiera y técnicamente) a fin de seleccionarlos y celebrar con ellos convenios de asociación.

2 El objeto de esos convenios son las actividades relacionadas con la exploración y la explotación de yacimientos de hidrocarburos ubicados en las áreas específicas dentro del área general determinada a la filial por el Ejecutivo Nacional a través del MEM, así como las actividades relacionadas con el transporte por vías especiales, almacenamiento y comercialización de la producción obtenida en las áreas y la correspondiente distribución de beneficios derivados de la comercialización.

3 Para cumplir con el requisito legal del control estatal, se crea un comité de control, conformado por igual número de miembros de cada una de las partes. A su consideración se someterán las decisiones fundamentales de interés nacional relacionadas con la ejecución del convenio. Su presidencia será asumida por un miembro de la CVP.

4 Antes de iniciar las actividades del convenio, los inversionistas seleccionados y CVP u otra filial de PDVSA, constituirán una sociedad mixta. Su capital se repartirá entre los socios: 35% para la filial y 65% para el inversionista. La participación de la filial se hará mediante acciones doradas, las cuales confieren prerrogativas a sus representantes en el seno de la asamblea y junta directiva de la empresa. Esta sociedad será la responsable por sí misma o por terceros de dirigir, coordinar y supervisar las actividades de exploración, producción, transporte y comercialización de los hidrocarburos que se extraigan durante el plazo de 20 años, prorrogable por 10 más.

5 Los inversionistas privados asumen por su cuenta el riesgo de explorar las áreas específicas, divididas en bloques, en un plazo acordado convencionalmente (hasta 9 años); pero, el área de exploración se reducirá a menos que el Comité de Control apruebe un plano adicional de exploración.

6 Para efectos de producción de crudos convencionales (livianos, medianos y condensados) en áreas de desarrollo, los socios crearán un consorcio. En él, la filial de PDVSA adquirirá una participación cuyo monto estará ubicado entre 1% y 35% del capital necesario para financiar ese desarrollo. Se estima que la producción total de "crudos consorciados" pueden llegar a unos 500 MBD a principios de la próxima década (10 % del total esperado). Sin embargo, en caso de que se requiera reducir la producción de ese petróleo, debido a compromisos internacionales de Venezuela, los "consorciados" podrán exigir como compensación una extensión del plazo para producir el volumen así reducido.

7 De los ingresos brutos que llegare a obtener el consorcio se deducirán los costos operativos, la depreciación y los impuestos aplicables (la regalía particularmente). Del remanente, antes del impuesto sobre la renta, se pagará a la filial, para ser transferido al Estado, previa deducción de gastos de la filial, una Participación del Estado en las Ganancias (PEG). El límite inferior de la PEG será fijado por los mismos inversionistas en la licitación, pero nunca podrá exceder el 50 % de las ganancias antes del impuesto sobre la renta del consorcio. El beneficio neto, luego de pagar el impuesto sobre la renta, se compartirá entre los consorciados de acuerdo a su participación.

8 Las controversias que puedan suscitar se en materias que no sean de la competencia del comité de control y que no puedan resolverse por acuerdo entre las partes estarán sometidas al arbitraje.

Obviamente, este marco de modelo de convenios para celebrar contratos de asociación de ganancias compartidas representa un avance significativo para el Estado venezolano en comparación con su situación en los convenios de asociaciones estratégicas. Acá se someten los beneficios esperados a la misma tasa impositiva aplicable a los hidrocarburos en Venezuela, incorporando adicionalmente la PEG; no se incluye cláusula compensatoria alguna y se establece explícitamente el compromiso político que tiene contraído Venezuela, entre otros, con la OPEP. Pero:

a) Se persiste en la práctica de desestimar a los potenciales inversionistas nacionales interesados en la E&P, al incluir una cláusula según la cual "en caso de existir oferta nacional comparable a ofertas internacionales en costo, calidad y tiempo de entrega, se dará preferencia

a la oferta nacional". Relegada há que dado pues la política económica según la cual hay que "proteger a las industrias jóvenes", mientras alcanzan niveles internacionales de competitividad.

b) Los plazos de exploración y producción son superiores a las disposiciones concretas de la Ley de Hidrocarburos que establecen límites máximos de 5 años para el período de exploración y 20 para el de explotación en los contratos de empresas mixtas. Por excepción, estas disposiciones legales permiten extender el plazo de explotación hasta 10 años más, pero sujeto a la autorización del Congreso Nacional y no por acuerdo entre las partes como lo estipula este marco de condiciones.

c) Si bien es cierto se introdujo la PEG y se someten los beneficios a la legislación aplicable a PDVSA, es preciso tener en cuenta que se prevé explícitamente la posibilidad de rebajar la regalía "en cualquier momento" y que la PEG será objeto de licitación y "nunca" podrá exceder el 50 % de los beneficios netos antes de impuesto sobre la renta.

