

Teoría de la Renta  
y Recursos Naturales

|

# Teoría de la Renta y Recursos Naturales

**Víctor H. Palacio Muñoz**  
**David Debrott Sánchez**  
*(Coordinadores)*



## DIRECTORIO DE LA UACH

Dr. Sergio Barrales Domínguez  
**Rector**

Dr. Marcos Portillo Vázquez  
**Director General Académico**

M.C. José Solís Ramírez  
**Director de Administración**

Dr. Franco Gerón Xavier  
**Director de Patronato**

Dr. Enrique Serrano Gálvez  
**Director General de Investigación y Posgrado**

Profesor Juan Pablo de Pina García  
**Director de Difusión Cultural**

Dra. Rita Schwentesius Rindermann  
**Directora del CIESTAAM**

Publicación del Programa Integración Agricultura Industria del Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial, Universidad Autónoma Chapingo, Tel/Fax: 01(595)952-1613/952-1506.  
E-mail: [ciestaam@taurus1.chapingo.mx](mailto:ciestaam@taurus1.chapingo.mx), <http://www.chapingo.mx/ciestaam>

Primera edición en español, 2003

D.R. © Universidad Autónoma Chapingo,  
Carretera México-Texcoco km 38.5, C.P. 56230,  
Chapingo, México, Tel. 01(595)952-1532,  
[www.chapingo.mx/ciestaam/](http://www.chapingo.mx/ciestaam/)

Reservados los derechos. Ninguna parte del material cubierto por este título de propiedad literaria puede ser reproducida o transmitida por cualquier forma o medio electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros métodos sin el previo y expreso permiso del editor.

**ISBN: 968-884-997-9**

Impreso y hecho en México

## **PRESENTACIÓN**

El mundo globalizado por los mercados ha traído como consecuencia que muchos de los problemas que aquejan a la humanidad se refieran a los recursos no renovables: tierra, petróleo, agua, electricidad, etc., forman parte de los recursos naturales que cada día son más escasos no sólo en nuestro país, sino también en el resto del orbe.

En este libro hemos querido poner a consideración del lector el análisis de un problema que se deriva de la apropiación de excedentes generados en la utilización de dichos recursos naturales: la renta. Pero, a diferencia de la teoría económica convencional, los ensayos de este libro se apoyan en la teoría del valor-trabajo.

Por otra parte, se han reunido esfuerzos de investigadores de varias universidades latinoamericanas, lo que ha enriquecido el estudio de una manera fundamental.

**Víctor Palacio Muñoz**

## ÍNDICE

EL METABOLISMO CON LA NATURALEZA .....	1
<i>Guillermo Foladori 1</i>	
Introducción.....	1
John Bellamy Foster recupera el concepto de "metabolismo social" .....	2
Paul Burkett recupera el doble concepto de riqueza .....	5
La separación campo-ciudad: prerequisite de la moderna renta capitalista del suelo.....	7
La renta del suelo.....	9
Conclusiones.....	17
Bibliografía.....	17
RENTA DE LA TIERRA: INSTRUMENTO TEÓRICO PARA ENTENDER UNA REALIDAD CONCRETA.....	19
<i>Reinaldo A. Carcanholo</i>	
Introducción.....	19
El uso del concepto de renta de la tierra .....	23
La renta diferencial en un nivel más concreto de análisis.....	24
Generación, apropiación y transferencia de la renta diferencial .....	25
Apropiación de renta diferencial y transferencia de valor .....	31
Se abandona el supuesto de inexistencia de formas no capitalistas .....	33
Se abandona el supuesto de inexistencia de fronteras nacionales ....	36
Condiciones para la generación de renta diferencial general en un país concreto. ....	38
La apropiación de renta diferencial general en un país concreto. La renta absoluta .....	39
La conversión o metamorfosis de la renta absoluta en sobreexcedente agroexportador.....	42
Bibliografía.....	44
DETERMINANTES ESTRUCTURALES DEL MERCADO DE TIERRAS EN MÉXICO.....	47
<i>Víctor H. Palacio Muñoz</i>	
Introducción.....	47
1. La industria de la construcción .....	47
2. Estabilización económica y vivienda social en México.....	56
3. Efectos de las políticas neoliberales en la vivienda .....	60

---

4. La tierra como elemento esencial para entender el comportamiento de la industria de la construcción .....	63
5. La confrontación de tierras agrícolas de alta productividad con el mercado urbano: algunos ejemplos durante 1997 .....	69
Conclusiones.....	74
Nota metodológica.....	76
Bibliografía.....	77
<b>SOBERANÍA NACIONAL Y TRANSNACIONALIZACIÓN EN LA INDUSTRIA DEL COBRE EN CHILE.....</b>	
<i>David Debrott Sánchez</i>	79
Presentación.....	79
1. Contradicciones y tendencias globales en sectores de recursos naturales mineros y energéticos.....	81
2. Chile y la industria del cobre desde la década de los noventa .....	94
3. Renta minera en el cobre y rol del Estado .....	108
Referencias .....	126
<b>MEXICANIZACIÓN, PRIVATIZACIÓN Y GRAN CAPITAL MINERO EN MÉXICO.....</b>	
<i>Raúl Delgado Wise y Rubén Del Pozo Mendoza</i>	129
Principales antecedentes y objetivos de la mexicanización .....	132
La formación del capital monopolista de base nacional en el sector.....	137
El impacto de las reformas neoliberales .....	143
Elementos para una caracterización del capital monopolista en la minería .....	151
Consideraciones finales .....	159
Bibliografía.....	160
<b>RENTA Y COMPETENCIA CAPITALISTA: CON ESPECIAL REFERENCIA AL PETRÓLEO .....</b>	
<i>Alejandro Valle Baeza</i>	165
Introducción.....	165
1. Cuestiones teóricas .....	167
2. Valor, precios y redistribución de plusvalor .....	170
3. Origen nacional o foráneo de la renta.....	175
4. Algunas cuestiones empíricas sobre la renta.....	176
5. Conclusiones.....	184
6. Apéndice.....	186

## EL METABOLISMO CON LA NATURALEZA

Guillermo Foladori<sup>1</sup>

### Introducción

Entre los autores que escriben sobre la cuestión ambiental es común que se refieran al marxismo como una teoría y filosofía que nada tiene que aportar a la discusión. El marxismo es visto como productivista, antropocéntrico y desinteresado por el valor que la naturaleza pueda tener (Naredo, 1987; Martínez Alier & Schlüpmann, 1993; GeorgescuRoegen, 1996; Benton, 1996).

Se trata de una visión equivocada. Durante 1999 fueron publicados, en los Estados Unidos, dos libros que demuestran lo errado de dicha visión, y colocan al método y teoría marxista en su correcto lugar en relación a la cuestión ambiental. Ellos son el libro de Paul Burkett, *Marx and nature. A red and green perspective*, que trata básicamente de la teoría económica de Marx en relación a la naturaleza; y el libro de John Bellamy Foster, *Marx's ecology. Materialism and nature*, un estudio de las raíces filosóficas y del método del materialismo histórico con relación a la naturaleza. Ambas obras son complementarias como quedará explícito más adelante.

Pero, lejos de liquidar la discusión, estos trabajos muestran que en los escritos de Marx y Engels existe una inmensa fuente metodológica para tratar la cuestión ambiental. En este artículo profundizaremos en un aspecto que fue poco abordado en dichos libros. Se trata de la teoría de la renta del suelo y su relación con la cuestión ambiental contemporánea.

Pretendemos mostrar cómo la teoría de la renta del suelo de Marx explica, entre otras cuestiones: las causas profundas de lo que hoy en día se conoce como (in) sustentabilidad urbana y rural, la metamorfosis de las riquezas naturales en riquezas mone-

---

<sup>1</sup> Profesor Visitante. Doctorado en Medio Ambiente en Desenvolvimento. Universidad Federal do Paraná. Brasil.

---

tarias, la forma como las relaciones capitalistas convierten las diferencias naturales en diferencias sociales y las causas de la depredación capitalista del suelo.

**John Bellamy Foster recupera el concepto  
de "metabolismo social"**

De entre los muchos méritos que tiene el libro de Foster (1999), el principal es haber recuperado, para la discusión teórica, el concepto de "metabolismo social" de Marx. Todo el método del materialismo histórico parte del concepto de metabolismo social. Marx entiende por metabolismo social el proceso a través del cual la sociedad humana transforma la naturaleza externa y, al hacerlo, transforma su naturaleza interna. La acción de transformar la naturaleza externa es el proceso de trabajo, y su efecto sobre la naturaleza interna se manifiesta en la forma en que se establecen las relaciones sociales de producción. Al comenzar el capítulo V, 3ra. Sección, tomo I de *El capital*, sobre el proceso de trabajo, Marx escribe:

“El trabajo es, en primer lugar, un proceso entre el hombre y la naturaleza, un proceso en que el hombre media, regula y controla su metabolismo con la naturaleza...”

“Al operar por medio de ese movimiento sobre la naturaleza exterior a él y transformarla, transforma a la vez su propia naturaleza” (Marx I, 1977:215-216).

Mientras hoy en día se discute la necesidad de una teoría interdisciplinaria, y de una filosofía holista para analizar la problemática ambiental –en el sentido de considerar al ser humano en su interrelación con el medio–, resulta que el viejo concepto de metabolismo social de Marx ofrece grandes perspectivas. Pensemos en una célula, como unidad elemental de vida. Ella crea una membrana que la separa del entorno, pero tiene, al mismo tiempo, una interrelación de materiales y energía con dicho ambiente externo. Al hacerlo, la célula crece, metaboliza, puede reproducirse y hasta especializarse en los seres multicelulares. El término "metabolismo" no es gratuito, sino que tiene su origen en

la ciencias naturales, y busca ilustrar al comportamiento humano como parte de ese mundo natural.<sup>2</sup>

Establecido el criterio metodológico para comprender la relación entre la sociedad humana y la naturaleza externa, Marx analiza, en “Las formas que preceden a la producción capitalista”, cómo la membrana de la célula –que es la sociedad– se va haciendo históricamente más gruesa –las relaciones con el mundo externo cada vez más se median por instrumentos y cosas previamente producidos–, al mismo tiempo que a su interior los elementos que la componen se separan en una progresiva división social del trabajo. Entonces, lo que requiere explicación, escribe Marx, no es la unidad del ser humano con la naturaleza, esto es parte de la naturaleza física y química. Lo que requiere explicación es el proceso histórico a través del cual se separa –se aliena– la existencia humana de las condicionantes naturales necesarias para reproducirse (Marx, *Grundrisse*, I, 1981). Lo que Marx va a explicar a través de su método –el materialismo histórico– son las formas en que se va modificando y rompiendo ese metabolismo con la naturaleza. Así escribe:

“Lo que necesita explicación, o es resultado de un proceso histórico, no es la unidad del hombre viviente y actuante, [por un lado], con las condiciones inorgánicas, naturales, de su metabolismo con la naturaleza, [por el otro] y, por lo tanto su apropiación de la naturaleza, sino la separación entre estas condiciones inorgánicas de la existencia humana y esta existencia activa, una separación que por primera vez es puesta plenamente en su relación entre trabajo asalariado y capital” (Marx, 1971:449).

Resulta curioso que los mismos ambientalistas que hoy en día buscan una relación más armónica con el medio ambiente son los que acusan a Marx de desinterés por la naturaleza. El desacuerdo

---

<sup>2</sup> Según Foster, el término metabolismo era utilizado por los fisiólogos alemanes durante los años de 1830 y 40 para referirse a los intercambios materiales al interior del cuerpo y con relación a la respiración. A principios de 1840 Liebig extiende su significado para considerar la degradación de los tejidos (Foster, 1999:159).

---

refleja un desconocimiento de la teoría marxista. El interés de Marx por develar las formas de ruptura del metabolismo con la naturaleza, y de las peculiares modalidades que adquiere esa ruptura con el sistema capitalista, tiene un objetivo "semejante" –con toda la distancia que se le pueda adjudicar al término– al de nuestros ambientalistas contemporáneos: lograr una nueva sociedad, que reestablezca los lazos con la naturaleza externa.

La libertad en ese terreno sólo puede consistir en que el hombre socializado, los productores asociados, regulen racionalmente ese metabolismo suyo con la naturaleza, poniéndolo bajo su control colectivo, en vez de ser dominados por él como por un poder ciego; que lo lleven a cabo con el mínimo empleo de fuerzas y bajo las condiciones más dignas y adecuadas a su naturaleza humana (Marx, 1981:1044).

Mientras en todas las formas de organización económico-social precapitalistas existió una unión –aunque relativa y variable– entre el trabajador y sus medios de vida, o sea entre el trabajador y su naturaleza externa, la organización capitalista separa de forma absoluta al trabajador de sus medios de vida. El trabajador asalariado cumple con todos los requisitos de ruptura del metabolismo con la naturaleza: está separado de la tierra como condición natural de producción; está separado de los instrumentos como intermediarios de su cuerpo respecto de la naturaleza externa; está separado de un "fondo de consumo" previo al trabajo –depende de vender su fuerza de trabajo para comer–; y, está separado del propio proceso de producción como actividad transformativa –a diferencia, por ejemplo, del siervo feudal–. Es libre, sólo que esta libertad debe entenderse como aislamiento, alienación respecto de la naturaleza externa; es libre porque le han roto los lazos del metabolismo con el medio ambiente. Es libre en el sentido de aislado.

Por el contrario, el propietario pasa a ser el usufructuario de una naturaleza que debiera corresponder a todos los habitantes del planeta. Esta contradicción entre la propiedad privada de la naturaleza y la preocupación por su sustentabilidad en función de

las futuras generaciones no es una novedad del ambientalismo contemporáneo. Marx la compartió de manera premonitoria:

“Desde el punto de vista de una formación económico-social superior, la propiedad privada del planeta en manos de individuos aislados parecerá tan absurda como la propiedad privada de un hombre en manos de otro hombre. Ni siquiera toda una sociedad, una nación o, es más, todas las sociedades contemporáneas reunidas, son propietarias de la tierra. Sólo son sus poseedoras, sus usufructuarias, y deben legarla mejorada, como *boni patres familias* [buenos padres de familia], a las generaciones venideras” (Marx, 1981:987).

La teoría de la renta del suelo juega un papel significativo en este proceso de conocer la ruptura del metabolismo con la naturaleza. La razón es simple, los modos precapitalistas de producción eran agrícolas, el modo capitalista crea la industria y, con ello, redimensiona las relaciones con la tierra. Cuando Marx elabora su teoría de la renta del suelo es cuidadoso en hablar de la moderna propiedad del suelo,<sup>3</sup> para mostrar que la renta capitalista es esencialmente diferente que todas las formas de renta precapitalistas. Las rentas anteriores, comunitarias, en tiempo, en trabajo, en producto o inclusive en dinero, estaban reguladas por el propio trabajo agrícola.

La renta capitalista del suelo está regulada por la ganancia industrial.

### **Paul Burkett recupera el doble concepto de riqueza**

Entre los muchos méritos que tiene el libro de Burkett (1999), el principal es haber recuperado para la discusión teórica el doble concepto de "riqueza" de Marx. Todo *El capital* parte de la distinción entre la riqueza material (valor de uso) y la riqueza social (valor de cambio).

---

<sup>3</sup> “El capital es el creador de la moderna propiedad de la tierra” (Marx, 1971:217).

---

En el proceso del metabolismo social ocurre una transformación de la naturaleza externa a la célula social, al tiempo que una transformación a su interior. El proceso de transformación de la naturaleza externa implica su conversión en riqueza material, o sea, en naturaleza apta para ser consumida, disfrutada, apropiada por la sociedad humana. Por su parte, el proceso de transformación de su propio ser social interior implica, además de formas determinadas de división social del trabajo, de relaciones de producción, y otras formas de organización y conciencia, la conversión de aquella riqueza material en riqueza social, esto es, riqueza según los criterios históricos de cada sociedad en cuestión: el oro es oro, pero en un momento determinado de su historia la sociedad lo "convierte" en dinero.

Una persona es una persona, pero la sociedad lo reconoce hoy como ciudadano o esclavo, mañana como terrateniente, luego como trabajador asalariado, etc. De manera que hay una determinación material intrínseca, y una determinación social que es la forma como la sociedad lo reconoce y asume.

La característica de la sociedad capitalista es que esa conversión de la riqueza material cristaliza en una riqueza social llamada dinero. De allí que el primer párrafo de *El capital* diga:

“La riqueza de las sociedades en las que domina el modo de producción capitalista se presenta como un enorme cúmulo de mercancías” (Marx, 1977:43).

“La mercancía –continúa diciendo– tiene un doble carácter: es un objeto externo que satisface necesidades, o sea es riqueza material; y tiene la capacidad de intercambiarse por otros objetos útiles, tiene valor de cambio”. “El dinero no es más que la expresión universal del valor de cambio...”. Lejos de negar el valor de la naturaleza, como corrientemente dicen los ambientalistas, Marx comienza mostrando cómo la riqueza es, en primera instancia, naturaleza adaptada a las necesidades humanas; y es explícito en afirmar que no se trata sólo de necesidades materiales, sino también las puramente espirituales deben ser satisfechas a partir de la riqueza natural.

La naturaleza es valorada en función de la historia particular que la sociedad tiene con su ambiente (Sober, 1985). A esa naturaleza adaptada a las necesidades humanas Marx le llama valor de uso. Se trata de un concepto ahistórico, intrínseco a la naturaleza humana. La naturaleza tiene valor genéricamente, en cuanto valor de uso, esto es, en cuanto riqueza material que satisface necesidades sociales.

Pero el análisis de Marx no se detiene allí, sino que –consecuente con el proceso de metabolismo social que transforma al exterior, al tiempo que modifica a su interior–, el valor de esa naturaleza en cuanto satisfactor de necesidades sociales se eclipsa bajo el valor que la sociedad humana le adjudica a través de sus relaciones sociales de producción:

“...está consumada la mistificación del modo capitalista de producción, la cosificación de las relaciones materiales de producción con su determinación histórico-social: el mundo encantado, invertido y puesto de cabeza donde *Monsieur le Capital* y *Madame la Terre* rondan espectralmente como caracteres sociales y, al propio tiempo de manera directa, como meras cosas” (Marx, 1981:1056).

El valor de uso se expresa sólo a través de valor de cambio en la sociedad capitalista. La naturaleza es valorada en el capitalismo sólo si se puede intercambiar por otra mercancía, o más comúnmente por dinero.

### **La separación campo-ciudad: prerrequisito de la moderna renta capitalista del suelo**

La producción capitalista en la agricultura se caracteriza por la gran propiedad y el despoblamiento rural.

Si consideramos las fases del desarrollo del capitalismo en la agricultura, podemos distinguir una primera de avance de la producción capitalista en amplitud. Este **desarrollo extensivo** se caracteriza por la introducción de relaciones capitalistas al interior de formas mercantiles simples de producción, o bien la colonización de nuevas áreas. Durante estos primeros momentos la pro-

---

ducción capitalista puede contratar trabajo asalariado llegando inclusive a aumentar el número de personas viviendo en el medio rural.