Una acreditada publicación internacional señalaba recientemente, antes de conocerse la redacción final de los contratos:

siguiendo los reclamos de las compañías los términos pueden ser ligeramente suavizados, en el sentido que la contabilidad posiblemente les sea permitido llevarla en dólares, se concedieron algunas exenciones de impuestos a las ventas y términos ligeramente más generosos de la regalía. (The Economist, 1995)

Por otra parte, el tratamiento que se le da a la PEG es el de un pago realizado al Estado (retribución patrimonial) en contrapartida de los derechos cedidos sobre los hidrocarburos, valga decir, por la venta de las reservas si resultan explotables comercialmente.

d) El comité de control es una figura discutible que sustituye "contractualmente" el control del Estado en estos convenios de asociación.

e) No hay una sola disposición en este marco de condiciones que obligue a los consorciados a refinar un sólo barril de petróleo en 1 a las refinerías nacionales y/o internacionales de PDVSA.

A comienzos de 1996 se licitaron las diez áreas correspondientes entre más de 70 empresas pre-calificadas y se adjudicaron ocho áreas entre igual número de consorcios y/o empresas: Mobil-Veba-Nippon, Conoco, Elf-Conoco, Enron-Inelectra, BP-Amoco-Maxus, Pérez Companc, Amoco, L-L&E-Norcen-Benton. Entre estas empresas, una sola es nacional: Inelectra.

En total, se estima que el proceso de apertura petrolera venezolana atraerá inversiones privadas directa, extranjeras en su gran mayoría, por un monto cercano a los USA \$ 25 mil millones en los próximos diez años (40% de los planes de negocios de PDV SA), siempre que resulten comercialmente atractivas las reservas halladas por las exploraciones de gas, crudos pesados y extrapesados y convencionales. De esos capitales se espera que produzcan un poco más del 20% de los 5 MMBD que se estima extraer del subsuelo venezolano el año 2000.

2 Actores del Proceso de Apertura Petrolera

Hasta ahora se ha afirmado que los actores internacionales y nacionales participantes en el proceso de apertura petrolera en Venezuela han hecho sentir sus relaciones de fuerzas. Pero no se ha hecho explícito cuáles son esos actores ni sus estrategias y tácticas. Siguiendo la tesis según la cual Venezuela es un caso atípico de capitalismo rentístico, los actores directos del proceso de apertura petrolera pueden clasificarse en tres grupos:

2.1 Rentistas o Propietarios de los Hidrocarburos

Están constituidos por el Estado venezolano, sus socios del cartel de la OPEP y en cierta medida otros países exportadores de hidrocarburos, propietarios del recurso. Sus representantes generales son los gobiernos de esos Estados y sus representantes particulares son los Ministros del ramo. Sus funciones normales son diseñar la política de hidrocarburos y controlar y supervisar su ejecución. Estos actores perciben renta sin realizar actividad productiva alguna, por el mero derecho de ser propietarios de la tierra que contiene el recurso. Sus estrategias generales, puestas en práctica a través de decisiones políticas nacionales o resoluciones de la OPEP, consisten en percibir el máximo de renta, conservando el recurso el mayor tiempo disponible. Pero el manejo eficiente de esa combinación de factores depende del tamaño de los recursos y de las expectativas futuras. Por eso desean celebrar contratos de E&P de corta duración con las empresas petroleras. El riesgo que perciben y tratan de calcular es que si los precios son muy elevados fuentes alternas de energía (nuevos y acimientados o

energía de otro tipo) los harán caer y por tanto la renta. Su táctica consiste entonces en intentar mantener precios altos y producción baja, pero sin exagerar esta política que puede desplazar capitales hacia el ahorro de energía o desarrollo de fuentes alternas. Los rentistas pueden competir entre sí en busca de empresas petroleras que exploten su recurso, pero también pueden llegar a acuerdos para elevar o mantener precios y restringir la producción (OPEP). Los argumentos morales esgrimidos son la conservación del recurso para las generaciones futuras y la presentación del empresariado petrolero como depredador de recursos naturales no renovables y contaminador del medio ambiente.

2.2 Empresas Petroleras

Entre las empresas petroleras se incluyen PDVSA y las grandes corporaciones petroleras internacionales. Son ellas quienes se articulan mediante el mercado que determina los precios por los mecanismos de oferta y demanda. Sus representantes son los empresarios petroleros y más propiamente los altos ejecutivos de esas empresas, conocidos en la jerga comercial anglosajona actual como los CEO (Chief Executive Officer). Actúan en un sistema de competencia y sus beneficios dependen de su eficiencia y de su habilidad de mercadeo, aunque no descartan medidas proteccionistas y tácticas monopolísticas (por ejemplo, integración vertical de todas las fases de la industria) que les den ventajas económicas. Su estrategia general es lograr máxima producción a costos mínimos para competir con otros empresarios y aumentar el tamaño y poder del mercado y de su empresa. Su táctica fundamental es lograr acceso a las reservas mediante convenios (contratos o asociaciones) de E&P de larga duración con los rentistas que les garanticen amplia libertad para decidir el tamaño de su producción y pago mínimo de renta. Su tarea empresarial normal reside en explorar, producir y mercadear crudo y productos, optimizando costos para obtener ventajas en un mercado internacional competido que fija los precios según los mecanismos de oferta y demanda.