Tan pronto el capital introduce la mecanización en la agricultura en forma sostenida, surge una segunda fase de *desarrollo del capitalismo en intensidad*.<sup>4</sup> Esto significa la inversión cada vez de mayor volumen de capital sobre la misma extensión de suelo. Desde el punto de vista de la población ocurren dos grandes consecuencias. Por un lado, como tendencia, se desplaza fuerza de trabajo en términos absolutos, no obstante las diferencias que puedan haber entre cultivos; por otro, acontece la ruina acelerada de las explotaciones de producción mercantil simple, que no pueden soportar la competencia impuesta por los costos de producción de la agricultura mecanizada capitalista. La suma de los dos acontecimientos conduce a un acelerado despoblamiento del campo y su contraparte, el hacinamiento urbano.

Desde el punto de vista del medio ambiente esta es la causa de algunos de los efectos más nocivos en cuanto a polución y depredación. Por primera vez en la historia, en forma masiva, se separan las fuentes de la producción del alimento y la materia prima, de su consumo. Los intercambios de materiales y energía se modifican radicalmente. Escribe Marx:

"...la gran propiedad del suelo reduce la población agrícola a un mínimo en constante disminución, oponiéndole una población industrial en constante aumento, hacinada en las ciudades; de ese modo engendra condiciones que provocan un desgarramiento insanable en la continuidad del metabolismo social, prescrito por las leyes naturales de la vida, como consecuencia de lo cual se dilapida la fuerza del suelo, dilapidación ésta que, en virtud del comercio, se lleva mucho más allá de las fronteras del propio país (Liebig)" (Marx, 1981:1034).

---

<sup>4</sup> Ambas formas, la extensiva y la intensiva se dan combinadas, pero siempre prevalece una de ellas.

Véase que termina con una referencia a Liebig. Como apunta Foster (1999), Liebig había mencionado este hecho como uno de los más nocivos de la producción capitalista, como un sistema de robo de los nutrientes del suelo sin restitución alguna. Marx retoma esta idea en su análisis de la renta capitalista del suelo.

Era preocupación de Liebig entender la composición química del suelo y los nutrientes necesarios para la agricultura, para devolver al suelo lo que la agricultura capitalista había "robado". Marx retoma esta perspectiva y se refiere a la separación capitalista entre el campo y la ciudad, como la ruptura radical del metabolismo con la naturaleza, lo que hoy en día podríamos llamar causas de la insustentabilidad: insustentabilidad urbana por hacinamiento, polución del aire, del agua, contaminación visual y por ruido, crecimiento desordenado, congestión del tráfico, etc.; insustentabilidad rural por la erosión, salinización, degradación de la cubierta vegetal, compactación del suelo, o acumulación de sustancias tóxicas.<sup>5</sup>

### **La renta del suelo**

La renta del suelo es la retribución que recibe el terrateniente por permitir que inviertan capital en su propiedad. Esta renta proviene del producto que el suelo rinde.

Así, dicho producto debe cubrir, una vez vendido, los costos de producción, la ganancia del capitalista que comandó la producción y además una renta para pagarle al terrateniente.

La primera modalidad de la renta capitalista –renta absoluta, en palabras de Marx– tiene su origen histórico en la separación de la propiedad del suelo respecto de su explotación. El dueño del suelo no cede su propiedad gratuitamente al capitalista. Exige un pago, una renta.

Esta separación entre propiedad y explotación es la primera causa de la degradación del suelo. Los primeros economistas clásicos que se dedicaron al tema, como James Anderson a fines del

---

<sup>5</sup> Sobre la degradación del suelo y la renta véase Foladori & Tommasino (1998).

---

siglo XVIII en Inglaterra, ya mencionaban este problema. El arrendatario capitalista está interesado en obtener el mayor provecho del suelo, además de que su contrato de arrendamiento es temporal. De manera que no tiene motivación para realizar prácticas productivas que signifiquen una conservación o mejora de las características fisicoquímicas y de topografía, más allá de lo que dura su contrato de alquiler.

El propietario, por su parte, no tiene medios para impedir la degradación, ya que no comanda la producción. (Foster, 1999:145). Adam Smith atribuía esta renta al monopolio de la clase terrateniente en Inglaterra. Luego Marx muestra que la propiedad del suelo es tan sólo un requisito, pero el origen del valor que hace que los productos del suelo rindan, además de sus costos de producción y ganancia media, una renta –cuestión que no ocurre con los productos industriales– no está en la propiedad sino en el atraso relativo de la productividad del trabajo agrícola frente al industrial –para Marx el valor [de cambio] de un producto es inversamente proporcional a la productividad de su trabajo–.

Una vez que se consolida la gran propiedad capitalista, todos los productos del suelo rinden, al momento de su venta, una renta, y resulta indistinto que existan terratenientes que producen en sus propias tierras, o capitalistas que sean dueños de su tierra; ellos se autopagan la renta.

La segunda modalidad de la renta capitalista –renta diferencial; en palabras de Marx– tiene su base en la heterogeneidad de la naturaleza. No hay dos parcelas de tierra con las mismas condiciones de fertilidad natural y/o de ubicación con relación a los mercados. Esta renta se la apropian todos los dueños de tierra cuyas condiciones de fertilidad/ubicación son mejores que los peores suelos en explotación. El propietario que posee estos suelos mejores se apropia además de la renta absoluta, una renta diferencial. De esto se deriva que lo que constituyen diferencias naturales se convierten en diferencias sociales por obra de la propiedad privada.

En su conjunto, como suma de renta absoluta y diferencial, – en la práctica no se distinguen– la renta capitalista tiene varios efectos sobre el medio ambiente; ninguno benéfico, todos nocivos. Ya habíamos mencionado que la separación entre propiedad y explotación conducían a la degradación del suelo. Pero hay más.

En el sistema capitalista la naturaleza se valora por el producto mercantil que puede extraerse de ella –producción a futuro–. Por ejemplo, el cultivo que pueda rendir. El precio de un terreno está dado por su renta capitalizada –si hacemos abstracción de las fluctuaciones de la oferta y demanda, impuestos y otros elementos secundarios–, y la renta por la diferencia entre el precio de venta del producto y sus costos incluyendo la ganancia del capitalista. Pero, es importante destacar, que si un suelo no se pone en producción, ello no significa que no tenga precio. El precio estará dado por el de los suelos vecinos de semejantes características de fertilidad/ubicación y destino económico y considerando las mejoras incorporadas. De manera que en una región donde los precios del suelo aumenten, los propietarios que no produzcan verán aumentar los precios de sus parcelas. Es esta la causa de la especulación con la tierra.

La especulación inmobiliaria constituye una clara causa de insustentabilidad. Subutiliza las vías y medios de comunicación, puede aumentar los tiempos de transporte, impide la producción de bienes, etc. En las ciudades esto es aún más visible. Zonas nuevas, antes agrícolas, se fraccionan para la construcción de viviendas. Con ello los especuladores inmobiliarios compran tierras al precio de sus rentas agrícolas y las venden al precio de sus rentas urbanas, una especulación derivada del cambio en la orientación económica del suelo. El resultado es el crecimiento desordenado de las ciudades –*urban sprawl*– con los consiguientes aumentos en los tiempos de traslado de las personas, congestiónamiento del tráfico, mayores costos en el extendido de servicios etc.; y su contraparte, el abandono del centro de las

---

ciudades, que se turgurizan, a pesar de contar con una infraestructura ya instalada.

La valoración capitalista del suelo por "la producción a futuro" tiene otro efecto negativo sobre el medio ambiente: la carrera por la apropiación de tierras vírgenes.

Tan pronto alguien se la apropia, automáticamente pasa a tener un precio de mercado, según el producto que pueda extraerse de allí. Es por eso mismo que el sistema capitalista tiene que crear zonas de protección ambiental, parques nacionales, áreas de conservación etc.

Resguardando la naturaleza de su apropiación. Esta legislación es la demostración más clara de que es la propiedad privada la causa de la depredación y degradación de la naturaleza y no la colectiva, como gustan decir los defensores de un ambientalismo neoliberal. Cuando el capital se apropia de condiciones naturales "vírgenes", se embolsa de una sola vez el producto de la fertilidad natural histórica, como sucede con la madera de la selva tropical, o en la minería. Se apropian de la naturaleza gratuitamente.<sup>6</sup>

Lo que vale para el suelo también vale para cualquier producto natural que pueda incorporarse a la órbita del capital. Cuando

---

<sup>6</sup> Es notable que muchos de los economistas ecológicos acudan a Malthus para apoyar sus tesis de la contradicción entre recursos naturales limitados y demandas ilimitadas, al mismo tiempo que reclaman la necesidad de que la naturaleza tenga "valor" y no sea considerada "gratis" *à la* Marx; este es el caso, por ejemplo, de GeorgescuRoegen, el reconocido "padre" de la economía ecológica. Pero resulta que Malthus defendió haber descubierto en el regalo gratuito que daba la naturaleza al hombre la fuente de la renta del suelo. Escribió: "*The qualities of the soil and of its products, here noticed as the primary causes of the high price of raw produce, are the gifts of nature to man. They are quite unconnected with monopoly, and yet are so absolutely essential to the existence of rent, that without them, no degree of scarcity or monopoly could have occasioned that excess of the price of raw produce, above the cost of production, which shows itself in this form*" (Malthus, 1815:89, destacado nuestro GF). Malthus criticaba a los economistas anteriores a él, y en especial a Adam Smith, identificar la fuente de la renta como el monopolio del suelo, mientras argumentaba que la fuente de la renta estaba en el regalo que la naturaleza brindaba gratuitamente al ser humano. Malthus se refería a la renta diferencial, que también D. Ricardo y E. West consideraban haber descubierto.

una empresa se apropia de recursos naturales colectivos, que no son propiedad privada, inmediatamente abaratan los costos de producción, compitiendo ventajosamente con aquellos que pagaron por materias primas similares.

Tal vez el ejemplo más paradójico del papel perverso de las relaciones capitalistas en la agricultura, sea el caso de las inversiones de capital que dan rendimientos económicos crecientes al mismo tiempo que disminuyen la fertilidad natural del suelo. Se trata del ejemplo más palpable de cómo la sociedad capitalista valora la naturaleza no por sus cualidades intrínsecas, ni siquiera por los beneficios materiales o espirituales que pueda brindar al ser humano, sino exclusivamente por el valor de cambio que se le pueda extraer. Esta denuncia fue explicada económicamente y por primera vez, por Marx. Vale la pena que nos detengamos en su funcionamiento.

Vamos a suponer tres tipos de suelo: "A", "B", "C" que tienen, obviamente, fertilidades desiguales ("A" es el suelo más pobre, y "C" el mejor). Los suelos son de la misma dimensión, por lo que omitimos el tamaño de superficie en el cuadro. Los tres invierten el mismo volumen de capital (100). La ganancia la suponemos aquí en un 20% sobre el capital invertido.<sup>7</sup> Debido a la fertilidad natural diferente, los tres rinden un producto físico distinto (60, 70, 80 toneladas).<sup>8</sup> El precio de mercado está dado, y corresponde con la productividad más baja del suelo "A". Si el costo más la ganancia del suelo "A" son 120, el precio por tonelada será de  $120/2=2$ . Este suelo no rinde renta diferencial porque es el peor. En el caso del suelo "B" y "C" hay una diferencia entre el valor total recibido de la venta y el costo de producción más la ganancia media. Esa diferencia es la renta diferencial, que en el caso de "B" es de 20 y en "C" es de 40.

---

<sup>7</sup> Por razones que no tiene caso explicar aquí, la ganancia media se establece en la industria, de manera que en un momento determinado la ganancia media "está dada". El contador capitalista la considera como un costo, al igual que la compra de materiales; y es común, por lo tanto, a los tres predios (20).

<sup>8</sup> En este ejemplo omitimos la renta absoluta.

---

**Cuadro modelo**

Suelo	Capital	Ganancia	Producto	Precio de mercado	Ingreso total	Renta diferencial
A	100	20	60	2	120	0
B	100	20	70	2	140	20
C	100	20	80	2	160	40

El cuadro anterior ilustra una situación modelo. Se supone que lo común sea invertir 100 en ese tamaño de superficie, y que los rendimientos sean los anotados.

Sobre esta base un productor puede obtener una ganancia extraordinaria, haciendo aumentar su renta del suelo a costas de obtener un rendimiento físico relativamente peor.<sup>9</sup> Esta paradoja está en la base de la degradación del suelo bajo relaciones capitalistas.

Supongamos que a partir del cuadro modelo, el productor del suelo "B" decide innovar, aumentando su capital al doble de lo que se estila en la misma superficie.

El resultado en cuanto a los rendimientos puede ser de lo más diverso. Es posible que el producto no logre cubrir la inversión y pierda, o bien que el producto sea relativamente mayor que en el ejemplo modelo y obtenga ganancias extraordinarias al mismo tiempo que rendimientos físicos también superiores con relación al capital invertido. Pero también es posible, y este es el ejemplo que queremos presentar aquí, que el rendimiento en producto sea proporcionalmente peor (rendimiento relativamente decreciente) pero sus ganancias sean en términos absolutos mayores (renta creciente). Veamos el ejemplo:

---

<sup>9</sup> Aquí no interesa si esa ganancia extraordinaria se la apropia el terrateniente o el capitalista, o si ambos son una misma persona.

**Rendimientos físicos relativamente decrecientes  
con renta creciente**

Suelo	Capital	Ganancia	Producto	Precio de mercado	Ingreso total	Renta diferencial
A	100	20	60	2	120	0
B	100+100	20+20	70+65	2	270	30
C	100	20	80	2	160	40

Para facilitar la visualización hemos separado la duplicación de la inversión del productor "B". Mientras los productores "A" y "C" repiten lo que habían realizado en el cuadro modelo, el productor de "B" invierte el doble de capital en la misma superficie (200). Exigirá, por tanto, una ganancia media correspondiente al 20% de su inversión, es decir, 40. Pero el producto no se duplica proporcionalmente, sino que da un rendimiento físico relativamente menor. Si antes con cada 100 de capital rendía 70, ahora con cada 200 no rinde 140, sino 135. Esto significa que el rendimiento físico cayó, lo cual, desde el punto de vista natural, significa que ese suelo está perdiendo fertilidad. No obstante, para sorpresa, el productor obtiene 270 por la venta. Como resultado de la "innovación" productiva, de invertir mayor capital que lo que se acostumbra en un terreno de esa fertilidad, el productor pasa a generar de una renta de 20 a una de 30, como en el cuadro modelo. ¡Obtuvo una ganancia extraordinaria como resultado de deprender el suelo!

Ahora veamos un caso aún peor, de rendimientos decrecientes absolutos, junto a un aumento de la renta del suelo.

Supongamos que, como resultado de la caída de los rendimientos –suponiendo que disminuyeron en todos los suelos– aumenten los precios. El aumento de los precios posibilita que se incorporen a la producción suelos peores (AA). El resultado es:

**Rendimientos físicos absolutamente decrecientes  
con renta creciente**

Suelo	Capital	Ganancia	Producto	Precio de mercado	Ingreso total	Renta diferencial
AA	100	20	40	3	120	0
A	100	20	50	3	150	30
B	100	20	60	3	180	60
C	100	20	70	3	210	90
Total			220			180

Los suelos "A", "B" y "C" disminuyeron sus rendimientos físicos con relación al cuadro modelo. De 60 pasaron a 50, de 70 a 60 y de 80 a 70 respectivamente. En su conjunto los tres suelos (sin considerar el nuevo "AA") rinden 180 toneladas de producto, en lugar de 210 como en el cuadro modelo. Para la misma superficie se perdieron 30 toneladas de producto, un 14,3 % menos. No obstante, el suelo "A", que antes no recibía renta, ahora obtiene 30, el suelo "B" que recibía 20 obtiene ahora 60, y el suelo "C" que recibía 40 ahora obtiene 90. En su conjunto, las rentas – que son ganancias extraordinarias– pasaron de 60 (cuadro modelo) a 180, un aumento de 200%.

En términos comparativos, la fertilidad natural retrocedió un 14,3%, mientras que las ganancias en dinero aumentaron un 200%.

El resultado es una tendencia hacia las inversiones siempre crecientes de capital en el suelo, aun con rendimientos físicos decrecientes, hasta que en un determinado momento acontece una crisis ecológica. El suelo ya no sirve como suelo agrícola, y debe quedar en reposo durante años o décadas. Liebig, entre otros, había percibido esta contradicción, pero fue Marx quien lo explicó económicamente, y resaltó cómo la ganancia extraordinaria que constituye la renta del suelo en lugar de volver a la tierra, termina en el bolsillo del terrateniente. Así expuso esta contradicción entre la bonanza económica privada y la crisis ecológica:

“...de manera que no es el suelo el que recibe la parte que le corresponde del producto, para reponer y acrecentar su productividad, sino que en vez de él es el terrateniente quien recibe una

porción de ese producto para mercar con ella y derrocharla” (Marx, 1981:1049).

### **Conclusiones**

En este artículo hemos mostrado un Marx diferente al que corrientemente se menciona. Con una teoría sobre la relación entre la naturaleza externa y la sociedad humana –metabolismo social–, una teoría para comprender la relación entre la sociedad capitalista y su ambiente –renta del suelo– y una preocupación ética con la naturaleza externa y las futuras generaciones. ¿De dónde proviene, entonces, esa visión productivista, tan distante de lo que hemos expuesto? La respuesta a esta pregunta merecería otro artículo, pero es evidente que la realidad de lo que aconteció en la ex URSS se confunde con lo que Marx escribió.

Los dos libros mencionados al comienzo, el de Burkett y el de Foster, coinciden, después de un cuidadoso análisis del pensamiento marxista, tanto en su teoría económica como en su teoría histórica y social y en sus principios filosóficos, en los que la metodología de Marx constituye un instrumento útil para analizar la crisis ambiental contemporánea. Luego de profundizar en el tema de la renta de la tierra como instrumento explicativo de la degradación del suelo, coincidimos con dicha opinión.

### **Bibliografía**

- Benton, T. 1996. "Marxism and natural limits: an ecological critique and reconstruction". In: Benton (ed.) *The greening of marxism*. Guilford Press. New York.
- Burkett, Paul. 1999. *Marx and nature. A red and green perspective*. St. Martin's Press. New York.
- Foladori, Guillermo y Tommasino, Humberto. 1998. "La degradación del suelo. Su explicación mediante la teoría de la renta". *RA'E GA. O espaço geográfico em análise*. Departamento de Geografía. UFPR. No. 02, Año II. Curitiba.
- Foster, John Bellamy. 1999. *Marx's ecology. Materialism and nature*. Monthly Review Press. New York.

- 
- GeorgescuRoegen, Nicholas. 1996. *La ley de la entropía y el proceso económico*. Fundación Argentaria/Visor. Madrid.
- Malthus, Thomas. 1815. *An inquiry into the nature and progress of rent, and the principles by which it is regulated*. Murray, London.
- Martínez Alier, J.; Schlüpmann, K. 1993 *La ecología y la economía*. FCE. México D.F.
- Marx, Karl. 1981. *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*. Siglo XXI. México D.F.
- 1977. *El capital*. Tomo I. Vol. 1. Siglo XXI. México D.F.
- 1981. *El capital*. Tomo III. Vol 8. Siglo XXI. México. D.F.
- Naredo, José M. 1987. *La economía en evolución. Historia y perspectivas del las categorías básicas del pensamiento económico*. Siglo XXI. México D.F.
- Sober, Elliot. 1985. "Philosophical problems for environmentalism". In: Norton, B. (ed) *The preservation of species*. Princeton University Press. New Jersey.

## RENTA DE LA TIERRA: INSTRUMENTO TEÓRICO PARA ENTENDER UNA REALIDAD CONCRETA<sup>1</sup>

Reinaldo A. Carcanholo<sup>2</sup>

### Introducción

Nuestro estudio sobre la renta de la tierra, expuesta por Marx en *El Capital*, fue determinado por nuestro deseo de interpretar el desarrollo del capitalismo en un país centroamericano, durante un determinado período de tiempo. El país era Costa Rica y el período 1960 a 1975.

Observado hoy, ese trabajo se presenta como un estudio histórico y algo distante de los días actuales. Sin embargo, el esfuerzo de interpretación se hizo, prácticamente, en el calor de los hechos. Empezó en 1974, cuando llegamos a ese país y se concluyó más o menos en 1980, cuando finalizamos la última redacción de lo que sería nuestra tesis de doctorado y la presentamos a su orientador, Ruy Mauro Marini.<sup>3</sup> Repetimos, el trabajo se hizo en el calor de los hechos y, además, tuvo motivaciones políticas. La idea fue no sólo rescatar la teoría marxista del valor como instrumento fundamental para interpretar una realidad concreta, sino, también, conocer la realidad constarricense, desde un punto de vista global, para mejor orientar la práctica política transformadora, anticapitalista. En ese sentido, la pretensión de abarcar un conjunto demasiado amplio de problemas fue inevitable. Sabíamos de muchas de nuestras limitaciones, pero una interpretación global se imponía.

---

<sup>1</sup> Este texto tiene como base la tesis doctoral publicada en Costa Rica (Carcanholo, 1982<sup>3</sup>).

<sup>2</sup> Profesor de la UFES, Vitoria, ES, Brasil (e-mail:carcanholo@uol.com.br).

<sup>3</sup> La tesis fue defendida en el Doctorado de Economía de la UNAM, en junio de 1982, pero fue presentada para su discusión final, al orientador, dos años antes. La mayor parte del tiempo transcurrió después de la discusión final con Marini, aguardando la determinación de la fecha de defensa, por la institución.

---

La motivación política para el esfuerzo realizado fue importante. Pero también hubo motivación teórica y metodológica. En lo que se refiere a la cuestión teórica, nuestro punto de partida era la idea de que:

- La teoría del valor de Marx es mucho más amplia de lo que normalmente se cree. No se trata de una simple teoría de la determinación de los precios (como en Ricardo, por ejemplo) que se encuentra desarrollada a lo largo de todo *El capital*; no se restringe a lo presentado en su capítulo primero. Así, los conceptos de capital, capital industrial y sus formas funcionales e incluso el de renta de la tierra, además de lo de precios de producción, entre todos los otros, son elementos necesarios dentro de la teoría del valor; son aspectos suyos.
- La teoría del valor constituye el núcleo central de la concepción de Marx sobre la forma capitalista de organización social.
- Si es así, ella debe ser el instrumento necesario para la investigación del desarrollo de una realidad capitalista concreta, como es el caso de la costarricense del periodo señalado.

Hacerla capaz de dar cuenta de la realidad concreta presupone, antes de cualquier otra cosa, identificar y exterminar las influencias teóricas provenientes de concepciones extrañas, particularmente de la neoricardiana.

Tales influencias implicaban deformaciones que hacían de la teoría marxista del valor instrumento ineficaz de conocimiento científico y de acción. Ese esfuerzo significó entenderla no como una simple teoría de la determinación de los precios, sino como una teoría de la naturaleza de la riqueza capitalista, de su producción, apropiación y transferencia, entre clases, ramas económicas e, incluso, entre diferentes espacios.

Así, el valor debe ser entendido como la propia naturaleza de la riqueza capitalista y la magnitud del valor como su grandeza.

La medida de la grandeza producida de esa riqueza queda determinada, de esa forma, por la cantidad de trabajo socialmente

necesario, independiente del hecho de que el precio de mercado le sea correspondiente,<sup>4</sup> mayor o menor. En otras palabras, si los precios de mercado no son proporcionales a las magnitudes de los valores de las mercancías, eso en nada afecta la magnitud del valor de ellas. Eso solamente determina la apropiación de valor y no su producción. De esa manera, mientras la producción de riqueza capitalista queda determinada por el valor de la mercancía, el poder que ella entrega a su propietario de apropiarse valor en el mercado, bajo la forma de otra mercancía o de dinero, se determina por el precio de mercado. El precio de producción, por esa razón, juega un papel central en la teoría, aunque no ocurra en la realidad la igualación de las tasas de ganancia y es el primer eslabón teórico que permite entender el paso entre el valor y el precio de mercado. Otro eslabón serían los precios monopólicos. La gran importancia del concepto de precio de producción se explica por el hecho de ser el que primero muestra la distinción entre *producción* y *apropiación*.

Es, en verdad, un valor transformado y, en esa medida, su dimensión es la misma: cantidad de trabajo socialmente necesario. Consiste en la magnitud de valor que la mercancía permite a su propietario apropiarse en el mercado, en condiciones de uniformidad de la tasa de ganancia. Bajo esa suposición, cuando valor y precio de producción difieren, lo que es lo más normal, producción y apropiación son diferentes y existe una transferencia de valor a través del mercado. Es obvio que el precio de mercado no está, en la realidad concreta, determinado directamente por los precios de producción, de manera que determinan magnitudes de apropiación diferentes de la producción y de aquellas determinadas por los precios de producción. La teoría del valor de Marx, entendida así, como una teoría de la naturaleza de la riqueza ca-

---

<sup>4</sup> Preferimos la idea de correspondencia entre precios de mercado y valores (cuando aquéllos son proporcionales a éstos) en lugar de *igualdad*. Esta última expresión nos parece totalmente inaceptable, porque se trata de conceptos con grandezas de diferentes dimensiones: trabajo para el valor y unidades monetarias para el precio de mercado.

---

pitalista, de la producción, apropiación y transferencia de ella, debe tornarse instrumento eficaz para un análisis concreto del capitalismo. Si es así, ¿cómo utilizar esa teoría para una investigación concreta? En oportunidad anterior, decíamos:

“Solamente si la entendemos así, la teoría del valor llega a convertirse en un instrumento indispensable para el conocimiento del desarrollo concreto del capital, para la investigación del movimiento de una realidad económica particular. Esa teoría, entendida como lo es generalmente, como explicación de la determinación de los precios, pierde su poder metodológico y es relegada a un mundo abstracto incapaz de relacionarse con lo concreto. La búsqueda de un puente entre la ‘teoría y la realidad’, que aparece como problemática, es interminable e infructuosa. La teoría del valor es relegada al mundo de la metafísica, para los más consecuentes” (Carcanholo, 1982b: 76).

Y, en seguida:

“La investigación concreta del movimiento de una determinada realidad económica, partiendo de la teoría del valor, supone la identificación de las ramas fundamentales que producen riqueza (valor) y la comprensión de su dinámica; supone también el mismo procedimiento respecto a aquellas ramas o sectores que se mueven debido simplemente a la apropiación de valor (no productivas); implica descubrir el proceso de articulación concreta que se va produciendo entre esos dos tipos de sectores, entre ellos y el exterior y explicar los mecanismos de transferencia de riqueza (valor) que aparecen. Al mismo tiempo, el análisis económico concreto implica descubrir la relación que se produce, dentro de cada uno de los sectores, entre los agentes cuya relación social es lo que define la categoría concreta de capital”.

Entonces, nuestro estudio sobre Costa Rica, presuponía esa perspectiva. Nuestra hipótesis, en términos muy sintéticos, era que la rama económica principal productora de valor era el sector agroexportador cafetalero y, en segundo lugar, la producción de bienes del sector agropecuario, destinados al mercado interno. La industrialización sustitutiva, observada en el periodo, gracias so-

bre todo al Mercado Común Centroamericano, era parasitaria y financiaba sus elevadas ganancias a través de transferencia de valor desde aquellos sectores productivos. El sector cafetalero agroexportador era capaz de atender sus propias remuneraciones, además de transferir elevados volúmenes de valor para el resto de la economía, además de las fuertes transferencias para el exterior, gracias a la elevada capacidad de generación<sup>5</sup> de renta diferencial que poseía. De cierta manera, identificar que la investigación, con base en la teoría del valor, debía enfocar especialmente el estudio de los diferentes sectores y de la relación con el exterior, en lo que se refiere a la producción, apropiación y transferencia de valor, constituía ya un primer paso en la cuestión metodológica sobre la relación teoría-realidad concreta, pero, obviamente, no el único necesario.

#### **El uso del concepto de renta de la tierra**

Entonces, el concepto teórico de renta de la tierra es fundamental en nuestra hipótesis de interpretación sobre el desarrollo del capitalismo en Costa Rica, en aquel periodo.

Sin embargo, entregar la responsabilidad de esa explicación a la capacidad de generación de renta diferencial en las exportaciones del país, sin más precisiones,<sup>6</sup> no nos parecía satisfactorio. En verdad, eso sólo significaba sustituir nuestra incapacidad de entender la realidad por una expresión o palabra mágica, renta de la tierra.

Sería necesario ir mucho más allá. Era indispensable mostrar: a) por qué y cómo el sector agroexportador cafetalero era capaz de generar renta de la tierra, b) cómo y por qué el sector era capaz de retener una parte de esa riqueza en el país y al mismo tiempo transferir volúmenes elevados al capital situado en el ex-

---

<sup>5</sup> La utilización de la expresión “*generación* de renta diferencial” no es casual. Veremos posteriormente por qué no es adecuado utilizar, para ese caso, el concepto de *producción*.

<sup>6</sup> Como lo hacían otros trabajos sobre otros países de América Latina (ver bibliografía).

---

terior, c) cómo y por qué el sector cafetalero se veía constreñido a transferir valor a los demás sectores de la economía nacional, financiando, entre otras cosas, el capital parasitario situado en el nuevo sector industrial. Para eso, y en resumen, las cuestiones teórico-metodológicas que teníamos que enfrentar eran: entender el concepto de renta diferencial en un nivel de abstracción más concreto que el estudiado por Marx,<sup>7</sup> eliminar los supuestos de existencia de fronteras nacionales y de inexistencia de pequeña producción familiar, determinando sus implicaciones sobre el concepto de renta de la tierra.<sup>8</sup> Esa es la discusión que se presenta.<sup>9</sup>

### **La renta diferencial en un nivel más concreto de análisis**

El estudio que Marx hace sobre la renta diferencial de la tierra ocurre en un nivel de abstracción correspondiente al del precio de producción, es decir, se supone que los precios de mercado corresponden a ellos, de tal manera que todos los capitales de la economía, incluso los de la rama agrícola, se apropian exacta-

---

<sup>7</sup> Eso presupone aclarar nuestra interpretación sobre algunos de los teóricos de la teoría marxista del valor, en particular sobre la naturaleza de valor transformado de los precios de producción; sobre la determinación del valor social a partir de los valores individuales y sobre el papel de la oferta-demanda sobre la magnitud del valor de las mercancías. Eso fue hecho con anterioridad. En lo que se refiere a la problemática de la transformación de valores en precios de producción, el esfuerzo de explicitar nuestra interpretación fue realizado un poco antes de nuestra preocupación con la investigación sobre Costa Rica y su resultado fue publicado en México (véase Carcanholo, 1983). Nuestra idea sobre el asunto es prácticamente la misma, sólo que fue un poco más desarrollada en dos artículos publicados en portugués: Carcanholo, 2000 y 2001.

<sup>8</sup> En verdad, todo eso constituye el proceso de concretización del concepto.

<sup>9</sup> Otro problema metodológico que tuvimos que enfrentar fue el de la construcción de indicadores cuantitativos referentes a la variación, a lo largo del período estudiado, de la producción de valor en el sector exportador de café de Costa Rica y de la transferencia de valor hacia el resto de la economía y al exterior. Esos indicadores fueron construidos e importantes para el resultado de la investigación; además, fue presentada una discusión teórica y metodológica sobre las limitaciones de los mismos. Para eso, véase Carcanholo, 1982<sup>a</sup>. Esa discusión no será presentada en este trabajo por no relacionarse directamente con el tema de la renta de la tierra.

mente de la ganancia media y que toda la renta diferencial es también apropiada allí, transformándose en alquiler pagado a los dueños de la tierra. Aquí estamos haciendo abstracción de la renta absoluta.

Nuestro estudio sobre Costa Rica exigía que el tratamiento de la renta diferencial fuera hecha a un nivel más concreto, de manera que los precios de mercado pudieran ser mayores o menores que los correspondientes a los precios de producción. En esas condiciones, estábamos obligados a contestar algunas preguntas. ¿Cómo se determina la renta diferencial en ese nivel de abstracción, diferente del utilizado por Marx? ¿cómo entender la transferencia y la apropiación de renta?

En los próximos ítems se discute justamente eso, a partir de la idea de que la renta diferencial es una forma particular de existencia del valor. Veremos que ella no puede ser definida ni por la producción, ni por la apropiación. De ahí la necesidad de una nueva categoría: la de *generación*. Para llegar a eso necesitamos de una mayor precisión sobre lo que entendemos por valor y, en seguida, la categoría teórica renta diferencial quedará determinada a partir del concepto de ganancia media y, por lo tanto, de precio de producción. Veamos.

### **Generación, apropiación y transferencia de la renta diferencial<sup>10</sup>**

- El valor es una categoría teórica, con existencia real, independiente de si realmente el precio de mercado corresponde o no a él, y de si se haya o no en correspondencia con él. Las desviaciones del precio de mercado respecto a la magnitud o grandeza del valor no alteran en lo más mínimo la real producción de riqueza. Lo que hacen es modificar la apropiación, la distribución de la misma.

---

<sup>10</sup> A partir de aquí, el texto es una revisión y ampliación de lo que aparece en Carcanholo, 1982a.

- 
- La grandeza del valor de una mercancía define la magnitud de riqueza mercantil, de riqueza capitalista que ella representa para su propietario.
  - La grandeza o magnitud de valor es un punto de referencia a partir del cual se puede hablar de transferencia de riqueza de un productor a otro, se puede hablar de magnitud de la transferencia.
  - La tasa de ganancia media general<sup>11</sup> es una categoría teórica, con existencia real, independiente de si realmente los precios de mercado determinan o no la uniformidad de la tasa de ganancia en la economía, independiente de si alguna vez lo hicieron o no.
  - La tasa de ganancia media general es un punto de referencia teórico a partir del cual, como veremos, se puede hablar de generación de renta diferencial.
  - El hecho de que los precios de mercado determinen o no que las ganancias de los distintos capitales, de diferentes ramas, sean iguales a la ganancia media general, no altera en lo más mínimo la generación de renta diferencial. Eso es así porque la generación de renta diferencial se define en el mismo nivel de abstracción de los precios de producción, total y absolutamente independiente de los precios de mercado y de sus variaciones. En ese sentido, ocurre con la renta diferencial lo mismo que con la plusvalía. El precio de venta de la mercancía altera la ganancia del capitalista, pero no la magnitud de la plusvalía. Si el precio del mercado es mayor que el correspondiente al valor, el capital se apropia de ganancia superior a la plusvalía, resultado de transferencia de valor desde otros sectores de la economía; si el precio es menor, la ganancia será inferior a la plusvalía y habrá transferencia hacia otro sector. Fenómeno similar ocurre con la renta diferencial.

---

<sup>11</sup> General, pues es calculada a partir de la masa total de ganancia y de la magnitud total del capital de toda la sociedad. Aquí se abstrae la existencia de fronteras nacionales.

- Así, las variaciones de los precios de mercado lo que hacen es modificar la capacidad de apropiación de renta diferencial<sup>12</sup> por parte del sector que produce bienes agrícolas; modifica la distribución de la misma. Variaciones en los precios de mercado alteran la magnitud de la transferencia de renta diferencial, de riqueza con forma de renta diferencial.
- De esa manera, entendemos la renta diferencial como una forma de existencia particular del valor. También en ese aspecto es similar al concepto de plusvalía. Esta es una parte del valor de la mercancía, aquella que resta del valor nuevo producido, después de deducido el valor de la fuerza de trabajo.
- Entonces, ¿qué ocurre si el precio de mercado de la mercancía de un determinado sector productivo de la agricultura corresponde exactamente a su precio de producción? En ese caso, la ganancia apropiada por ese sector es exactamente igual a la ganancia media general y, al mismo tiempo, bajo la forma de alquiler o de ganancia extraordinaria, se apropia exactamente de la magnitud de renta diferencial generada en ese sector; apropiación y generación, en ese caso son iguales.
- Precisemos más. Entendamos ahora el significado del concepto de precio de producción regulador del mercado en la rama agrícola y su importancia para entender, con mayor rigor, el concepto de renta diferencial.
- Para eso, partamos, sin embargo, del producto de una rama cualquiera, de una economía capitalista. Si sumamos al precio de costo  $(c+v)$ <sup>13</sup> promedio de una unidad de ese producto la ganancia media general correspondiente, encontramos el precio de producción promedio de una unidad de producto, para el conjunto de los capitales de la rama. Llamemos a él, precio de producción promedio general.

---

<sup>12</sup> Veremos que eso es cierto desde que el precio de mercado sea inferior al precio de producción regulador del mercado.

<sup>13</sup> Calculados los insumos a precios de producción.

- 
- Si se trata de una rama no agrícola, el precio de producción promedio general es el precio de producción regulador del mercado. Es decir, aquél a que deben corresponder los precios de mercado, en ausencia de fuerzas que obliguen a una desviación necesaria entre la ganancia promedio de cada rama y la ganancia media general. En otras palabras, el que determina la igualdad oferta/demanda.
  - En la rama señalada, evidentemente, existirán capitales con precios de producción individuales superiores e inferiores al precio de producción promedio general que es el regulador del mercado. Los capitales con precios de producción inferiores generan una ganancia extraordinaria positiva, los otros negativa. Hay entre ellos una transferencia de valor, de éstos a aquellos. Se trata, aquí, de una transferencia intra rama. Sin embargo, no hay divergencia oferta/demanda; no se generan movimientos migratorios de capital hacia o desde otras ramas de la economía.
  - Si se trata de una rama agrícola, en la que diferentes clases de tierra (más o menos favorables) son utilizadas por el capital, el precio de producción promedio general de la rama no es el regulador del mercado. Si el precio de mercado correspondiera a él, se produciría un movimiento de emigración de capitales, justamente de aquellos que utilizan tierras menos adecuadas que el promedio.
  - En una rama agrícola, el regulador del mercado será el precio de producción promedio de aquellos capitales que utilizan la clase menos adecuada de tierra. Se abstrae aquí la renta absoluta.
  - En cada clase de tierra utilizada, los diferentes capitales presentan precios de producción diferentes, que se explican por la ganancia extraordinaria tratada en el párrafo anterior. Para simplificar, aquí se abstraen esas diferencias y nos concentramos en el precio de producción promedio para cada clase de tierra, como si fuera igual al precio individual de producción de cada uno de los capitales.