Se ve claramente su oposición con los rentistas. Aunque la competencia entre empresarios (petroleros o no) puede ser feroz están todos tácita o explícitamente aliados (cartel petrolero de 1928) contra los rentistas (Agencia Internacional de la Energía de 1975) en su defensa de la máxima libertad de acceso a los recursos naturales no renovables, plazos largos de explotación y pago mínimo de renta. Sus argumentos morales son el progreso material y la presentación del rentista como un parásito que los obstaculiza.

A partir de las nacionalizaciones o participaciones mayoritarias de los Estados miembros de la OPEP en sus respectivas industrias nacionales, ocurridas en la década de los años setenta, el capital petrolero internacional se escinde en dos grandes grupos de empresas: corporaciones petroleras públicas con grandes reservas (tipo ARAMCO, PDVSA o PEMEX) y otras públicas o privadas que no las tienen (tipo Total, Exxon o Shell), pero que dominan la tecnología y el acceso a los mercados. Al caer brutalmente los precios internacionales del petróleo en 1986, comienza la recomposición o reestructuración de la industria petrolera internacional. De un lado continúan apareciendo las empresas petroleras que dominan la tecnología y el acceso a los mercados, pero que disponen de fuertes sumas de capital del otro se encuentran las empresas públicas petroleras con fuertes reservas pero con capital y tecnología limitadas.

Al igual que todas las empresas públicas petroleras de los países miembros de la OPEP y de otros que no lo son, PDVSA es, evidentemente, una empresa capitalista. Pero una empresa capitalista propiedad del Estado rentista. Esta condición sui generis da origen a conflictos, indefiniciones, confusiones y errores de interpretación (Mora, 1995b) cuando se juzgan actitudes y posiciones en las políticas económicas de los actores.

Por ser una empresa petrolera, tiene contaminación rentística. Aunque en Venezuela ha sido baja debido a los elevados impuestos, heredados de la época de las ex-concesionarias, es comprensible que se apropie también de renta, dando una ganancia mayor que la media normal de una empresa capitalista cualquiera. Es un dicho conocido que "el mejor negocio del mundo es una empresa petrolera bien administrada, el segundo es una empresa petrolera mal administrada". Las grandes corporaciones petroleras difícilmente reportan pérdidas o quiebran.

Por otra parte PDVSA es una gran empresa, la mayor del país en capital y ventas y una de las mayores del mundo, como se dijo. Su organización interna, capacitación del personal, táctica internacional de expansión, planificación y nivel de salarios son los de una corporación petrolera internacional.

La principal contradicción es que está insertada en un país capitalista-rentista incluido en un cartel internacional. Para más complicación este cartel está dominado por los estados árabes comprometidos en luchas internas y con sus clientes (países desarrollados), con problemas distintos n

los de Venezuela. Esto somete a la empresa acotadas de producción y precio, fijados por fuerzas ajenas a los intereses empresariales. La planificación se hace difícil y a veces imposible.

Adicionalmente, los empleados de la empresa sufren todas las presiones que implica el monopolio del empleador. Se los puede someter a todas las exigencias de la gerencia: traslados, evaluaciones, amenaza de despido. Los soportan por los altos sueldos y porque el monopolio hace difícil continuar con la profesión en el país.

Los CEO de PDVSA sufren su dependencia del gobierno que puede despedirlos, no renovarles el período de dirección e interferir en decisiones internas de la corporación. Es importante hacer notar que el período de dirección de estos CEO es de dos años solamente. Su trabajo es fuerte y de gran responsabilidad pero ven que la recompensa principal en poder y prestigio la reciben los funcionarios políticos que distribuyen la renta que a su modo de ver, genera la empresa. Por lo demás el gobierno estrangula a la inversión que todos desean para expandir la empresa.

2.3 Los capitalistas-rentistas

Estos actores se han desarrollado principalmente en los países en que el estado petrolero rentista ha realizado una política de desarrollo capitalista apoyada en la renta petrolera. Tal es el caso de Venezuela donde se ha organizado un sistema distributivo controlado por los funcionarios del estado y los políticos que han adquirido poder con una gran variedad de formas de distribuir la renta petrolera. Ello ha conducido a la formación de sectores empresariales (Fedecámaras, Conindustria, Consecomercio, Cámara Petrolera de Venezuela, PYMI) y trabajadores (CTV, CUTV, colegios y gremios profesionales) que los representan, semejantes a los de la mayoría de los países capitalistas pero su retribución depende en mayor medida de la renta petrolera.

Estos sectores tienen estrategias muy ambiguas e incluso contradictorias: compiten, como en todo sistema capitalista por apoderarse del valor agregado de la producción, pero también compiten por apoderarse de la renta que distribuyen el estado y los políticos.