- La diferencia entre el precio de producción promedio de la tierra más desfavorable (que aquí estamos considerando igual al de cada uno de los capitales que operan en ella) y el de cada clase de tierra, es la renta diferencial de esa clase de tierra.
- De esa manera, queda rigurosamente determinado lo que entendemos por renta diferencial: es producto del hecho de que el precio de producción regulador del mercado de una rama agrícola es igual al precio de producción promedio de la tierra menos favorable, y éste es el que determina el precio comercial, en ausencia de monopolios. La renta diferencial es el remanente del precio de producción regulador del mercado sobre el precio de producción de las tierras que no son las marginales.
- Así, la renta diferencial es la ganancia extraordinaria que sería obtenida por los capitales que utilizan tierras diferentes de las menos adecuadas, si los que utilizan estas tierras reciben en promedio la ganancia media general. Si esa renta obtenida queda en manos de los capitales que operan en las mejores tierras, manteniéndose como ganancias extras o se transforman en alquileres pagados a los dueños de las tierras, es otro problema.
- Esto significa que la renta diferencial de los capitales de una determinada clase de tierra puede ser totalmente *apropiada* por ellos o no, dependiendo de si el precio de mercado corresponde o es menor que el precio de producción regulador del mercado, que es el precio de producción promedio de los capitales que utilizan las tierras menos adecuadas. Demostremos eso.

Podemos escribir que

$$RD_j = (1 + g') \cdot (P_{c_n} - P_{c_j}) x_j, y$$

$$Rd_j = (1 + g') \cdot (P_{c_n} - P_{c_j}) x_j,$$

---

donde:

$RD_j$  = volumen total de la renta diferencial generada en la tierra de tipo  $j$ ,

$Rd_j$  = volumen total de la renta diferencial apropiada en la tierra de tipo  $j$ ,

$n$  = la peor tierra,

$g'$  = tasa de ganancia media general,

$g'$  = tasa de ganancia inferior a la media general, obtenida por todos los capitales de la rama por ser el precio de mercado inferior al correspondiente al precio de producción regulador del mercado,

$Pc_j, Pc_n$  = precio de costo medio de una unidad del valor de uso  $A$  en las clases de tierra  $j$  y  $n$ , siendo  $Pc_n$  el más elevado por ser  $n$  la peor tierra,

$x_j$  = volumen de producción en la clase de tierra  $j$ .

Así, como  $g' < g'$   $\rightarrow$   $Rd_j < RD_j$ .

Por lo tanto, queda demostrado que si el precio de mercado es inferior al precio de producción regulador del mercado de un determinado sector agrícola  $y$ , por lo tanto, si la ganancia obtenida por los capitales que operan en ese sector es inferior a la ganancia media, la renta diferencial apropiada por ellos será inferior a la generada.

- Por otra parte, para un determinado capital, la suma de precio de costo, ganancia media general y renta diferencial puede ser mayor o menor que la magnitud del valor individual que produce. Eso significa que su renta diferencial, sí apropiada, puede ser parcial o totalmente valor transferido de otro capital de la sociedad, o puede también ser simplemente parte del valor producido por el mismo capital.
- El párrafo anterior nos lleva a la conclusión de que para la renta diferencial no es adecuado el concepto de producción. El valor es producido, pero la renta diferencial, como forma

de existencia una de sus partes (proveniente o no de transferencia), no se produce. Por otra parte, tampoco podemos decir simplemente que la renta diferencial es apropiación pues, por el inciso t, una parte de ella puede ser no apropiada por el capital<sup>14</sup> a que se refiere.

- Concluimos, pues, que la renta diferencial, no definiéndose ni por la producción, ni por la apropiación, es generada por capitales que utilizan tierras que no sean las menos favorables; es parcial o totalmente apropiada por ellos; puede ser parcial o totalmente transferida.<sup>15</sup>

#### **Apropiación de renta diferencial y transferencia de valor**

Ya vimos, en el ítem anterior, que la renta diferencial generada por un determinado capital, sí apropiada, puede ser parcial o totalmente resultado del valor transferido desde otro capital. Estudiemos esa cuestión y lo que entendemos por transferencia de valor en forma de renta diferencial, en lo que se refiere a una rama agrícola cualquiera.

- Sea , en la rama agrícola productora de A,
  - $PP_R$  el precio de producción regulador del mercado de una unidad del producto,
  - $V_S$  el valor social de una unidad de la mercancía A,
  - $P_M$  su precio de mercado, y

---

<sup>14</sup> En este trabajo, cuando decimos “renta diferencial apropiada por el capital”, no nos olvidamos que teóricamente la idea es que ella es pagada a los terratenientes. Sin embargo, aun así, es previamente apropiada por el capital y sólo después transferida para el propietario de la tierra.

<sup>15</sup> Por la misma razón, la plusvalía extraordinaria no se produce, se genera.

- 
- $R_p$  la renta diferencial promedio generada por cada unidad del producto A.<sup>16</sup>
  - Si ocurre que  $P_M = PP_R$ ,<sup>17</sup> toda la renta diferencial generada por los capitales productores de A es apropiada por ellos mismos. No se produce transferencia de riqueza (de valor) en forma de renta, ni desde, ni hacia la rama A.
    - i) Sin embargo,  $PP_R$  puede ser mayor, menor o igual a  $V_S$ .
    - ii) Si  $PP_R = V_S$ , no se producirá transferencia de valor (riqueza) entre la rama A y el resto de la economía.
    - iii) Si  $PP_R > V_S$ , se produce una transferencia de valor desde el resto de la economía a los capitales que operan en la rama A.
    - iv) Si  $PP_R > V_S$  y, además si exactamente  $PP_R V_S = R_p$ , entonces la renta diferencial generada y totalmente apropiada por los capitales de A es un valor totalmente producido en el resto de la economía y transferido a A.
    - v) Si  $PP_R < V_S$ , se produce una transferencia de valor desde A al resto de la economía, a pesar de que la  $R_p$  generada

---

<sup>16</sup> Aquí se trata de la suma total de las diferentes magnitudes de renta diferencial generadas en cada clase de tierra, multiplicadas por sus respectivas producciones, dividido todo por el volumen total producido en la rama.

<sup>17</sup> Aquí, en verdad, hay una imprecisión teórica. El precio de mercado jamás puede ser igual, mayor o menor que el precio de producción o que el valor (como planteamos en la nota de pie de página núm. 2), pues poseen dimensiones diferentes. Mientras el precio de producción y el valor se miden en horas de trabajo, el precio de mercado tiene como medida unidades del patrón de precios (dinero). Sin embargo, para superar esa imprecisión, en lugar de utilizar el precio de mercado deberíamos utilizar el valor apropiado en el mercado o, más simplemente, el valor mercantil, que sería aquel apropiado en el mercado una vez determinado el precio de mercado. Sin embargo, todo sería una sutileza tal vez exagerada y que podría llevar la exposición a complejidad mayor. Así, a pesar de la imprecisión, seguiremos comparando precio de mercado con precio de producción y con valor.

sea totalmente apropiada en A y, por tanto, nada de ella se transfiera.

- Tomemos un subconjunto I de los capitales de A<sup>18</sup>, siendo que por lo menos uno de ellos genera renta diferencial.
  - i) Sea  $V_I$  el valor individual promedio producido por ellos en cada unidad del producto.
  - ii) Si  $P_M = PP_R$ , toda la renta generada por el subconjunto I es apropiada ahí mismo. No hay transferencia de renta diferencial.
  - iii) Sin embargo,  $PP_R$  puede ser mayor, menor o igual a  $V_I$ .
  - iv) Si  $PP_R = V_I$ , no se produce transferencia de valor entre los capitales de I y los demás de la economía.<sup>19</sup>
  - v) Si  $PP_R > V_I$ , existe transferencia de valor hacia I.
  - vi) Si  $PP_R < V_I$ , existe transferencia de valor desde I.

### **Se abandona el supuesto de inexistencia de formas no capitalistas**

En este ítem estudiaremos el efecto que tiene sobre el concepto de renta diferencial, la existencia (al lado de los capitales) de pequeños productores familiares que, por simplicidad, llamaremos de campesinos. Nuestra conclusión es que el precio de producción regulador del mercado, a partir del cual se define la genera-

---

<sup>18</sup> El subconjunto I puede representar el conjunto de capitales, en el interior de un país, exportadores de una determinada mercancía agrícola. Así, la rama A sería el conjunto de toda la producción mundial de la misma mercancía para exportación. Esta fue nuestra intención al analizar el subconjunto I.

<sup>19</sup> De acuerdo con la nota anterior, estaríamos aquí tratando de la transferencia de valor entre un determinado país y el resto del mundo.

---

ción de renta diferencial, queda totalmente determinado por las condiciones de producción de las empresas capitalistas, independiente de existir pequeña producción familiar (excepto en circunstancias muy particulares).

- Admitamos, para simplificar, que todos los capitales productores de A, que operan en cada clase de tierra, tienen iguales precios de producción individual ( $PP_I$ ).
- Admitamos también que los campesinos pueden operar en cualquier clase de tierra, pero seguramente operan en la más inadecuada.
- Un campesino, para seguir produciendo A, no exige la ganancia media, ni aun ganancia. Para simplificar supongamos que él exige su precio de costo individual,  $PC_c$ .
- Si el precio de mercado ( $P_M$ ) correspondiera al precio de producción de los capitales que se encuentran en la tierra menos favorable ( $PP_{IP}$ ), tendríamos que:
  - si  $PC_c < PP_{IP}$ , el campesino se apropiaría de un excedente.
  - si  $PC_c > PP_{IP}$ , tendría una pérdida y desaparecería (de la producción de A).
- En este último caso, se reduciría la oferta de A, lo que incrementaría el precio de mercado, de manera que  $P_M > PP_{IP}$ . Pero si eso ocurriera, ingresarían nuevos capitales hasta que  $P_M = PP_{IP}$ .
- Entonces,  $PP_{IP}$  (precio de producción de los capitales que operan en la tierra de clase peor) es el precio regulador del mercado. La generación de renta diferencial se define a partir de ese  $PP_{IP}$ .

Podríamos mostrar fácilmente que el precio de producción regulador del mercado sería más elevado que  $PP_{IP}$  si: (i) existen campesinos productores de A en tierras aún menos adecuadas que la de clase peor ocupada por capitales product-

res de A, y (ii) los nuevos capitales sólo pudiesen ingresar a la rama A en tierras inferiores a las que determinaban  $PP_{IP}$ .

- Por tanto, en una rama agrícola, el precio de producción regulador del mercado sólo tiene en cuenta las condiciones de producción de las empresas capitalistas; no tiene en cuenta las condiciones de producción del no capital (campesinos). Si  $P_M$  regulado por  $PP_{IP}$  llegara a ser inferior a las condiciones de existencia de empresas no capitalistas de la rama, ese espacio tendería a ser ocupado por nuevos capitales.
- Lo mismo no se puede decir para la determinación del valor social producido en esa rama. Como se deriva de nuestra concepción sobre la magnitud del valor, el gasto de trabajo necesario de cualquier empresa de la rama (capital o no capital) se suma al de las demás para determinar la magnitud del valor total producido.
- Según nuestra interpretación, si tomamos el productor más ineficiente, su producción de valor será igual a la magnitud de su valor individual, aunque su apropiación sea menor (igual al valor social si el precio de mercado corresponde a él). Eso significa que los campesinos, que reciben como remuneración un precio de mercado cercano a su precio de costo, estarán transfiriendo valor a otros productores. Si el precio de mercado es superior al valor social, esa transferencia es dirigida a productores dentro de la misma rama. Si es inferior, la transferencia se realiza a productores de otras ramas y, posiblemente, una parte a algunos situados en la misma rama.
- Lo anterior significa que una parte de la ganancia total del capital social, además de estar formada por plusvalía (producto suyo), incluye el valor producido y no apropiado por el no capital (apropiado por el capital). Así, la existencia de campesinos hace que la ganancia total del capital en general sea más alta y más elevada la tasa de ganancia. Por tanto, el precio de producción calculado con base en la ganancia que incluye ese valor será mayor.

- 
- Así, aunque el precio de producción sea una categoría que supone el no monopolio en el ámbito del capital, su contenido, en este nuevo nivel de abstracción, supone el monopolio del capital sobre el no capital.

**Se abandona el supuesto de inexistencia  
de fronteras nacionales**

En este ítem consideraremos, en el análisis, la existencia de fronteras nacionales y nuestra conclusión será que existen dos tipos de renta diferencial (la nacional y la general). Ellas quedan determinadas por la existencia de dos diferentes tasas medias de ganancia, una que opera en el ámbito mundial y la otra nacional y, por lo tanto, por la existencia de dos precios de producción reguladores del mercado (nacional y mundial) para la misma mercancía. Veamos.

- Si abstraemos la existencia de fronteras nacionales que limiten la movilidad del capital, la tasa de ganancia media será igual a la masa total de ganancia de todo el capital existente como proporción de su magnitud social. La existencia de fronteras nacionales, al determinar (de por sí) monopolios, hace que las tasas medias nacionales de ganancia no sean iguales a la tasa media general. Sin embargo, eso no significa la inexistencia de ésta, pues ella se mantiene como punto de referencia teórico.
- Si nos preguntáramos sobre la generación de renta diferencial en la actividad productora de un valor de uso A, de amplia circulación en el mercado mundial (el café, por ejemplo), el punto de referencia teórico sería la tasa de ganancia media general y no la nacional. Si el precio del mercado mundial corresponde o no a aquél que garantiza la ganancia media general a esa actividad, no importa lo más mínimo para la generación de la renta diferencial; sólo afecta su apropiación.
- Podríamos demostrar fácilmente que:

$$RD = (1 + g') \cdot [(P_{c_n} - P_{c_{n1}}) x_{n1} + (P_{c_n} - P_{c_{n2}}) x_{n2} + \dots + (P_{c_n} - P_{c_1}) x_1]$$

donde:

$RD$  = volumen total de la renta diferencial generada en la rama A.

$g'$  = tasa de ganancia media general

$n$  = número de clases diferentes de tierra usadas en la producción de A.

$Pc_1, Pc_2, \dots, Pc_n$  = precio de costo medio de una unidad del valor de uso A en diferentes clases de tierra, siendo  $Pc_n$  el más elevado.

$x_1, x_2, \dots, x_n$  = volumen de producción de A en las diferentes clases de tierra.

Suponemos que el capital constante total es igual al capital consumido.

- Tomemos ahora un país cualquiera (J) productor de A, en el cual la tasa media nacional de ganancia sea inferior a la general. Eso significa que el precio de producción regulador del mercado nacional es inferior al precio de producción regulador del mercado mundial de algún producto de amplia circulación internacional. Seguimos suponiendo que en cada clase de tierra, todos los productores mundiales de A tienen el mismo precio de costo.
- Podríamos distinguir entonces, en el país J, la generación de renta diferencial general de la generación de la nacional. En el caso del país J, ésta es sólo una parte de aquélla.

Sea  $RD_j$  = la renta diferencial general que se genera en J en la producción de A,

$Rd_j$  = la renta diferencial nacional que se genera en J en la producción de A,

$y_1, y_2, \dots, y_n$  = el volumen de producción nacional de A en las diferentes clases de tierra,

$g'$  = tasa de ganancia media nacional.

- Entonces:

$$RD_j = (1 + g') [(P_{c_n} - P_{c_{n1}}) y_{n1} + (P_{c_n} - P_{c_{n2}}) y_{n2} + \dots + (P_{c_n} - P_{c_1}) y_1]$$

$$y$$

$$Rd_j = (1 + g') [(P_{c_n} - P_{c_{n1}}) x_{n1} + (P_{c_n} - P_{c_{n2}}) x_{n2} + \dots + (P_{c_n} - P_{c_1}) x_1]$$

como  $g' < g'$ , entonces  $\rightarrow Rd_j < RD_j$

La renta diferencial nacional generada es menor que la renta diferencial general.

- Hay una razón adicional para que la renta diferencial nacional generada sea inferior a la general. Si en el país J no existe capital operando en la tierra n,

$$Rd_j = (1 + g') [(P_{c_{n1}} - P_{c_{n2}}) y_{n2} + \dots + (P_{c_{n1}} - P_{c_1}) y_1]$$

entonces  $Rd_j \ll RD_j$

Esa diferencia puede ser considerablemente elevada.

#### **Condiciones para la generación de renta diferencial general en un país concreto.**

- En el país J, se genera renta diferencial general si existe al menos un capital que opere (para la producción de A) en tierra más favorable que las marginales utilizadas por el capital en el mundo, para la actividad productiva de A. Una tierra genera renta dependiendo de si se combinan condiciones favorables relativas a fertilidad, transporte interno y distancia de los mercados consumidores.
- Un capital que genera renta diferencial general, no generará renta nacional si opera en la tierra que es marginal para la producción de A en el país.
- Es posible que algunos o todos los campesinos del país J se encuentren en tierras más favorables que las utilizadas en el margen (en otro país) por el capital. En la medida en que eso implique un precio de producción regulador del mercado mundial de A superior a las condiciones de supervivencia de los campesinos (superior a su precio de costo), ese "sobreva-

lor" lo llamaremos renta diferencial. Aun así es posible que esos campesinos sigan en el margen de la supervivencia, sea porque ese "sobrevalor" es apropiado por el capital comercial o usurero, o porque pagan alquiler por sus tierras.

- La generación de renta diferencial general podría ser contrarrestada en el caso de que, en el país J, las técnicas utilizadas en la producción de A fuesen, en promedio, inferiores a la media de los demás países exportadores.<sup>20</sup> En ese caso, la pérdida de valor, por transferencia, contribuiría para la ganancia extraordinaria de los países que utilizan técnicas superiores a las medias.

#### **La apropiación de renta diferencial general en un país concreto. La renta absoluta**

Lo que es más interesante aquí, en este ítem, desde el punto de vista teórico, es que la renta absoluta aparece caracterizada como la diferencia entre dos rentas diferenciales: la renta diferencial general y la nacional.

- La capacidad del país J de generar una renta diferencial general, en virtud de las particulares condiciones de la estructura productiva mundial de A, no significa necesariamente la capacidad de apropiación nacional de parte considerable de esa renta y menos aún de ella como un todo. Eso es así, pues los precios de mercado, en un mundo monopólico, no corresponden necesariamente a los precios de producción reguladores del mercado.
- Sin embargo, el país J tiende a no apropiarse de menos que la renta diferencial nacional que genera, pues una reducción del precio de mercado internacional más allá de cierto límite puede producir dos efectos:
  - reducir la tasa de ganancia media nacional, reduciendo así el precio de producción regulador del mercado nacional de A, o

---

<sup>20</sup> Ese no era el caso del país de nuestro estudio, Costa Rica, en ningún período.

- 
- excluir de la actividad los capitales que utilizaban las tierras más inadecuadas del país, reduciendo así el volumen de renta diferencial nacional que se genera, hasta hacerlo igual al volumen apropiado (se supone aquí que la tasa de ganancia de cada uno de los capitales del país es igual a la tasa de ganancia media nacional).
  - Ahora bien, independiente del precio de mercado de A y, por tanto, independiente de si el país J es o no capaz de apropiarse de toda o una parte considerable de la renta diferencial general que genera; independientemente de si recibe valor desde el exterior (debido a las exportaciones de A) o si transfiere al exterior; el país estará en mejores condiciones que otros (o que muchos de los otros) exportadores de A, si las tierras que utiliza son más favorables en promedio (fertilidad, transporte interno, distancia de los consumidores) que las de los demás (o de la mayor parte de los demás).
  - Si el precio del mercado mundial de A correspondiera al precio de producción regulador del mercado mundial, o siendo menor fuera suficiente para una apropiación nacional, en J, de una renta superior a la nacional que genera, esa diferencia constituye lo que llamaremos, por lo menos inicialmente, de renta absoluta nacional de monopolio.
  - Los terratenientes del país J (que pueden ser al mismo tiempo los empresarios productores de A) no siempre están en condiciones de exigir toda la renta diferencial general apropiada nacionalmente (y menos toda la generada en el país). Exigen, como mínimo, naturalmente, aquella parte correspondiente a la renta diferencial nacional.
  - En verdad, la renta absoluta nacional de monopolio, al contrario de la renta diferencial, se define por su apropiación. Sólo es igual a la diferencia entre el precio del mercado mundial y el precio de producción del mercado nacional, cuando esa diferencia es apropiada en la actividad productiva de A (sea por los terratenientes, por los empresarios o por los

terratente-empresarios). Es una renta normal cuando tiene como origen un precio de mercado mundial no superior al precio de producción regulador del mercado mundial. En caso contrario, es renta absoluta nacional de monopolio excepcional.

- Por otra parte, nuestro análisis sobre la renta absoluta nacional de monopolio llegaría a ser más concreto, si considerásemos la posibilidad de existencia, en el interior de la actividad productiva de A, de un cierto número de capitales con dominio sobre toda la actividad, sobre las otras empresas que operan allí. Eso puede ocurrir, por ejemplo, cuando los grandes capitales, en la actividad, no sólo actúan directamente en la producción, controlan también.<sup>21</sup>
  - la comercialización de gran parte de la producción del resto de los capitales;
  - el crédito de las pequeñas y medianas empresas dedicadas a la producción de A;
  - la industrialización, previa a la exportación, del producto propio y del de los demás.
- Siguiendo en un nivel más concreto de análisis, podemos decir que, debido al monopolio sobre la comercialización, sobre el crédito y sobre el procesamiento del producto de exportación, los grandes capitales logran, además, imponer a los pequeños y medianos capitales productores un precio de mercado inferior a aquél que les garantizaría la tasa media nacional de ganancia; aquellos se apropian, así, tanto de parte de las ganancias medias de éstos, cuanto de parte de la renta diferencial nacional generada por ellos. Esa apropiación adicional contribuye para incrementar la magnitud de la renta absoluta nacional de monopolio.

---

<sup>21</sup> De hecho, eso era lo que ocurría en el país que investigábamos.

- 
- De esa manera, toda la apropiación por parte del gran capital, por encima de lo que es la renta diferencial nacional generada en las tierras con cultivos propios, es renta absoluta nacional de monopolio. Y, así, dicha categoría pasa a poseer una definición ampliada o, mejor dicho, alcanza un nivel más concreto.

Finalmente, es conveniente recordar que toda esa apropiación nacional de valor que es posible debido a esa renta absoluta, puede no ser más que una simple apropiación de valor producido nacionalmente. Aun más, es posible que una parte del valor producido nacionalmente, en la actividad exportadora, sea transferida al exterior, aunque exista esa renta absoluta. En esas condiciones, la renta no puede ser atribuida simplemente a la fertilidad excepcional de la tierra, sino que es producto de la explotación del trabajo en el mismo país.

#### **La conversión o metamorfosis de la renta absoluta en sobre-excedente agroexportador**

La magnitud de valor que estamos llamando de renta absoluta nacional de monopolio que evidentemente es apropiada nacionalmente, puede que no lo sea, al menos totalmente, por los capitales o terratenientes que actúan en la actividad productiva o comercializadora de A.

Para ello, sin embargo, sería necesaria una estructura nacional de precios de mercado que garantizase la transferencia de valor del sector A para el resto de la economía.

- En general, esa estructura nacional de precios, cuando implica fuertes transferencias de valor originadas en el sector agroexportador, es el resultado directo de políticas económicas más o menos conscientes. Entre los mecanismos utilizados por ellas, para eso, podemos citar: fijación de tasas múltiples de cambio, cambio en las exportaciones de productos primarios, fuerte protección aduanera para productos industriales, subsidios a la importación de materias primas para el sector industrial.

- El valor transferido desde el sector agroexportador, originado de lo que llamamos renta absoluta nacional de monopolio, puede ser destinado al incremento de los gastos improductivos de la sociedad, o puede, cuando su magnitud es elevada, ser suficiente para permitir el inicio o la expansión del proceso de industrialización de un país, como ocurrió en países de América Latina.<sup>22</sup>
- Lo que la transferencia de valor al sector industrial incipiente, en verdad, permite, es que la tasa de ganancia que podía ser obtenida en ese sector se incremente considerablemente. Mientras la supervivencia o expansión de ese sector industrial dependa de la transferencia de valor de la agroexportación, no puede ser, apropiadamente, considerado un verdadero sector productivo. Se trata de una actividad parasitaria.<sup>23</sup>
- De esa manera, una parte de la magnitud de valor que constituye la renta absoluta nacional de monopolio (o toda ella) puede transferirse para otros sectores de la economía, en particular para la industria. Pero, entonces, esa magnitud, en virtud de su caracterización explicitada anteriormente, ya no es un valor bajo la forma de renta absoluta nacional de monopolio. Con esa transferencia, la renta absoluta nacional de monopolio se convierte en sobreexcedente agroexportador. Evidentemente, la conversión o metamorfosis de una categoría en otra, en ese caso, no es un simple proceso formal. Implica

---

<sup>22</sup> Muchos análisis sobre América Latina que consideraban, en el proceso de industrialización, el financiamiento como originado de la agroexportación, no tomaban en cuenta, en verdad, la transferencia de valor, ni la particular estructura nacional de precios, como su mecanismo. Atribuyen la importancia de la agroexportación simplemente a la capacidad de generar divisas necesarias a la industria, de transferir créditos, etc. La incapacidad de concluir que la industria poseía poder de apropiarse *directamente* de riqueza producida en la agroexportación, deriva de insuficiente teoría del valor o simplemente su inexistencia en esos análisis.

<sup>23</sup> Utilizamos el término “parasitario”, sin intenciones éticas. Lo cierto es que no podríamos considerarlo improductivo, pues una parte de su ganancia es resultado de la plusvalía por él mismo producida.

---

una profunda transformación en la hegemonía política que, muchas veces, puede asumir formas dramáticas.

- Es obvio que las transferencias de valor, desde el sector agroexportador al resto de la economía, o simplemente al sector industrial, pueden ser de tal magnitud que sobrepase la grandeza de la renta absoluta nacional de monopolio. En ese caso, el sobreexcedente agroexportador es, en verdad, un sobreexcedente excepcional. Es normal cuando su magnitud es igual o menor que la renta absoluta mencionada.

Esa distinción entre el sobreexcedente normal y el excepcional es relevante, pues sólo en el primer caso queda garantizado al sector agroexportador una tasa de remuneración suficiente para permitir su expansión y su supervivencia. Al contrario, cuando el sobreexcedente supera en magnitud la renta absoluta, la tasa de ganancia del sector agroexportador es insuficiente para su existencia o expansión. Eso significaría que el patrón de reproducción social, que consiste en garantizar la expansión de un sector parasitario, no presentaría supervivencia garantizada en el largo plazo. El futuro de la industria, así, estaría comprometido.

#### **Bibliografía**

- Arce, Rafael Antonio y otros. 1980. "El Salvador: renta internacional del café y configuración capitalista". En: *Teoría y Política*, Año I, No. 1, abril-junio, México, pp: 61-90.
- Bacha, Edmar L. 1976. *Os Mitos de uma Década: Ensaio de Economia Brasileira*. Rio, Editorial Paz e Terra.
- Carcanholo, R. A. 2001. As várias dimensões da dissimulação da origem da maisvalia (versão preliminar). *VI Encontro Nacional de Economia Política*. São Paulo, 13 a 15 de junho. Anais em CDRoom. (véase también en: <http://sites.uol.com.br/carcanholo>).
- Carcanholo, Reinaldo. 1982a. *Desarrollo del Capitalismo en Costa Rica*. San José, Costa Rica, Editorial Universitaria Centroamericana (EDUCA).

- Carcanholo, Reinaldo. 1982b. *Dialéctica de la Mercancía y Teoría del Valor*. San José, Costa Rica, EDUCA.
- Carcanholo, Reinaldo. 1983. La teoría del valor-trabajo y los precios de mercado. En: López Díaz, Pedro (coordinador). *El Capital; teoría, estructura y método*. Vol. 4. México, Ediciones de Cultura Popular, pp. 225-271.
- Carcanholo, R. A. O. 2000. Paradoxo da desigualdade dos iguais: incompreensões ricardianas sobre os preços de produção. En: *Revista Perspectiva Económica*, Año I, Vol. I, No. 10. Vitória, janeiro, pp. 229-259.(véase también en: <http://sites.uol.com.br/carcanholo>).
- Flichman, Guillermo. 1977. *La Renta del Suelo y el Desarrollo Agrario Argentino*. México, Siglo XXI.
- Margulis, Mario. 1979. *Contradicciones en la Estructura Agraria y Transferencias de Valor*. México, El Colegio de México.
- Marx, Karl. 1968. *El capital*. México, FCE

# **DETERMINANTES ESTRUCTURALES DEL MERCADO DE TIERRAS EN MÉXICO**

Víctor H. Palacio Muñoz<sup>1</sup>

## **Introducción**

Este ensayo busca desentrañar algunos elementos que determinan el mercado de tierras en México.

Dicho mercado está determinado por los siguientes elementos:

La industria de la construcción, la política económica y sus efectos en materia de vivienda social, y la tierra y el análisis de sus distintos componentes (precio, inversión, renta, ubicación, etc.).

Estos tres aspectos serían algunos de los más importantes que determinan el comportamiento del mercado de tierras.

## **1. La industria de la construcción**

### *1.1. Dinámica global*

La industria de la construcción representa, sin duda, uno de los sectores económicos punta de la economía, ya que en ella se observa el mayor o menor dinamismo de la actividad económica en tanto percibe inversiones, contrata mano de obra, utiliza maquinaria y crea nuevos activos fijos (edificaciones, carreteras, fábricas, vivienda, etc.).

Desde la última década del siglo pasado, 1990-1999, la industria de la construcción ha venido teniendo algunas dificultades que van aparejadas al hecho de que la economía nacional se ha volcado a priorizar las actividades improductivas en detrimento de las productivas y a que se ha llevado a cabo un proceso de apertura comercial indiscriminado, que afecta a sectores productivos como esta industria.

---

<sup>1</sup> Profesor- Investigador del CIESTAAM, Universidad Autónoma Chapingo; palacios@hotmail.com

---

En el periodo de estudio el Producto Interno Bruto del conjunto de la economía tuvo un crecimiento global del 32%, lo que significó una tasa media de crecimiento anual (TMCA) de 2.7%; en tanto que la industria de la construcción acumuló una tasa del 25.6%, teniendo un 2.3% de crecimiento promedio anual.<sup>2</sup>

Estos datos ponen de relieve que tanto la economía mexicana como la construcción han tenido una dinámica de crecimiento muy lento. Esto puede explicarse también por las políticas neoliberales que han contraído el gasto público, el cual se caracteriza por ser un elemento detonador de inversiones en el ámbito de la construcción, y al no ser utilizado disminuye la dinámica constructiva.

#### *1.2. Grado de industrialización*

En este apartado se intenta destacar cuál es el peso relativo que tiene la industria de la construcción en la economía nacional y determinar, por tanto, su nivel de desarrollo.

El peso relativo de esta industria entre 1990 y 1999 fue el siguiente: su participación en el PIB total llegó al 3.9% en 1990, para 1995 era del 4.1%, ascendiendo a 4.9% en 1999.

Puede decirse que en estos años el coeficiente se mantuvo casi estancado en el primer quinquenio, pero logró avanzar un punto porcentual para 1999. Este incremento representó casi 15,000 millones de pesos (constantes de 1993).

Un segundo indicador se refiere a la injerencia porcentual de la industria de la construcción respecto al PIB productivo y al PIB improductivo. La presencia oscila entre 10 y 11%. Esto es, de cada peso que se genera en los sectores productivos de la economía, 10 centavos proceden de la industria de la construcción; en tanto que la participación en el PIB improductivo es menor:

---

<sup>2</sup> Todos los cálculos en este trabajo son nuestros. A menos que se indique lo contrario, la fuente es INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, ed. INEGI, México (varios años).

entre el 6.8 % y 7.7%, lo que se interpreta que por cada peso obtenido en el sector improductivo la construcción aporta 6 o 7 centavos.

En el cuadro 1 se da información en detalle.

**Cuadro 1. Participación porcentual de la industria de la construcción respecto al PIB productivo y al PIB improductivo, 1990-1999**

Año	PIB Productivo	PIB Improductivo
1990	11.4	7.7
1995	10.3	6.8
1999	10.3	7.6

Fuente: INEGI, *op. cit.* El PIB productivo incluye las divisiones agropecuaria, minera, manufacturera, construcción, electricidad, gas y agua, y transporte, almacenaje y comunicaciones. El PIB improductivo abarca: comercio, restaurantes y hoteles, servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler, y servicios comunales, sociales y personales.

Un indicador más para ver el grado de industrialización es la elasticidad-producto que tiene la industria de la construcción. Éste se obtiene dividiendo el incremento porcentual del PIB de la construcción entre el aumento ocurrido en el PIB total (Valenzuela, 1984).

Esto evidencia la dinámica relativa que ha tenido la construcción con relación a la economía en su conjunto. En el Cuadro 2 damos muestra de este proceso.

**Cuadro 2. Elasticidad de la industria de la construcción respecto al PIB total**

Periodo	$\Delta$ PIB (%) (1)	$\Delta$ PIB Construcción (2)	Elasticidad (3) = (2/1)
1990-1995	7.9	4.3	0.13
1995-1999	22.3	31.3	1.40

Fuente: Cálculos propios con base en INEGI, *op. cit.*

Lo que muestra este dato es que si la elasticidad calculada es superior a la unidad; como en el periodo posterior a la crisis de 1995, el grado medio de industrialización del sector tiende a ser

mayor. Es evidente que en el caso estudiado se presenta una industrialización media superior en la industria de la construcción.

*1.3. Determinantes del crecimiento y modalidades de reproducción en la industria de la construcción*

Hablar de determinantes y modalidades es hablar de un todo: las modalidades de reproducción ampliada de un sector están en función de los factores que determinan su crecimiento.

Para lo que aquí interesa, los elementos determinantes de crecimiento son tres: el PIB de la construcción, la población económicamente activa (PEA) de esta industria y la productividad por hombre obtenida en el sector.

Para tener una visión más certera del asunto se realizan los cálculos con tasas globales de crecimiento. En suma, se busca acercarnos a definir el estilo de crecimiento de la actividad constructora: si la ocupación (PEA) aumenta más que la productividad, el crecimiento será extensivo; por el contrario, si la productividad crece más que la ocupación el crecimiento será intensivo. El cuadro 3 ilustra sobre el particular.

**Cuadro 3. Carácter de la reproducción de la industria de la construcción en México, 1990-1995**

Periodo	Variación acumulada (%) PIB construcción	Variación acumulada (%) PEA construcción	Variación acumulada (%) productividad de la construcción	Crecimiento (en%) atribuible a:		Modalidad de la reproducción ampliada
				Ocupación	Productividad	
1990-1995	4.3	20.8	3.3	86.3	13.7	Extensiva
1995-1999	31.3	25.4	6.3	100.0	0.0	Extensiva

Fuente: Cálculos propios con base en INEGI, *op. cit.*

Se hace evidente algo ya sabido: en la industria de la construcción el elemento sobre el que recae el crecimiento y, por ende, la reproducción ampliada, es la ocupación. En el cuadro anterior

queda claro cómo la productividad no sólo es baja, sino tiende a disminuir; en tanto la PEA mantiene su crecimiento.

Ahora bien, otro elemento determinante del crecimiento es la tasa de explotación. Ésta se define de la siguiente forma:

$$E' = \frac{EBO}{RA}$$

donde:

E' = Tasa de explotación

EBO = Excedente bruto de operación

RA = Remuneración a los asalariados

El coeficiente E' es un indicador muy aproximado a la tasa de plusvalía, la cual, en su movimiento, nos ayuda a determinar el comportamiento de la tasa de ganancia o beneficio, entender los ritmos de acumulación y crecimiento, y fundamenta los patrones de distribución del ingreso (Valenzuela, 1993).

El cuadro 4 evidencia la dinámica de la tasa de explotación en el periodo de estudio.

**Cuadro 4. Cálculo de la tasa de explotación en la industria de la construcción (millones de pesos de 1993)**

Año	EBO(1)	RA(2)	Tasa de explotación (en porcentaje) (3)= (1)/(2)
1990	15,880	31,773	49.9
1995	19,824	25,860	76.6
1999	23,825	36,764	63.4

Fuente: Cálculos propios con base en INEGI, *op. cit.*

Con estas cifras puede constatar que la industria de la construcción tiene una tasa de explotación baja (piénsese que para la economía en su conjunto la tasa de plusvalía se ubica arriba del 600%) (Valenzuela, 1999). Lo que es muy transparente es que los excedentes producidos son pocos y la inversión en fuerza de trabajo es muy alta.

---

Es decir, el hecho de que se emplee mucha mano de obra no es sinónimo de que exista una mayor explotación. Más bien, ocurre que el incremento en las remuneraciones a los asalariados y en el empleo trae como consecuencia una menor tasa de plusvalía.

Esto mismo puede vislumbrarse de otra forma. Si nos percatamos de los niveles de productividad que tiene la industria de la construcción y la economía nacional, se verá que la productividad nacional es casi el doble que la construcción. El cuadro 5 arroja luz al respecto.

**Cuadro 5. Productividad nacional y productividad de la industria de la construcción (en pesos de 1993)**

<b>Año</b>	<b>Productividad de la economía nacional</b>	<b>Productividad de la industria de la construcción</b>
1990	12,911	6,281
1995	12,415	6,490
1999	14,256	6,080

Fuente: Cálculos propios con base en INEGI, *op. cit.*

Otro elemento que sirve para definir el crecimiento es el potencial de reproducción ampliada (PRA). Por éste se entiende la relación entre el producto excedente (EBO) y el valor agregado bruto (VAB). Esta es una relación importante, ya que refleja el máximo nivel de inversión y crecimiento al que se podría llegar en la rama en cuestión. Si el coeficiente llega a uno o es mayor a esta cifra, el potencial productivo es alto. O sea, se está hablando de cuál sería el “techo” más alto al que podría arribar el proceso de acumulación, en términos de la adquisición de medios de producción y fuerza de trabajo. Por lo tanto, el PRA indica el monto del producto excedente que se genera por unidad de producto agregado (Valenzuela, 1999).