En el caso de las empresas, entre las que se encuentran también filiales de grandes corporaciones internacionales (tipo General Motors o Procter and Gamble):

i Compiten en el mercado, pero como se trata de un capitalismo subvencionado por la renta petrolera, no son competitivos con las empresas de otros países y requieren de protección con medidas que restrinjan o graven las importaciones. No tienen por ello impulsos de mejora de calidad y competitividad.

ii Debido a la renta que reciben del Estado (mediante sobrevaluación de su moneda que les facilita la importación, bajos impuestos, subsidios y transferencias) tienen beneficios altos comparados con los de los países desarrollados. No sienten pues impulso por optimizar los procesos productivos.

iii Su estrategia interna es la lucha por la mayor participación en la renta mediante contactos con el gobierno y por el control del mercado interno en los sectores o secciones del proceso productivo que dan los mayores beneficios. Por esto son selectivos (y también compiten entre ellos) en la aplicación de medidas de protección. Por ejemplo, un productor de envases de vidrio puede pedir aranceles altos a importaciones de esos envases; un productor de bebidas los pedirá bajos y al mismo tiempo altos para las bebidas importadas. Aún en el mercado interno la competencia puede ser mitigada si los productores son pocos y pueden llegar fácilmente a acuerdos. La competencia por influencias en el gobierno es fuerte pero no visible.

iv Esta forma de apoderarse del mercado interno hace que los grupos empresariales sean muy diversificados pero con una producción fragmentada en cada bien o servicio, que debe complementarse con importaciones en muchas fases del proceso productivo.

Todo lo anterior hace que este último grupo de actores use tácticas para obtener una renta petrolera elevada (altos impuestos a la empresa petrolera) pero bajos impuestos internos. La productividad tanto de los empresarios como de los trabajadores es baja comparada con los patrones internacionales. La moral del actor capitalista-rentista es compleja y generalmente ambigua. Por una parte está junto al rentista como defensor nacionalista de la renta y la conservación de recursos. Por otra parte se opone al gobierno en su tendencia a mantener empresas públicas que califica de ineficientes aunque se beneficia por sus bajos precios. Su justificación es que está constrouyendo una estructura industrial capitalista productiva, pero reclama ayudas y protecciones que son incompatibles con un

capitalismo normal. Critica el gasto público y vive de él. Se alía al gobierno en cobrar altos impuestos al empresario petrolero, pero los exige bajos para él.

La función normal de cada uno de estos sectores es similar a las funciones que cada uno de ellos tiene en cualquier país, pero se diferencian en su concepción "natural" de sacarprovecho de la máxima renta petrolera posible.

3 La Apertura según los Diferentes Actores

Como se vio en la primera parte, la situación interna de PDVSA, la presión de las transnacionales con hambre de reservas petroleras para explotar y la situación financiera crítica del gobierno son los elementos básicos que han llevado al proceso de apertura petrolera en Venezuela. Nada es tan difícil en los análisis de un proceso económico como describir las estrategias (objetivos, expectativas, proyectos) y tácticas de los actores pero también es cierto que sin información sobre ellos todo análisis se vuelve una irrelevante correlación de datos. A pesar de esto, algo se puede decir a modo de hipótesis o conjetura sobre cómo ve y qué busca cada actor en ese proceso de apertura.

3.1 La Apertura según el Rentista o Gobierno

El gobierno actual de Venezuela se encuentra en un serio dilema económico y político. Casi toda medida que a un plazo largo puede producir un crecimiento sostenido en un contexto de equilibrios macroeconómicos tiene alto costo político a corto plazo. Si elimina el control de precios se dispara la inflación. Si elimina el control de cambios se volatilizan las reservas en divisas y se para la industria. Si privatiza masivamente las empresas estatales produce desocupación y aumentos de precios de los productos de las empresas privatizadas. Para que entre el capital extranjero tiene que sacrificar beneficios sociales de los trabajadores. Por eso es tan difícil tomar decisiones. Pero eso es de hecho seguir viviendo en un rentismo declinante con un aumento paulatino de la desocupación y una caída del ingreso real de los trabajadores. La única salida viable es la de la apertura petrolera. Y debe ser la de los crudos medianos y livianos. Los inversionistas extranjeros no quieren empresas con déficits, formar pequeñas empresas agobiadas de prestaciones con personal protegido y poco eficiente, ni si quiera pozos petroleros agotados, gas y petróleo extrapesados. Pero si están dispuestos a asociarse para explorar áreas promisorias en un país que no tiene el hielo de Alaska y Siberia, el azufre de Kazakstan, los nativos hostiles de Nueva Guinea, los guerrilleros de Angola y Colombia, los conflictos con China de Vietnam y las exigencias burocráticas de Rusia y China, todos estos lugares en los cuales se está explorando heroicamente (TIME 20/6/94).

PDVSA con su proposición le señala al gobierno la única salida posible. Con la proposición de las empresas mixtas filial-transnacional, el gobierno pierde mucho de su control sobre las reservas: los contratos de exploración son largos, las áreas amplias, el gobierno no cobra por permitir la exploración, no se reserva ninguna de las áreas exploradas, las disminuciones de producción por compromisos internacionales (OPEP) se deben compensar con más explotación futura o las asume PDVSA. Pero PDVSA asegura al gobierno que de otra manera no se atraen inversiones extranjeras. De todos modos se dice: no hay peligro. ¿No tiene acaso la filial de PDVSA la última palabra en la solución de cualquier desacuerdo? Aunque tenga el 35% de las acciones tiene más del 50% de los votos. ¿Qué más se puede pedir? ¿No es acaso PDVSA una compañía venezolana y estatal? No danará al país y al Estado. El gobierno, apurado por el déficit fiscal y preocupado por el estancamiento de la economía no tiene otro remedio que aceptar. Puede pensar que aún mantiene el control político sobre PDVSA, puede nombrar su directorio. ¿Pero qué puede hacer un nuevo directorio ante la voluntad de toda la empresa?

Por otra parte, Venezuela con su cierre y sus controles tiene una pésima reputación internacional en un mundo de países desarrollados que predicen el liberalismo (aunque practiquen el proteccionismo en muchos casos). La apertura mejorará esta imagen y tal vez vengan inversionistas en otras ramas. Los políticos, uno de los representantes de los rentistas, cuyo mérito principal ha sido distribuir renta sueñan con recuperar, aunque sea sólo en medida restringida, esta privilegiada función. Por lo demás el organismo de control de la renta, el MEM, se halla reducido en capacidad técnica y recursos. No se hallan condiciones de elaborar un plan alternativo con más ventajas para el rentista. Por otra parte, PDVSA ha declarado que no puede afrontar por sí sola el riesgo de nueva exploración y realizar nueva producción en mayor escala sin una drástica reducción de su contribución fiscal.

No es raro pues que el rentista haya cedido con la esperanza de que puede controlar aún a la empresa, de pactos con otros países y de tiempos mejores en que los precios suban y se recupere el ingreso petrolero. Se afrontará además el peligro de exigencia de baja de impuestos por las nuevas empresas (que ahora tienen en PDVSA un aliado nacional) y de conflictos con la OPEP si se realiza un alza sustancial de la producción.

3.2 La Apertura según el Empresario Capitalista

3.2.1 PDVSA

Con la apertura PDVSA buscas in duda un control más efectivo de las reservas petroleras a través de contratos a largo plazo con las nuevas empresas. Además aumenta la producción y expande sus negocios sin grandes inversiones. Por otra parte, al preferir contratos con empresas extranjeras mantiene su posición de única empresa petrolera nacional, lo cual le da una capacidad de maniobra sobre las transnacionales a través de su mayoría de votos. Frente al gobierno adquiere el poder que le da ser fuente de la renta y contar con aliados internacionales (las empresas extranjeras) para frenar al gobierno en sus exigencias rentísticas. Para los que trabajan en PDVSA 1a ventaja es terminar con el monopolio del empleador que ahora deberá competir con empresas extranjeras para retener a su personal. Esperan mejores remuneraciones o trabajo en empresas de alta tecnología consuelo de nivel internacional. Todo un mundo de desarrollo y promoción personal. Además el nuevo auge del negocio petrolero les abre posibilidades a los técnicos de abandonar PDVSA y formar empresas de servicios que a partir de entonces no estarán sometidas al cliente único.

La principal desventaja o riesgo es que se permite la entrada de empresas poderosas a las que no será tan fácil mantener controladas a pesar de su representación menor en el comité de control y su carácter de extranjeras. Otro riesgo a plazo más largo sería la desviación del carácter productivo de PDVSA hacia un carácter burocrático y de control de los productores transnacionales. Esto puede ocasionar reacomodaciones internas con menor poder para los técnicos de producción y refinación y mayor para los de control de los negocios, planificadores en carga de relaciones con las transnacionales. Es lógico que la estrategia de PDVSA se oriente a utilizar el doble juego en estarelación rentista-empresario extranjero para aumentar el volumen de sus negocios, el control de las reservas y el poder de la empresa.

3.2.2 Empresas petroleras extranjeras

Su ventaja es el acceso a nuevas, abundantes y relativamente baratas reservas. Los países de la OPEP controlan el 80% de las reservas y las transnacionales de los países desarrollados están buscando petróleo en todo el mundo. La apertura de Venezuela da una oportunidad importante.

Estas empresas, en el orden económico internacional, son un elemento esencial para mantener en funcionamiento toda la economía y dar tiempo a que se desarrollen aún más las investigaciones y técnicas de ahorro energético y fuentes alternativas. Gozan pues del apoyo de los gobiernos y de todos los actores económicos de los países desarrollados. Su poder de negociación, influencia en la opinión pública, apoyo político y económico de los gobiernos tiene que ser grande. Su objetivo es el ideal de pleno acceso a las reservas, producción máxima, pago mínimo de renta (impuestos, bonos, regalías) y mínima interferencia estatal en exigencias de conservación, ecológicas y laborales. El tener que tratar con PDVSA directamente y menos con el Estado rentista es obviamente una gran ventaja que le brindan los términos de la apertura. Tienen además la posibilidad de contratar técnicos nacionales y conseguir servicios de empresas nacionales que pueden ser más baratos y darle el prestigio adicional de promover el empleo y el desarrollo.

Una ventaja estratégica importante es sentar precedente para otros miembros de la OPEP y debilitar el cartel por los posibles conflictos que pueda ocasionar el aumento de la producción entre el gobierno de Venezuela y los demás miembros de la OPEP. Si esto lleva a que Venezuela salga de la OPEP, representaría un triunfo importante. La desventaja principal, como se vio en la primera parte, es cierta subordinación a PDVSA a través del control de las filiales sobre las nuevas empresas.