Veamos este coeficiente en el siguiente cuadro.

**Cuadro 6. Potencial de reproducción ampliada en la industria de la construcción (millones de pesos de 1993)**

Año	EBO(1)	VAB(2)	P.R.A(3)= (1)/(2)
1990	15,880	48,040	0.330
1995	19,824	45,958	0.431
1999	23,825	60,328	0.395

Fuente: Cálculos propios con base en INEGI, *op. cit.*

Como se desprende del cuadro, el producto excedente por cada unidad de producto agregado es del 33% en 1990, 43% en 1995 y 39% en 1999. Es decir, el PRA no llega a la unidad, lo cual revela una industria de la construcción con un potencial bastante bajo que ni siquiera alcanza la mitad del PRA nacional. Este era de 0.855 en 1990 y de 0.869 en 1995 (Valenzuela, 1999).

El quid de la explicación por la que atraviesa la industria de la construcción en nuestro país, se encuentra en el análisis específico de la inversión, del proceso de acumulación.

En el Cuadro 7 se aprecia cómo la acumulación es bastante mayor, hasta en 100%, que el EBO (masa de ganancia) o que el VAB (valor agregado bruto). La situación que en este ámbito se expresa en la industria de la construcción tiende a ser “anómala” con relación al conjunto de las ramas y divisiones que integran la economía nacional ya que los montos de inversión son muy elevados y los beneficios pocos.

**Cuadro 7. Excedente y acumulación en la industria de la construcción (millones de pesos de 1993)**

Año	EBO	VAB	FBKF (AK)	AK/VAB	AK/EBO	P.R.A
1990	15,880	48,040	107,015	2.23	6.79	0.330
1995	19,824	45,958	101,785	2.21	5.13	0.431
1999	23,825	60,328	137,436	2.28	5.77	0.395

FBKF= Formación Bruta de Capital Fijo.

Fuente: Cálculos propios con base en INEGI, *op. cit.*

Una primera cuestión que se distingue es que se invierte más de lo que se obtiene como producto agregado o como excedente.

---

Esto resulta un contrasentido porque una empresa o una industria que invierte más de lo que recibe como beneficios, es una empresa o industria que opera mal, que es ineficiente y que no trabaja adecuadamente en la lógica del capital.

Mientras que en la economía nacional el coeficiente de acumulación era de 0.15 (o 15%), en 1990, y el coeficiente de excedente de 0.18; en la industria de la construcción se nota para el mismo año 2.23 y 6.79, respectivamente. Dicho de otra manera, por cada peso generado en el producto agregado, se tuvieron que invertir \$2.23 pesos; y para obtener un peso de excedente se invirtieron \$6.79 pesos. Es evidente que una industria con estas características no es una industria funcional ni viable.

Si establecemos las tendencias seguidas por estos indicadores, se tiene: mientras que el coeficiente del PRA avanza de manera global 19.6% entre 1990 y 1999, el coeficiente de acumulación crece en 2.2% y el excedente decae en -15%. Esto es, la masa de ganancia o excedente baja y la acumulación está prácticamente estancada. El resultado es que hay un crecimiento acumulado del 25.6% del PIB en el periodo, con niveles de acumulación bajos y excedentes negativos.

Una última variable, pero quizá la más importante, es la tasa de ganancia o tasa de beneficio. De manera aproximada se tendría lo siguiente:

$$B' = \frac{EBO}{CI + RA + FBKF}$$

En donde:

B' = Tasa de beneficio

CI = Consumo intermedio

RA = Remuneración de asalariados

FBKF = Formación bruta de capital fijo

Hay que destacar que los cálculos aquí realizados ponen de relieve las tendencias más generales de la conducta de la tasa de beneficio, destacando el hecho de no incluir la mayoría de los acervos brutos de capital por no estar disponibles los datos. Sin

embargo, con la información que se cuenta es suficiente para identificar lo que ocurre en la construcción. El Cuadro 8 es ilustrativo en muchos aspectos.

**Cuadro 8. Comportamiento de la tasa de beneficio en la industria de la construcción (millones de pesos de 1993)**

Año	EBO (1)	CI + RA + FBKF (2)	B' (3)=1/2
1990	15,880	195,373	0.08
1995	19,824	181,179	0.11
1999	23,825	243,373	0.10

Fuente: cálculos propios con base en INEGI, *op. cit.*

La situación es francamente patética: por cada peso invertido en capital fijo, pago a trabajadores e insumos, se obtuvieron 8 centavos en 1990, 11 en 1995 y 10 en 1999. El problema en la industria de la construcción, pues, es crítico, ya que se invierte demasiado y son muy pocas las utilidades.

Un intento de comprensión de esta problemática se puede encontrar por el lado de las transferencias entre ramas económicas. Sin entrar aquí a un análisis detallado de lo que es el valor apropiado y el valor generado, variables que sirven para determinar las transferencias de valor, podemos basarnos en el ya multicitado texto de Valenzuela (1999). Ahí se pone de manifiesto que la industria de la construcción en 1995 transfería recursos con un valor del 75.5% de lo que producía. Es decir, de cada peso generado esta industria traspasaba al resto de la economía 0.75 centavos, tres cuartas partes de lo producido, siendo los beneficiarios, sobre todo, los sectores improductivos.

Es evidente que una rama industrial que transfiere 75% de sus recursos no está en capacidad de operar en condiciones medianamente adecuadas. Más bien, y esto rebasa la pretensión de este ensayo, en donde se encuentran los beneficios es en el sector inmobiliario.

---

## 2. Estabilización económica y vivienda social en México

### 2.1. Algunos datos básicos

La finalidad de las autoridades encargadas de la política económica en nuestro país (hayan sido del anterior régimen o, como ahora, del nuevo gobierno administrativo), ha consistido en buscar la estabilidad de los indicadores macroeconómicos más importantes y en ceñirse al dogma de la liberalización total de la economía.

Veamos algunos datos en el periodo 1983-1999, por ser aquél cuando inicia el proceso de liberalización en un contexto neoliberal en nuestro país.

#### 2.1.1. Reducción del gasto público

Los grupos en el poder han considerado que el papel del Estado debe disminuir y, por tanto, el gasto público que éste desarrolla también. En el cuadro 9 se observa la tendencia a la baja de la participación del gasto público como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB).

Cuadro 9. Gastos del sector público como porcentaje del PIB, 1983-1999

Año	Gasto público
1983	40.6
1988	39.8
1994	22.9
1999	22.3

Fuente: Cálculos propios con base en Zedillo (2000).

La caída del gasto público en este periodo es abrumadora: 45%. Pero el problema, desgraciadamente, no acaba ahí. La cerrazón gubernamental ha llevado a olvidar que el gasto público, en términos estrictos, es una variable independiente que posee la capacidad de “arrastrar” e impactar a la inversión privada, lo que trae como resultado una disminución en el PIB, desempleo, cierre de empresas, en una palabra, crisis económica. Esto sin con-

tar que áreas importantes como desarrollo rural, energético, industrial, etc., se han visto afectadas.

### 2.1.2. Eliminación del déficit presupuestal

Esta política ha consistido en quitar todo tipo de subsidios, racionalizar el gasto y priorizar aquellas actividades que ayudan al sector más enriquecido del país. En el siguiente cuadro se presenta la evolución del balance fiscal financiero con relación al PIB.

Aquí también se siguen las instrucciones de los organismos financieros internacionales al pie de la letra y se logra abatir el déficit fiscal en un 85% entre 1983 y 1999. Cabe agregar que la disminución de los ingresos tributarios trae como efecto la caída del gasto y del déficit público, lo cual impide que las metas que se propone el gobierno federal puedan salir adelante.

**Cuadro 10. Balance fiscal financiero en relación con el PIB, 1983-1999 (en porcentaje)**

Año	Balance fiscal financiero
1983	8.9
1988	9.7
1994	0.6
1999	3.1*

\* Incluye pasivos del IPAB.

Fuente: cálculos propios con base en Zedillo (2000); Calva (2000); INEGI (1996).

### 2.1.3. Mayor libertad económica

Este inciso se corresponde con los anteriores en tanto se busca una menor injerencia del Estado y mayor libertad en cuatro aspectos cruciales: eliminación del control de precios, libertad cambiaria, liberalización de las tasas de interés y mayores facilidades para la inversión extranjera. El Cuadro 11 aclara el comportamiento de estos indicadores.

**Cuadro 11. Comportamiento de la inflación, tipo de cambio, tasa de interés e inversión extranjera, 1983-1999**

<b>Año</b>	<b>Inflación*</b>	<b>Tipo de cambio</b>	<b>Tasa de interés**</b>	<b>Inversión extranjera directa (mills.dlls)</b>	<b>Inversión ext. en cartera(mills. dlls.) (mercado accionario)</b>	<b>Inversión ext. en cartera (mills.dlls.) (mercado de dinero)</b>
1983	80.8	0.099	56.1	2,191.96		
1988	46.8	2.019	57.3	2,880.00		
1994	7	4.072	28.0	10,972.50	4,083.70	2,225.30
1999	16.6	10.718	24.1	11,964.50	3,769.20	131.4

\*Variación anual, \*\*Tasa de interés interbancaria promedio.  
Fuente: Zedillo (2000); Banco de México (2001).

Es evidente que la política económica instrumentada ha arrojado algunos frutos, no en términos de un proyecto nacional, sino más bien en una perspectiva desnacionalizadora, concentradora, excluyente y empobrecedora para la mayoría de los mexicanos.

La inflación ha bajado; la tasa de cambio se ha incrementado, con un alto grado de sobrevaluación del peso; la tasa de interés ha disminuido a la mitad; y el crecimiento de la inversión extranjera directa está fuera de discusión.

#### *2.1.4. Apertura económica total*

El proceso globalizador de la economía, inmerso en políticas de corte neoliberal, ha llevado a una apertura gigantesca que afecta de manera importante las cuentas externas.

En el cuadro 12 pasamos revista al grado de apertura que tiene la economía mexicana.

**Cuadro 12. Nivel de apertura de la economía mexicana, 1980-1999 (en porcentaje)**

<b>Año</b>	<b>Nivel de apertura</b>
1980	17.8
1985	19.1
1990	32.9
1995	63.2
1999	57.3

Fuente: Cálculos propios en base a Zedillo, *op. cit.*

El cálculo se realizó sumando las exportaciones a la importaciones y dividiendo el resultado entre el PIB.

El nivel de apertura es demasiado alto, lo cual hace vulnerable al conjunto de la economía nacional. Piénsese al respecto que la apertura de los EUA no llega al 20%, siendo su política comercial altamente proteccionista.

### 2.1.5. Algunos resultados relevantes de la política neoliberal

- El PIB ha crecido a tasas bajas (con algunos años de excepción).
- El PIB per cápita tiende a caer.
- El salario mínimo real es decreciente.
- La masa de pobres en el país crece rápidamente.
- El desempleo se exagera.
- La inversión fija bruta es baja.
- Los desequilibrios externos se acentúan.

En el cuadro que sigue exponemos el comportamiento de estos elementos a nivel promedial en los últimos tres sexenios.

**Cuadro 13. Resultados relevantes de la aplicación de la política neoliberal en indicadores estratégicos, 1983-1999 (TMCA)**

Periodo	PIB		Des- empleo	Inversión fija bruta <sup>1</sup>	Balance en cuenta corriente <sup>2</sup>	Balance en cuenta comercial	Pobreza <sup>3</sup>	
	PIB	per cápita						
1983-88	0.2	2.0	9.9	18.6	11.332	43,633	30	
1989-94	3.9	1.6	3.6	3.0	18.6	(106,030)	(82,193.)	40
1995-99	2.7	0.6	6.9	4.1	19.1	(41,094)	(43,070.)	60

1). Porcentaje del PIB; 2) Millones de dólares; 3) Millones de pesos mexicanos.

Fuente: José Luis Calva (2000).

Como se puede percatar, el modelo neoliberal ha traído como consecuencia bajas en la producción, inversión, bienestar social e incremento negativo en las cuentas con el exterior.

---

### 3. Efectos de las políticas neoliberales en la vivienda

#### 3.1. Reducción del gasto público: el comportamiento de la inversión en vivienda

Haberse ceñido a pie juntillas a los dictados neoliberales emitidos por el FMI y el Banco Mundial ha traído resultados negativos en lo que se refiere a la participación de la inversión pública en materia de vivienda. En el siguiente cuadro se observa el comportamiento de esta variable en nuestro periodo de estudio.

**Cuadro 14. Participación de la inversión pública en el PIB y en la formación bruta del capital**

Año	Participación de la inversión pública en vivienda como % del PIB	Participación de la inversión pública en vivienda como % de la formación bruta de capital en construcción de vivienda
1983	0.9	8.7
1988	1.6	15.2
1994	2.6	47.6
1999	1.1	21.1

Fuente: cálculos propios con base en Zedillo (2000); INEGI (1995); INEGI (2000).

Como puede verse, la participación de la inversión de los organismos públicos en el PIB fluctúa en el 1%. Sin embargo, al relacionar la inversión ejercida por el gobierno con la inversión llevada a cabo en construcción residencial en todo el país, la significancia es mayor, aunque tiende a declinar. Por otra parte, si se ve desde el ángulo del crecimiento promedio anual, se tiene que: la tasa media en el periodo 83-88 fue del 9%; en el lapso 88-94, 10.1%; y en 94-99 baja al -13% anual.

#### 3.2. Eliminación del déficit presupuestal

Cabe hacer una puntualización importante. Aunque haya disminuido el gasto público y, por lo tanto, haya bajado el déficit fiscal, la inversión en la construcción de vivienda, lotes, mejoramiento de vivienda y urbanización para uso habitacional, mantiene cierto crecimiento y posicionamiento. Esto puede explicarse debido a que la construcción de vivienda es un activo fi-

jo con posibilidades de generar y ganar plusvalía, pese a todos los problemas analizados en el apartado 1.

### 3.3. Mayor libertad económica

La mayor libertad económica se ha traducido en liberalización de precios, de tasas de interés, mayor presencia del capital extranjero, etc. Vayamos por partes. En lo relativo a la liberalización de precios, en el Cuadro 15 ofrecemos una panorámica de lo que ha sido el movimiento de los índices de precios (en los años seleccionados) que se refieren a la vivienda, al alquiler de inmuebles y a la inflación general.

**Cuadro 15. Comportamiento de índices de precios de la inflación y de la vivienda, 1980-2000 (1994=100)**

Año	Inflación	Vivienda	Costo del uso de la vivienda	Electricidad y combustibles	Alquiler de inmuebles
1980	0.40	0.43	0.47	0.31	0.30
1983	1.64	1.61	1.65	1.44	1.64
1988	39.55	29.72	27.82	35.81	27.67
1994	100.00	103.24	102.79	107.06	102.78
1999	295.76	280.11	268.97	361.47	269.36
2000	323.83	309.51	287.08	455.41	287.49

Fuente: Banco de México (<http://banxico.gob.mx>), agosto del 2001.

De esta información puede inferirse que, entre 1988 y el año 2000, la inflación general acumulada fue de 718%; la inflación en vivienda llegó al 941%; el incremento en los precios por el costo del uso de la vivienda fue de 932%; el aumento en electricidad (vital para las viviendas) fue de 1,172%; y el alquiler de inmuebles, en estos doce años, se incrementó en 939%.

Lo interesante de estos datos es que los aumentos en los rubros dedicados a la vivienda fueron superiores a la tasa de inflación general. La situación se torna difícil si se calcula el salario mínimo real, ya que ahí se observa una caída brutal en este rubro.

---

**Cuadro 16. Salario mínimo real (a precios constantes de 1994)**

Año	Salario mínimo real
1980	35.23
1983	26.14
1988	18.06
1994	13.97
1999	10.79
2000	10.84

Fuente: INEGI, *Anuario Estadístico de México*, 1997 y 2000.

La pérdida de poder adquisitivo es muy elevada: 69%. Pero veámoslo desde el lado de la adquisición de vivienda.

En información obtenida del “Sistema Bolsa de Vivienda” del INFONAVIT se encontraron algunos precios de multifamiliares de 60 metros cuadrados promedio con un precio aproximado de 240 mil pesos en el año 2001 (INFONAVIT, 2001).

Si suponemos que el salario mínimo fuera en estos momentos de 40 pesos diarios, 1,200 pesos al mes, un trabajador necesitaría de 200 meses de trabajo para comprar un departamento de interés social, o sea, casi 17 años de trabajo sin gastar en cosas suntuarias como alimentación, educación, medicina, etc.

Por otra parte, se sabe que de los 33.7 millones de personas ocupadas, 2.8 no reciben ingresos y, por ende, están fuera de la posibilidad de adquirir vivienda; 14 millones reciben hasta dos salarios mínimos y 10.6 millones de trabajadores perciben entre dos y cinco salarios mínimos. Es decir, casi 28 millones de empleados tienen escasas probabilidades de conseguir una vivienda, poco más del 80% de la población ocupada (cálculos nuestros con base en INEGI (<http://www.inegi.gob.mx>), agosto del 2001).

Según el INFONAVIT, entre el 2001 y el 2025 se requerirán 19.3 millones de nuevas viviendas para cubrir los requerimientos de la población. Pero surgen algunas preguntas: ¿quién las comprará?, ¿a través de qué mecanismo se hará esto?, ¿cómo cubrir el déficit de vivienda que según la autoridad es de 4.2 millones en el 2001?

Estos son cuestionamientos difíciles ante datos demasiado duros.

Por último, un elemento más para el análisis. La libertad económica ha sido plenamente ejercida por los grandes capitalistas de la industria de la construcción y actividades relacionadas con esto. De tal suerte que se tiene que las ventas de 44 empresas, en su mayoría de capital extranjero, dedicadas a la industria de la construcción, representan el 9% del PIB de esta industria; por su parte, 21 empresas dedicadas a la industria de productos de minerales no metálicos (cemento, vidrio, pisos, azulejos, etc. y todo lo que tiene que ver con la construcción) vendieron en 1999 una cantidad que representa el 83% del PIB de la división de minerales no metálicos.

Huelga decir que estas empresas en su gran mayoría son transnacionales (cálculos nuestros en base a *Expansión*, julio del 2000).

Pasemos ahora al análisis del factor tierra.

#### **4. La tierra como elemento esencial para entender el comportamiento de la industria de la construcción**

La tierra –urbana o rural– es susceptible de ser objeto de la inversión de capital. Así, la tierra es base física de la producción, es elemento de la producción en la agricultura, industria, minería; y es condición de la producción en la industria de la construcción (Palacio, 2000).

De tal suerte que la tierra y las actividades que se realizan en ella, entran a la esfera del mercado en donde la libre concurrencia de capitales decidirá si se invierte o no en dichos predios.

El capital juega un papel relevante ya que serán los capitales inmobiliarios los que decidan en qué, cuándo y dónde les conviene invertir, sujeta esta decisión al proceso de desarrollo capitalista en su conjunto.