3.3 La Apertura según los Capitalistas-Rentistas

3.3.1 Empresarios petroleros nacionales

Son los empresarios que explotan la venta de bienes y servicios a PDVSA: asesores, investigadores, productores e importadores de insumos industriales. Además hay empresarios que explotan industrias derivadas de la producción petrolera. Para estos la ventaja de la apertura es el aumento del negocio petrolero y el fin del monopolio del cliente o proveedor único. La desventaja obvia es la introducción de nuevas empresas de servicios y de producción de derivados con alta tecnología y con la ventaja de tener sus raíces en países desarrollados.

Aunque una aspiración de los empresarios petroleros nacionales es entrar en las actividades de E&P en iguales términos que las transnacionales o aún más, en iguales términos que PDVSA no pueden hacer valer ahora esta exigencia por no tener la tecnología y el capital suficientes. Como se vio en la

primera parte, poquísimas empresas nacionales han logrado obtener contratos del proceso de apertura. Aunque esas desventajas se pueden ir solucionando, según lo antes discutido, sería difícil que PDVSA permitiera y menos aún fomentara una competencia nacional que le hiciera perder su dominio de única gran empresa petrolera nacional si se piensa que gran parte de su estrategia se basa en este hecho.

3.3.2 Empresas nacionales no petroleras

Los representantes de estas empresas, incluyendo las empresas públicas del sector no petrolero como aluminio, hierro y electricidad, tal vez piensan que la apertura petrolera incrementará la renta y el volumen general de negocios lo cual permitiría a sus empresas seguir funcionando con buenas ganancias dentro del sistema rentístico, sin necesidad de entrar en las complicaciones y riesgos de competir internacionalmente. Una desventaja es que podría abrirse una nueva época de importaciones. Pero estos empresarios tienen una gran facilidad de variar las secciones de la producción a las que se dedican y hasta de pasar de productores a importadores de productos terminados. La desventaja en el largo plazo es que se prosigue con empresas que no son viables al irse agotando la renta.

La táctica de las empresas no petroleras sería la de siempre que se cobre renta máxima y se acentúe la protección y ayuda estatales. Pueden orientarse también a actividades integradas con la industria petrolera nacional.

3.3.3 Trabajadores no petroleros y profesionales en general

Puede ser que supongan que un nuevo boom rentista aumente o detenga la caída de sus ingresos sin necesidad de cambiar sus patrones de educación y rendimiento. Ante la falta de otras formulaciones convincentes de política económica no es raro que la acepten. La desventaja a largo plazo sería la permanencia del modelo rentístico que se agotará necesariamente.

3.4 Generación de Escenarios

En la sección anterior y en ésta se presentaron las estrategias y tácticas de los actores nacionales e internacionales del proceso de apertura petrolera en Venezuela. En otro trabajo (Domingo et al, 1996) se presenta cómo a través del uso de técnicas de simulación estructural desarrolladas por algunos de los autores de este trabajo (Domingo et al, 1995) se pueden generar con el uso de la computadora escenarios para cada tipo de actores. Los escenarios que se generan son por un período de tiempo dado (por ejemplo, los próximos 20 años) y se describen como una secuencia en el tiempo de posibles estrategias. En otras palabras, es una secuencia de cambios estructurales en el tiempo. En la versión utilizada los cambios se dan debido a un conjunto de condiciones especificadas a priori por el usuario. Por eso cada actor evalúa continuamente la salida del comportamiento del sistema (o del modelo que lo representa). El proceso explora todos los posibles caminos estructurales (es decir, pasar de una estructura a otra), dada una evaluación económica del valor de cada camino. También se desarrollaron ejemplos usando nuevas técnicas computacionales como algoritmos genéticos donde las estructuras son generadas automáticamente por la computadora y no es necesario especificar a priori el conjunto de las posibles estructuras y las condiciones de cambio de una a otra.

Un posible escenario generado por la computadora para el actor gobierno (ver Domingo et al, 1996) puede iniciar el año 1992 con una estrategia populista de crecimiento del sector interno y de los servicios a una tasa superior a la tasa de crecimiento de la población, pero sin crecimiento del sector petrolero. En este caso, después de algunos años se podría pasar a una política más liberal, debido a que el déficit del gobierno crece, las reservas en moneda extranjera bajan y a que se desarrolla una espiral inflacionaria de salarios-precios. Esto implica corte de subsidios, aumento del precio de la gasolina, privatización de empresas públicas, congelación de salarios y apoyo a las empresas exportadoras. Un par de años después, se produce una recuperación económica con reducción de la inflación y aumento de las reservas, pero aun costo social elevado. No obstante, el déficit acumulado del gobierno no se reduce y por eso la política no genera crecimiento. Esta es una de las posibles alternativas analizadas por la computadora. Otra puede ser que el gobierno siga con la política populista. En este último caso, para el 2001 las reservas serán negativas, pero antes el gobierno estará en quiebra. En los experimentos realizados con esta técnica pareciera que no existen políticas exitosas sin un aumento del sector petrolero o sin un ahorro muy grande por parte del gobierno.