En las rentas urbanas, la renta aparecerá y se acrecentará en la medida en que crezca la demanda. Al aumentar los demandantes de vivienda, fábricas, comercios, etc., la expansión de la mancha urbana tenderá a crecer y las tierras de la periferia alargarán sus fronteras. Sólo así, al incrementarse las necesidades sociales, los

---

suelos ubicados en pésimas condiciones serán desplazados por otros peores. O, en su defecto, las tierras agrícolas de buena calidad cercanas a los conjuntos urbanos, pueden incorporarse a estas estructuras en la medida en que las expectativas de beneficio para sus propietarios sean mayores en actividades urbanas que en agrícolas.

Para llevar a cabo inversiones de capital en las tierras urbanas se requiere partir de la consideración de que existe una relación significativa entre el propietario de la tierra y los productores de la industria de la construcción. En este sentido, y siguiendo a Edel (1988), se presenta un entrelazamiento de las fuerzas productivas (tecnología y métodos empleados) con las relaciones de producción (nivel de control en los procesos de trabajo, apropiación, dirección y financiamiento de las empresas constructoras).

Apreciar a la tierra urbana bajo esta concepción implica el reconocimiento de un mercado de la tierra en el que ésta se cotizará en función de la oferta y la demanda, tomando en consideración la ubicación de dichas tierras; pero también la rama inmobiliaria se convertirá en una opción inversora para el conjunto de los capitales individuales (personas, empresas, consorcios, etc.). Todo esto será regido por las leyes de la competencia (Palacio, 2000).

Cuando se hace alusión a la existencia de un mercado de tierras es en el sentido de que éste posibilita la asignación del capital a la tierra con lo que se estructura y delinea geográficamente la producción, el intercambio, el consumo, la división espacial del trabajo, etc. (Harvey, 1990).

#### *4.1. Comportamiento del precio del suelo agrícola*

El comportamiento del precio de la tierra ha sido diferente al precio de los alimentos. La caída relativa de este último en la década de los noventa (de tener una TMCA del 17.9% en los ochenta, pasó a 13.3% en los noventa), pareciera orientar cierta visión que lleve a la presencia de bajos precios del suelo. Sin embargo, no es así. En el siguiente cuadro se presenta la tenden-

cia del precio de la tierra en el periodo de estudio. Ahí es factible percatarse de dos momentos. Uno, entre 1930 y 1970, en donde el precio del suelo tiene vaivenes y sus incrementos son relativos; y otro, de 1970 a 1997, en donde el movimiento tiende a la baja. En el cuadro 17 se da cuenta de este proceso.

**Cuadro 17. Tasa media de crecimiento anual del precio de la tierra en México, 1930-1997 (a precios de 1968)**

Años	TMCA
1930-1940	0.6
1940-1950	6.9
1950-1960	2.6
1960-1970	1.6
1970-1980	5.4
1980-1990	1.7
1990-1997	0.7

Fuente: Elaboración propia (ver nota metodológica).

Este crecimiento más o menos constante del precio del suelo tiene su explicación en la atención al sector agrícola por parte del Estado hasta los años setenta y principio de los ochenta, se comprende también por la liberalización de dicho sector a partir de 1983 y en las modificaciones al artículo 27 constitucional.

Empero, hay una explicación más esencial. Entre 1930 y 1970, el crecimiento relativo de los precios del suelo, se fundó en la productividad del trabajo, en la medida que la agricultura representaba una rama económica fundamental y que permanentemente transfería recursos hacia los sectores no agrícolas; en tanto que de 1980 en adelante declina esta productividad hasta volverse negativa, cuestión que se explica por la retracción de la inversión en las actividades agrícolas, una política neoliberal que no atacó los problemas de fondo y una apertura comercial indiscriminada que perjudicó gravemente al sector.

En el cuadro 18 se observa el desenvolvimiento de la productividad en los años en cuestión.

---

Ahora bien, el hecho de que el precio de la tierra haya bajado gradualmente de 1970 a 1997, se atribuye a la pérdida de importancia de la actividad agrícola en el país, lo que llevó a un incremento en la venta y renta de la tierra por parte de los productores.

**Cuadro 18. Productividad de la mano de obra en el sector agropecuario en México, 1930-1997 (incremento % decenal)**

Periodo	Productividad
1930	N.D.
1940	38.4
1950	64.3
1960	55.2
1970	44.1
1980	13.2
1990	10.4
1997	1.7

Fuente: Elaboración propia (ver nota metodológica).

#### *4.2. La inversión de capital en el sector agrícola\**

Si se advierte la manera en que se ha desarrollado la inversión de capital en el suelo agrícola, es posible percatarse de que el crecimiento ha sido poco significativo. En el periodo de análisis, casi setenta años, la tasa global de crecimiento fue de poco más de 500 %. Al analizar por periodos decenales la cuestión, se aprecia que, a precios constantes (de 1968), sólo en la década de los cuarenta y en la de los setenta hubo una tasa media de crecimiento anual relevante. En el resto de los años, el avance fue bastante raquítico.

Obsérvese en el siguiente cuadro la paulatina caída de la TMCA en la inversión en el sector agropecuario.

---

\* Se considera inversión en caminos, ferrocarriles, construcciones, obras y equipos de riego, maquinaria, implementos y ganado.

**Cuadro 19. Inversión de capital en el sector agropecuario en México, 1930-1997 (TMCA)**

Periodo	TMCA
1930-1740	0.1
1940-1950	6.1
1950-1960	2.9
1960-1970	0.8
1970-1980	5.4
1980-1990	1.9
1990-1997	0.7

Fuente: Elaboración propia (ver nota metodológica).

#### 4.3. *La renta del suelo agrícola*

Constátase un fenómeno de suyo interesante. Ante la carencia de inversiones importantes, la economía agrícola del país ha tendido a volverse una economía con rasgos parasitarios y, sobre todo, rentista. Veamos el por qué de esta afirmación. En la noción clásica del precio del suelo, sabemos que éste es igual a la renta capitalizada, o sea, la renta multiplicada por la tasa de interés vigente.

Para calcular la renta del suelo se hace la operación al revés de tal suerte que se obtiene multiplicando el precio del suelo por la tasa de interés. Al hacer esto se cuenta con una aproximación de la magnitud de la renta del suelo (Foladori, 1992).

Al realizar los cálculos correspondientes se tiene que la renta se incrementa un poco por arriba de las tasas de crecimiento del precio de la tierra y de la inversión de capital.

En el Cuadro 20 se presenta el avance promedial anual de la renta del suelo por hectárea.

El crecimiento acumulado en los años de estudio es de casi 900%, esto es, 400% más que la inversión de capital ejercida, y 500% más que el incremento en el precio de la tierra.

Podría decirse que hasta 1960 el crecimiento de la renta de la tierra fue prácticamente nulo. Pero durante la década de los sesenta y setenta la renta crece de manera considerable, coincidiendo con el auge del desarrollo urbano en nuestro país, para prácticamente estancarse en las siguientes dos décadas.

**Cuadro 20. TMCA de la renta del suelo por hectárea en México, 1970-1997 (a precios de 1968)**

<b>Periodo</b>	<b>TMCA</b>
1930-1940	0.8
1940-1950	3.2
1950-1960	0.6
1960-1970	5.6
1970-1980	11.4
1980-1990	2
1990-1997	2.2

Fuente: Elaboración propia (ver nota metodológica).

#### *4.4. Análisis integral*

En este punto se relaciona la forma en que se han comportado los alimentos, el precio del suelo, la inversión de capital y la renta de la tierra.

Esta comparación es más ilustrativa en la Gráfica 1, en donde se presenta el desenvolvimiento de los números índices de cada variable.

En la gráfica se percibe claramente que el precio de los alimentos es una variable con un crecimiento sostenido, a excepción del lapso 1990-1997, en donde se registra una caída.

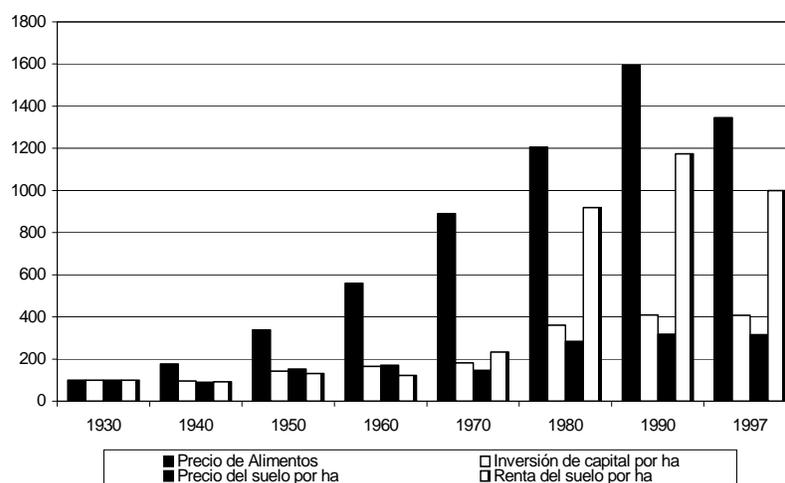
Por su parte, después de 1940 el precio del suelo sostiene un ritmo de crecimiento que se ve detenido en 1970, precisamente cuando el proceso de urbanización en el país es más franco, para continuar su desarrollo creciente hasta los años noventa.

En el caso de la inversión de capital por hectárea, el aumento es gradual, pero poco relevante.

Ahora bien, es importante destacar lo ocurrido en la renta de la tierra ya que de un crecimiento relativamente lento entre 1930 y 1970, pasa a un aumento significativo, creciendo con más velocidad que el mismo precio de los alimentos. Además, la renta de la tierra tiene un índice de crecimiento mayor que el del precio del suelo y de la inversión de capital, cuestión que se percibe con más nitidez a partir de 1970, momento en el cual la agricultura deja de ser una actividad importante y se convierte en una rama de menos relevancia a nivel de la economía nacional, pero

importante para los dueños de la tierra que se agencian una renta cada vez más alta, con lo que se corrobora el carácter rentista del sector agropecuario del país. Esto evidencia, también, que los dueños de la tierra exigen una porción creciente del excedente.

**Gráfica 1. Índices de los precios de alimentos, precios del suelo, inversión del capital y renta del suelo, 1930-1997**



Fuente: Elaboración propia (véase nota metodológica).

## **5. La confrontación de tierras agrícolas de alta productividad con el mercado urbano: algunos ejemplos durante 1997**

### *5.1. Las fuentes*

Para abordar este punto se acudió a estudios realizados por la Procuraduría Agraria (Aguado y Hernández, 1997), en donde se pone de manifiesto que una de las políticas que la Secretaría de Reforma Agraria viene haciendo desde hace varios años es en el sentido de constituir inmobiliarias de tierras agrícolas que se conviertan en tierras urbanas, o simplemente de tierras agrícolas que sean vendidas para incorporarse al mercado urbano.

---

Por otra parte, se utiliza la información de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) en lo que a costos de producción e ingresos de los cultivos se refiere.

Debe señalarse que la información de FIRA es relevante puesto que esta institución procesa información de primera mano proveniente de las comunidades y, por otro lado, entrevista a productores que llevan cierto control en sus cuentas ya que están obligados a hacerlo porque es la única forma que FIRA pueda financiarles algún proyecto productivo.

#### *5.2. Estudios de caso: estados con los que se trabajó*

Los estados de los que hubo información disponible en la *página electrónica* de FIRA (<http://www.fira.gob.mx>), relacionada con los estudios llevados a cabo por la Procuraduría Agraria, son: San Luis Potosí, Coahuila, Sinaloa, Guanajuato y México. Estos, se trabajó con una muestra de casos muy puntuales que representan el 15% de las entidades del país.

De éstas, todas, a excepción de San Luis Potosí, son importantes en las actividades agrícolas.

#### *5.3. Los cultivos*

Se recopiló información de distintos cultivos, por lo que, haciendo a un lado sus especificidades técnicas y agronómicas, se redujo su información, tal y como la presenta FIRA, a pesos y centavos.

El Cuadro 21 expone cuáles fueron los cultivos que sirvieron de base para este ensayo y a qué estado pertenecen.

#### *5.4. Niveles de productividad de los cultivos seleccionados*

Con la finalidad de demostrar que los cultivos seleccionados son representativos y de alta productividad, en el Cuadro 22 puede verse la productividad de cada cultivo comparativamente con la productividad nacional e internacional.

**Cuadro 21. Estados y cultivos que sirvieron de base para el análisis**

Estados	Cultivos
San Luis Potosí	chile, maíz
Coahuila	maíz, melón, sandía, vid, algodón, frijol, jitomate
Sinaloa	arroz, maíz, sorgo, soya
Guanajuato	brócoli, frijol, maíz, sorgo
México	maíz, papa

Fuente: Elaboración propia (véase nota metodológica).

**Cuadro 22. Productividad por cultivo seleccionado en 1997 (t/ha)**

Producto	Productividad nacional	Productividad internacional	Datos de FIRA
Chile	12.5		12.0 (S.L.P.), 5.5 (S.L.P.)
Maíz	2.3	4.1 (Mundial), 7.9 (EUA)	4.5 (Mex.), 7.5 (Gto.), 6.0 (Sin.), 6.0 (Coah.)
Melón	19.3		23.0 (Coah.)
Sandía	18.6		25.0 (Coah.)
Vid	9.4		10.0 (Coah.)
Algodón	1.7		3.2 (Coah.)
Frijol	0.6	0.61 (Mundial) 1.65 (EUA)	2.0 (Gto.), 1.5 (Coah.)
Jitomate	26.8		25. (Coah) 55.0 (S.L.P.)
Arroz	4.1	3.7 (Mundial) 6.8 (EUA)	4.5 (Sin.)
Soya	1.5	2.0 (Mundial) 2.5 (EUA)	2.0 (Sin.)
Brócoli			10.0 (Gto.)
Sorgo	3	1.4 (Mundial) 4.2 (EUA)	8.5 (Gto.), 5.5 (Sin.)
Papa	20.9		25.0 (Mex.)

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (1997, 2000); Zedillo (2000); FIRA (2001).

Podemos percatarnos que los niveles de productividad son más altos que la media nacional y en algunos casos se acercan o son mayores a la productividad internacional. Esto evidencia la calidad de la tierra.

---

5.5. *Los precios de la tierra agrícola frente al mercado urbano.*  
*La situación en cinco estados durante 1997*

**5.5.1. Ubicación de los predios agrícolas estudiados**

Los terrenos agrícolas fueron seleccionados por su alta productividad como se vio atrás y por su buena ubicación cercana a conglomerados urbanos importantes.

En el siguiente cuadro se agrupan los lugares escogidos para realizar el análisis.

**Cuadro 23. Ubicación de las tierras agrícolas seleccionadas por estado y municipio, 1997**

Estado	Municipio
San Luis Potosí	Villa de Ramos y San Luis Potosí
Coahuila	Torreón
Sinaloa	Culiacán y Navolato
Guanajuato	Irapuato y León
México	Toluca, San Felipe del Progreso, Ixtlahuaca

Fuente: Elaboración propia con datos de FIRA, *Página Electrónica*, mayo del 2001.

Como se puede apreciar, en prácticamente todos los casos las tierras tienen una excelente ubicación ya que están cerca de municipios importantes, en cabeceras municipales o en capitales estatales.

**5.5.2. Ubicación de las tierras urbanas**

Para esta información se tomaron en cuenta los estudios realizados por la Procuraduría Agraria en lo que a Proyectos Inmobiliarios se refiere (Aguado y Hernández, 1997).

En el siguiente cuadro se expone la entidad y el municipio al que pertenecen estas tierras urbanas.

**Cuadro 24. Ubicación de las tierras urbanas por estado y municipio, 1997**

Estado	Municipio
San Luis Potosí	San Luis Potosí
Coahuila	Torreón
Sinaloa	Mazatlán y Culiacán
Guanajuato	Irapuato
México	Cuautitlán, Huixquilucan y Toluca

Fuente: Elaboración propia con información de Aguado y Hernández.

### 5.5.3. Precio de la tierra rural y urbana

Los precios estimados en los dos ámbitos reflejan las grandes disparidades y desigualdades entre una zona y otra.

Es evidente, sin lugar a dudas, que el precio de las unidades urbanas es, por mucho, más alto que el de los predios agrícolas. De ahí que los productores prefieran en un momento dado vender o rentar su tierra ya que los beneficios que obtendrán son bastante más elevados en el mercado urbano que en el agrícola.

El cuadro 25 revela las diferencias entre uno y otro tipo de tierra, sacando también a la luz las diferencias porcentuales entre ambos precios.

**Cuadro 25. Precios promedio de la tierra por hectárea promedio rurales y urbanos, 1997 (precios en pesos)**

Estado	Precio de la tierra agrícola	Precio de la tierra urbana	Diferencia porcentual a favor del precio de la tierra urbana
San Luis Potosí	17,500	110,685	532
Coahuila	12,900	41,750	224
Sinaloa	25,000	50,100	100
Guanajuato	39,000	192,500	393
México	22,500	920,000	3,988

Fuente: Elaboración propia con base en Aguado y Hernández (1997); FIRA (2000)

Resulta plausible que la diferencia es casi abismal, de tal suerte que si sabemos que se está hablando de tierras agrícolas altamente productivas (incluso a niveles internacionales), la posibilidad de enfrentar al mercado urbano de tierras en condiciones de competitividad es casi nula, ya que los superbeneficios que se generarían no sería posible obtenerlos en las actividades propiamente agrícolas.

### 5.5.4. Ganancias y rentas agrícolas vs. rentas urbanas

Durante 1997, en las entidades investigadas, se observa que en San Luis Potosí, Coahuila y estado de México, la ganancia agrícola es mayor que la renta de la tierra por escaso margen; en tanto que en Sinaloa y Guanajuato la renta es superior a la ganancia. Esto es interesante porque lleva a la reflexión de que en estados

---

fundamentalmente agrícolas, como Guanajuato y Sinaloa, la renta obtenida es mayor a la utilidad.

Por otra parte, la renta urbana (precio de la tierra urbana multiplicado por la tasa de interés vigente) tuvo el siguiente comportamiento: la renta generada en tierras urbanas es bastante más considerable que la renta agrícola.

En el cuadro 26 podrá observarse de qué manera se comportan las ganancias, las rentas agrícolas y las rentas urbanas.

**Cuadro 26. Ganancias y rentas agrícolas vs. renta urbana durante 1997 (precios corrientes en pesos)**

Estado	Ganancia agrícola	Renta de la tierra agrícola	Renta de la tierra urbana	Diferencia a favor de la renta urbana
San Luis Potosí	4,645	3,572	22,591	19,019
Coahuila	8,800	2,633	8,521	5,888
Sinaloa	600	5,102	10,225	5,123
Guanajuato	3,213	7,960	39,289	31,329
México	4,800	4,592	187,772	183,180

Nota: La tasa de interés utilizada fue la tasa de interés interbancaria promedio de 1997=20.41%.

Fuente: Cálculos nuestros con base en Aguado y Hernández (1997); FIRA (2000).

Del cuadro anterior se deduce que la renta de la tierra agrícola es mayor o está muy cercana a la ganancia agrícola (cuestión que es congruente con lo que ocurre a nivel internacional, cf. Foladori, 1992). Así pues, para el agricultor resulta más favorable vender o rentar su tierra ya que las sobreganancias son bastante más estimulantes que si vendiera o explotara agrícolamente sus terrenos.