Los resultados completos de este proceso para el caso de la apertura petrolera venezolana y para el caso del modelo socio-económico se presentarán en otros trabajos en vías de elaboración. Aunque es difícil hacer predicciones sobre el futuro de la apertura del negocio petrolero basada en las proposiciones de PDVSA se pueden imaginar varios escenarios. Es necesario recordar que estos son sólo algunos de los posibles escenarios que se pueden obtener usando la técnica computacional

mencionada antes. De todas maneras, aquí no se entra en el análisis de escenarios particulares de cada sector. Sólo se hacen algunos comentarios relacionados con el posible escenario de éxito del proceso de la apertura petrolera venezolana.

En caso de éxito de ese proceso se va hacia una importancia mayor de PDVSA en la economía nacional. Puede haber una expansión de las empresas nacionales subordinadas a la producción petrolera pero el desarrollo sería restringido si PDVSA mantiene el dominio como empresa petrolera nacional⁴. El sector rentístico no se transformaría sino que decaerá junto con la renta y lo mismo pasaría con las empresas estatales no petroleras. La perspectiva es brillante para todas las empresas petroleras pero es muy discutible que mejorará la situación general del país y que se liberará de la dependencia del petróleo.

La destrucción de la OPEP, posible en este escenario si se propaga a los demás miembros la misma política de apertura, llevaría aun agotamiento de la renta que pondría en dificultades a los gobiernos y sectores no ligados al petróleo. Puede pensarse, como se ha mencionado, en una burocratización de PDVSA que la aleje de su desarrollo productivo y tecnológico. El éxito de la búsqueda de fuentes energéticas alternativas (sol, fusión nuclear, fisión controlada) llevaría a serias dificultades para el país por falta de flexibilidad tecnológica.

A manera de conclusión

El mundo desarrollado sigue hambriento de petróleo. No le ha sido posible encontrar una fuente de energía que lo sustituya a mediano plazo. Los países están en una fuerte competencia económica que les impide hacer grandes inversiones para desarrollar esas fuentes. Se han lanzado a una búsqueda desesperada de petróleo en Nueva Guinea, Vietnam, Colombia, Kazakstan, Alaska, Siberia afrontando guerrillas, hielo, climas ardientes, ataques de nativos y gobiernos que exigen dinero por explorar zonas de alto riesgo. Entre tanto los países de la OPEP poseen el 80% de las reservas mundiales y restringen la explotación intensiva para mantener los precios. La táctica de los desarrollados es obvia. Quebrar el cartel de la OPEP. Venezuela, país endeudado, en crisis económica, sin una política de desarrollo definida, con políticos cuya carrera ha sido distribuir la renta petrolera y con una industria dependiente de las importaciones, que sólo se pueden pagar con el dinero proveniente del petróleo, es el candidato más evidente para iniciar la rotura del cartel.

De aquí se ve clara la enorme presión que sobre Venezuela se ejerce del exterior para lograr una apertura petrolera completa. Ni el gas ni el petróleo pesado son los objetivos de las transnacionales, aunque hayan tenido que celebrar acuerdos sobre ellos. Son las enormes reservas de crudos mediano y liviano que en parte están comprobadas y en parte se supone, con gran probabilidad, que existen en el país. No hay gran riesgo para las transnacionales. Conocen el subsuelo venezolano tan bien como los venezolanos. Una vez conseguida la apertura que permite a las transnacionales la explotación de esas reservas, lo que sigue es evidente: otros países de la OPEP seguirán el ejemplo, los precios caerán, el cartel entrará en disolución y la producción aumentará, dando al mundo desarrollado un nuevo plazo para desarrollar nuevas fuentes de energía o tecnologías sofisticadas de ahorro.

Es evidente que esta clarísima política del mundo desarrollado nada podría hacer si los países de la OPEP permanecieran unidos y no cedieran sus reservas. ¿Por qué, en Venezuela en particular, se va hacia la aceptación sin crítica de una apertura que incluirá en lo esencial a las grandes transnacionales?

Esto se explica por factores de estructura y coyuntura. El país ha organizado su economía productiva, servicios públicos y patrones de consumo en la renta petrolera. Cambiar es difícil y toda esperanza de más ingreso petrolero es una ilusión de seguir "viviendo como antes". Los políticos atribuyen los problemas al reparto desigual y la corrupción. Es demagogia. Lo que hay que hacer es salirse de la política de reparto. Los agricultores, industriales y comerciantes viven de la subvención de impuestos bajos, bolívares sobrevaluados, energía barata y de protección aduanera que hasta les permite exportar haciendo creer que tienen cierta competitividad en el mercado mundial. Los políticos sólo aprendieron a distribuir presupuesto. Este es de origen petrolero directo o indirecto, dando éste último la ilusión de que es independiente del petróleo. Piensan que podrán subsistir sin cambiar. Si aumenta el ingreso petrolero. Por último, los CEO y técnicos de PDVSA piensan que la entrada de las transnacionales les dará acceso a nueva tecnología, crecimiento de la empresa y nuevas oportunidades

⁴ Véanse algunas propuestas alternativas en Domingo C. et al. "Viejos y Nuevos Modelos de Venezuela", en Nueva Economía. Año 3, N° 3, Abril 1994. Caracas, Academia Nacional de Ciencias Económicas, pp. 101-131

detrabajo que les permitan liberarse del monopolio patronal de la empresa estatal. La apertura les abre nuevas perspectivas personales.

Pero el éxito de la apertura también puede llevar a un enfrentamiento entre el gobierno y PDVSA. Aquél exigirá más renta y PDVSA menos impuestos y más inversión o creará empresas con transnacionales exigiendo ventajas en su administración y sin entrar en complicaciones de tecnología. Es posible que en este escenario el gobierno vaya perdiendo fuerza y posición frente a PDVSA.

No hay que pensar mucho para ver que las consecuencias de la apertura propuesta pueden ser muy complicadas y dependiendo de los posibles escenarios llegara ser desastrosas para el país. Se puede llegar a tener más ingreso petrolero estatal cantidades significativas, pero reforzando la idea de que se puede seguir viviendo del rentismo, perdiendo la última oportunidad de salir de él. ¿Cuál es pues la salida?. Por ahora hay que seguir en la OPEP. Hay que tomar medidas selectivas de apertura para irmitigando el dominio interno de PDVSA dando oportunidades al capital extranjero y nacional privado en áreas bien elegidas. No tomar medidas generales de "apertura a todos a la vez" lo cual significa de hecho "apertura a las grandes transnacionales" solamente. Las medidas deben ser puntuales. Al mismo tiempo habría que ir estimulando otras industrias potencialmente competitivas y estratégicas con medidas concretas de protección pero que las vayan exponiendo a la competencia. Educar a los consumidores y productores en la nueva disciplina de una economía que vaya saliendo de la dependencia petrolera. Dar gran prioridad al desarrollo tecnológico avanzado y competitivo. Todos los países que han entrado al desarrollo lo han hecho con una estrategia bien pensada y sin creer que la apertura general y el crecimiento espontáneo producirán desarrollo. Está en juego el futuro de Venezuela y no se puede seguir en la apatía de aprobar medidas que comprometan ese futuro sin una amplia discusión nacional. La historia no perdona a los pueblos y gobiernos que toman medidas decisivas en base a ilusiones, intereses inmediatos o personales. Aún hay tiempo. Pero si se piensa que otros, llámense USA, FMI, BM, EXXON, o SHELL van a resolver el problema de Venezuela, es tiempo perdido.

Referencias Bibliográficas

- DOMINGO, C.; TONELLA, G.; TERÁN, O. (1996). "Generating Scenarios by Structural Simulation" . en Zeigler B. (ed.) Proceedings of an Inter. Conference. San Diego (USA), March 24-27.
- DOMINGO, C.; SANANES, M.; TONELLA, G. y SARMIENTO, F. (1995). "New Methods for Structural Simulation", IIASA, Working Papers 95-54 Junio Laxenburg Austria.
- DOMINGO, C.; FARGIER, M.; MORA, J.; ROJAS, A. y TONELLA, G. "Viejos y Nuevos Modelos en Venezuela" en Año 3, n. 3, Abril 1994. Caracas, Academia Nacional de Ciencias Económicas, pp.101-131.
- DOMINGO, C.; FARGIER, M.; MORA, J.; ROJAS, A.; TONELLA, G. y RAMÍREZ, V. Modela Económico y Social de Venezuela. Mérida, Universidad de Los Andes-CESIMO, Noviembre 1995.
- MOMMER, B (1989). "¿Es posible una política petrolera no rentista?" volumen 4, n. 3.
- MOMMER, B (1994) "Role politique des compagnies pétrolières nationales dans les grands pays exportateurs: le cas du Venezuela". Paris, Série Economie de l'Energie. Tome XXVIII, n. 9, septembre. pp. 111-135.
- MORA, J y ESPINASA, R (1994). "Les entreprises publiques des pays producteurs: les trois grandes stratégies de PDVSA". Paris. n.456. Février. pp.87-94.
- MORA, J (1994). "Associations stratégiques de PDVSA: forces et faiblesses". Paris. Série Economie de l'Energie. Tome XXVIII, n. 9, septembre. pp. 251-258.
- MORA, J (1995a). Reparto de ingresos petroleros extraordinarios y proceso de apertura petrolera en Venezuela: significación. Mérida, Universidad de Los Andes, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Instituto de Investigaciones Económicas, Mérida Venezuela, Junio 1995.
- MORA, J (1995b). "La apertura petrolera venezolana: Un proceso inconcluso de cambio en sus estructuras" en Investigación Económica. Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Julio-septiembre 1995. Numero 213. pp 129-145.
- Petroleum Intelligence Weekly (1994). December 14. Special Supplement Issue.
- Petroleum Intelligence Weekly (1993). March 15. p.2.
- Petroleum Intelligence Weekly (1992a). September 21. p.3
- Petroleum Intelligence Weekly (1992b). June 22. p. 8.
- ROOSEN, G (1993). "PDVSA cuts its coat according to its cloth". En Petroleum Economist, May. p. 5.
- SOSA PIETRI, A (1993). Petróleo y poder. Caracas. Editorial Planeta Venezolana. p.154.
- The Economist Intelligence Unit (1995). "Venezuela. Country Report. 4th quarter". p. 21.
- TIME . "The Oil Rush". 20 - 06 - 1994.