### Conclusiones

- El mercado de tierras está determinado estructuralmente por el comportamiento de la industria de la construcción, la política económica y la dinámica de los distintos componentes de la tierra.

- La priorización a las actividades improductivas y la apertura comercial han afectado negativamente a la industria de la construcción.
- El grado de industrialización del sector de la construcción puede caracterizarse como medio superior, sobre todo en el último quinquenio del periodo analizado.
- La modalidad de reproducción de la industria de la construcción es extensiva, en tanto su peso recae en la fuerza de trabajo.
- La productividad de la construcción es la mitad de la que existe en la economía nacional.
- La tasa de explotación en la industria de la construcción es baja debido a que los excedentes son pocos y la inversión en fuerza de trabajo es muy alta.
- La tasa de beneficio también es bastante baja, ya que lo que se obtiene por cada peso invertido redonda en alrededor de 10 centavos.
- Como consecuencia de los datos anteriores, el potencial de reproducción ampliada es bajo.
- En la industria de la construcción se invierte más de lo que se recibe en forma de excedentes, siendo en realidad el sector inmobiliario en donde se encuentran beneficios elevados.
- La política neoliberal ha impactado negativamente al gasto público en lo general y al gasto en vivienda en particular.
- La libertad económica ha profundizado la eliminación del control de precios, la libertad cambiaria, liberalización de las tasas de interés y mayores facilidades para la inversión extranjera.
- El gasto público destinado a la construcción de vivienda tiende a disminuir.
- Los precios relacionados con la construcción crecen más aprisa que la inflación general.
- Los bajos niveles salariales y el alto costo de la vivienda impiden que los trabajadores tengan acceso a la misma.

- 
- La teoría de la renta, desde el punto de vista de la teoría del valor-trabajo, es válida para el análisis concreto de los mercados urbano-rurales de la tierra.
  - Hasta 1970, los precios de la tierra agrícola estaban en función de la productividad de la tierra. A partir de ese año la agricultura comienza a perder importancia y, por tanto, el precio del suelo también.
  - La inversión en el sector agropecuario se ha tornado en un elemento prácticamente inexistente.
  - La renta del suelo crece en forma importante en los años de fuerte urbanización en el país (los sesenta y setenta), para después declinar.
  - En el trabajo se demuestra de manera fehaciente que las tierras agrícolas altamente productivas, bien ubicadas y con niveles de rentabilidad aceptable, tienden a desaparecer en la medida en que el mercado urbano ofrece mejores opciones de ganancias a los dueños y/o inversionistas del campo. Los niveles de renta urbana están muy por encima de las ganancias y rentas agrícolas.

#### **Nota metodológica**

- Se tomó el valor o precio de la tierra que viene en los *Censos Agrícolas, Ganaderos y Ejidales* de 1930 a 1970.
- Para completar la serie a 1997, se procedió de la siguiente forma: se tomaron como base los aumentos de precios en consumo intermedio, inversión pública federal, inversión fija bruta de capital fijo y consumo de capital fijo del sector agropecuario, obteniendo un promedio ponderado de aumento en los precios, el cual fué aplicado año con año al valor de la tierra de 1970. Este criterio tiene sustento ya que, de alguna manera, las inversiones de capital en la tierra ayudan a su valorización y, por ende, al incremento de su precio.
- El deflactor utilizado fué el índice nacional de precios al consumidor, cuyo año base es 1968=100, realizando los

cambios de año base correspondientes para poder completar la serie hacia atrás (1930) y hacia adelante (1997).

- La tasa de interés vigente fué la tasa representativa más alta y/o la promedio que, sobre todo, entre 1930 y 1980, se encontraba en el mercado financiero, para después aplicar la tasa de interés interbancaria promedio hasta 1997.
- Para la elaboración del índice de precios de los alimentos nos basamos en el índice existente del costo de alimentación entre 1930 y 1970, para posteriormente aplicar los aumentos porcentuales del índice nacional de precios al consumidor por objeto del gasto, en este caso alimentos. Obviamente, se realizaron los cambios correspondientes a los años base, ya que para este índice se tomó como año base 1954=100, y se igualó a 1968=100.

#### **Bibliografía**

- Aguado Herrera, E. y Hernández y Puente, F. 1997. "Tierra social y desarrollo urbano: experiencias y posibilidades". *Estudios Agrarios* núm. 8, Procuraduría Agraria, México, julio-septiembre.
- Banco de México. 2001. *Página Electrónica*, mayo.
- Banco de México. 1980. *Producto interno bruto y gasto. Cuaderno 1970-1979*, Banco de México, México.
- Banco de México. 1967. *Acervos de capital y cuentas consolidadas de la nación: 1950-1967*. Banco de México, México.
- Calva, José Luis. 2000. *México: más allá del Neoliberalismo*, Plaza y Valdés, México.
- Edel, Mathew. 2000. *Marx's theory of rent: urban applications. Expansión*, Expansión, México, julio.
- FIRA. 2001. *Página Electrónica*, mayo.
- Foladori, Guillermo. 1992. "El papel del suelo en el desarrollo rural en los últimos 20 años. Reflexiones para América Latina". *Investigación Económica* núm. 202, UNAM, México, octubre-diciembre.

- 
- Harvey, David. 1990. *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. Fondo de Cultura Económica, México.
- INEGI. 2000. *Sistema de cuentas nacionales de México*. INEGI, México.
- INEGI. 1996. *Anuario estadístico 1995*. INEGI, México.
- INEGI. 1998. Anuario estadístico 1997. INEGI, México.
- INFONAVIT. 2001. *Página Electrónica*, agosto.
- Marx, Carlos. 1984. *El Capital*. Siglo XXI, México.
- NAFINSA. 1974. *La economía mexicana en cifras*. NAFINSA, México.
- Palacio Muñoz, Víctor H. 2000. *La teoría de la renta de la tierra: una propuesta para el caso urbano*, UACH-CIESTAAM, México.
- Robles, Mario. 1987. *Notas para el análisis de la teoría de la renta del suelo en las corrientes marxistas actuales*. Mimeo.
- Salinas de Gortari, Carlos. 1994. *Anexo estadístico del sexto informe de gobierno*. Presidencia de la República, México.
- Secretaría de Programación y Presupuesto. 1979. *Manual de estadísticas básicas. Sector agropecuario y forestal*. Tomo II, SPP, México.
- Valenzuela, José. 1984. *La industria mexicana: tendencias y problemas*. UAM Iztapalapa, México.
- Valenzuela, José. 1993. "Tasa de plusvalía: nivel y determinantes". *Investigación Económica* núm. 206, UNAM, México, octubre-diciembre.
- Valenzuela, José. 1999. *Explotación y despilfarro: análisis crítico de la economía mexicana*. Plaza y Valdés, México.
- Zedillo Ponce de León, Ernesto. 2000. *Anexo estadístico del sexto informe de gobierno*. Presidencia de la República, México.

**SOBERANÍA NACIONAL  
Y TRANSNACIONALIZACIÓN  
EN LA INDUSTRIA DEL COBRE EN CHILE<sup>1</sup>**

David Debrott Sánchez<sup>2</sup>

**Presentación**

La economía mundial contemporánea ha experimentado profundas transformaciones desde finales de la década de los ochenta del siglo pasado, las que se expresan en todas y cada una de las categorías económicas. Bastante se ha avanzado en el estudio de los fundamentos filosóficos y teóricos de estas transformaciones y particularmente en cuanto a identificar al pensamiento “único” neoliberal como el referente político y filosófico que ha ejercido mayor influencia en el llamado mundo occidental. Se han estudiado también los procesos eminentemente económicos que han conducido a una drástica modificación de las relaciones entre el trabajo y el capital, bajo la lógica de la flexibilidad laboral y precarización del empleo. Así también, se ha comenzado a poner cada vez más en la discusión, la problemática de la globalización monetario-financiera y de la transnacionalización productiva en

---

<sup>1</sup> Una versión preliminar de este artículo fue presentada en el Seminario Internacional REDEM 2001, “*El Estado Contemporáneo en la Economía Mundial*”, organizado por la Red de Estudios de la Economía Mundial REDEM, la Fundación Escuela de Servicio Público de Río de Janeiro FESP RJ, la Cátedra y Red UNESCO-ONU sobre Economía Global y Desarrollo Sustentable del Colegio de Brasil de Políticas Públicas (UFRJ). Río de Janeiro, Brasil, del 27 al 29 de agosto del 2001. agradezco los comentarios a una versión anterior realizados por Alberto Martínez, Jacobo Schatán y Jan Cademartori.

<sup>2</sup> Ingeniero Comercial, Licenciado en Ciencias Económicas. Se desempeña como profesor e investigador en la Escuela de Administración y Economía de la Universidad Católica Cardenal Raúl Silva Henríquez (UCSH, Chile). Se agradecen comentarios al correo electrónico: [ddebrott@yahoo.com.es](mailto:ddebrott@yahoo.com.es) o [ddebrott@campus.clasco.edu.ar](mailto:ddebrott@campus.clasco.edu.ar).

un mundo con mayor desigualdad social y fuertemente vulnerable a las crisis y los ciclos económicos.

No obstante, los estudios relativos a la temática de los recursos naturales, desde una perspectiva de economía política, parecen estar bastante a la zaga en materia de amplitud y profundidad. En este tipo de problemáticas predominan fuertemente los estudios sobre *economía ambiental y de recursos naturales* con fundamento neoclásico y frente a ellos, en una perspectiva crítica, se ha venido desarrollando la denominada *economía ecológica*. El primer enfoque privilegia el problema de la asignación de recursos y la corrección de fallas de mercado como serían las externalidades, el problema de los derechos de propiedad (“privada”) o la determinación de tasas de explotación óptimas de los recursos. La segunda en cambio, busca poner en el centro del debate el problema de la conservación de los recursos introduciendo parámetros no económicos,<sup>3</sup> como la termodinámica, en la determinación de los precios de dichos bienes. A pesar de ello, este enfoque no logra dar cuenta de la real especificidad económica que poseen los sectores de recursos naturales y que fuera tan brillantemente descubierta por la economía política clásica y superada posteriormente por el pensamiento económico de Marx.

El presente artículo pretende entregar una aproximación a la problemática actual en algunos sectores de recursos naturales, particularmente los sectores mineros y energéticos, colocando como eje central el problema de la renta de dichos recursos y del rol que han venido jugando los estados-nacionales en el contexto de la economía mundial actual. Para ello se toma como caso emblemático lo que ha estado ocurriendo en la industria mundial del cobre y la experiencia de Chile en dicha industria.

El primer apartado establece algunas precisiones conceptuales, teóricas e históricas necesarias para el abordaje inicial del

---

<sup>3</sup> Con el término “no económicos” queremos señalar también que se trata de parámetros *no sociales*. En ningún caso nos estamos refiriendo al concepto de “lo económico que ponifican los economistas neoclásicos.

tema, destacando la relevancia y validez de las categorías renta diferencial y renta absoluta a nivel internacional. Posteriormente, se identifican algunas contradicciones y tendencias generales que estarían caracterizando la situación de los sectores de recursos naturales mineros y energéticos en la etapa actual.

El segundo apartado entrega un conjunto de elementos empíricos preliminares que permiten aproximarse a la situación que vive hoy la industria del cobre desde la perspectiva de la posición de Chile en dicha industria. Con ello se pretende contextualizar la problemática y relacionar los aspectos generales expuestos en el primer apartado, con lo que se desarrollará en el apartado siguiente.

El tercer apartado intenta mostrar de manera más concreta cómo se manifiestan las contradicciones y tendencias generales que fueron desarrolladas en el primer apartado, en la realidad actual de la industria del cobre y, particularmente, en el caso de Chile. En términos generales, se concluye que se ha venido experimentando un proceso de desnacionalización de la riqueza cuprífera y de fuerte privatización y transnacionalización de la renta minera generada en el sector. Este fenómeno se estaría expresando de manera contradictoria, ya que, por una parte, se estaría promoviendo una apropiación transnacional de la renta diferencial que conduciría a la sobreproducción en el sector y, por otra parte, al negarse el ejercicio de la propiedad estatal minera, se estaría produciendo una eliminación de la renta absoluta y una disminución del valor del metal. En tales fenómenos, el rol del Estado chileno ha sido el de impulsar y dar garantías para que dicho proceso se lleve a cabo y se profundice.

### **1. Contradicciones y tendencias globales en sectores de recursos naturales mineros y energéticos**

La problemática de la determinación del valor y del precio de las mercancías en sectores de recursos naturales, al interior de la economía política marxista, es un tema que en general ha sido

poco estudiado en su especificidad, particularmente en las dos últimas décadas del siglo pasado y en lo que va de éste.

A pesar de lo anterior, varias han sido las interpretaciones que ha suscitado la teoría de la renta de Marx (Flichman, 1981). Por una parte, la corriente historicista<sup>4</sup> desplazó el problema de la relación entre renta y valor al ámbito del materialismo histórico, confundiendo una categoría de ingreso de clase concreta e históricamente determinada, con el concepto teórico de renta y con la posibilidad de que ésta exista aún en el capitalismo mundial contemporáneo. Por otra parte, la corriente campesina<sup>5</sup> al localizar el problema de la renta en una realidad histórico-social tan peculiar como el ejido mexicano e intentar a partir de allí operacionalizar el concepto teórico de renta, comete el error de aplicar de manera mecánica un enfoque teórico propio de relaciones capitalistas plenamente extendidas en un contexto de relaciones sociales de producción que lo impiden, llegando a sostener que en esos sectores se generaba plusvalía y rentas negativas. Por último, la corriente económica<sup>6</sup> rescata la importancia del concepto teórico de renta y lo desarrolla creativamente en el análisis de los sectores de recursos naturales en el capitalismo mundial contemporáneo, destacando la existencia y validez de una renta diferencial a nivel internacional.

No obstante, según se sostiene en Debrott (2001a):

“A pesar que estos últimos autores, incluido Flichman (1981), reconocen que para Marx lo realmente específico en el sector agrícola son las relaciones sociales de producción y, concreta-

---

<sup>4</sup> Se destaca como precursora la obra de Pierre Philippe Rey (1973), *Les Alliances de Classes* y, posteriormente, la obra de Samir Amín y Kostas Vergopoulos (1977), *La Cuestión Campesina y el Capitalismo*.

<sup>5</sup> En esta línea se ubica la obra de Roger Bartra (1993), *Estructura Agraria y Clases Sociales en México*.

<sup>6</sup> En esta línea se ubican autores marxistas, tales como Jean Cartelier y Alan Lipietz; de este último podemos destacar *Le Tribut Foncier Urbain, Circulation du Capital et Propriété Foncière dans la Production du Cadre Bati* (1974). Así también, se pueden encontrar autores neorricardianos, como G. Abraham Fríos y E. Berrebi.

mente, la propiedad territorial transformada en una traba a la inversión de capital, en los hechos no logran superar el tradicional enfoque ricardiano y terminan negando la posibilidad de que exista una renta de carácter absoluto. Si bien resulta un avance sustantivo el reconocimiento que existe y es válida desde el punto de vista teórico, la renta diferencial a nivel internacional, no deja de ser cierto que este reconocimiento se debe más al supuesto ricardiano de que la renta aparece por la “limitación de la naturaleza”, por ser un medio de producción no producido, limitado, apropiable privadamente y que, en consecuencia, la renta a nivel internacional surge también por diferencias naturales de productividad”.

A nuestro juicio, este es el principal obstáculo que ha enfrentado la economía política marxista en la comprensión del problema teórico que surge en la determinación del valor y el precio de las mercancías en sectores de recursos naturales y es el aspecto que realmente le da sentido a su teoría de la renta en el marco más general de la teoría del valor.

La interpretación más habitual de la obra de Marx sostiene que “la renta absoluta estaría condenada inexorablemente a desaparecer en la medida en que se iguala la composición orgánica del capital agrícola a la composición orgánica media del capital social” (Debrott, 2001a: 225). De esta forma, un “determinismo historicista” sentencia la extinción de *toda* renta absoluta en el capitalismo contemporáneo, pero más grave aún es el hecho que anula de la teoría de la renta y de la formación del valor de las mercancías, el rol que juegan las relaciones sociales de producción y específicamente las relaciones de propiedad sobre los recursos naturales. En esta interpretación influye fuertemente la identificación casi exclusiva del concepto teórico de renta con la renta de la tierra agrícola tal cual fuera desarrollada primero por James Anderson, David Ricardo y luego por Marx. En tales teorías, el lugar que ocupaba la renta de recursos naturales distintos a los usos agrícolas de la tierra, era marginal y fue escasamente abordado.

Sin embargo, al analizar la evolución histórica y la situación actual de algunos sectores de recursos naturales de gran significación en la economía mundial, específicamente algunas industrias mineras y energéticas, se encuentran algunos antecedentes que parece relevante destacar y que los distinguen en relación a los casos clásicos estudiados por los autores antes mencionados. Según explica Vildósola (1999), desde la época del descubrimiento español en el siglo XV, las disposiciones relativas al dominio minero en América Latina y el Caribe han establecido una diferencia de fondo respecto a las legislaciones de origen anglosajón que se implementaron en Norteamérica. En éstas últimas ha predominado desde sus orígenes una concepción profundamente liberal donde el propietario de la superficie territorial es también el propietario de las riquezas que contenga el subsuelo. De esta forma se funde la propiedad territorial privada con el dominio, también privado, sobre los recursos naturales mineros y energéticos, de la misma manera en que ya ocurría en Inglaterra en tiempos de los economistas clásicos.<sup>7</sup> En cambio en América Latina y el Caribe, como resultado de la influencia de la legislación española, se estableció desde muy temprano una distinción entre la propiedad territorial, que podía ser adjudicada a privados, y el dominio sobre las riquezas depositadas en el subsuelo que pertenecerían al Estado o directamente a la Nación. Tal situación, como veremos mas adelante, se extendió en sus fundamentos hasta inicios de la década de 1990 cuando la fuerza avasalladora del capital transnacional logra resolver en su favor, a lo menos transitoriamente, una importante contradicción presente en la historia del capitalismo dependiente latinoamericano.

A partir de tal constatación Debrott (2001a) sostiene que: “esta especificidad histórico-jurídica propia del desarrollo capitalista

---

<sup>7</sup> En estos países el pago de derechos de explotación sobre los recursos naturales, como *royalties*, es algo muy común y se entiende como el pago que exige el propietario del recurso natural a quien lo explota y por lo cual obtiene una ganancia. Esta forma de retribución a la propiedad territorial está íntimamente relacionada al fenómeno de la renta de recursos naturales.

en los países de América Latina (y el Caribe), permite resignificar el concepto de *renta absoluta*, esta vez a nivel *internacional*, a partir del dominio o de la propiedad estatal sobre los recursos mineros y energéticos. Esto es lo que, a nuestro juicio, constituye una de las contradicciones más relevantes en la economía mundial contemporánea; por una parte, el dominio estatal efectivo sobre los recursos naturales, mineros y energéticos aparece como una *traba* a la acumulación ilimitada de capital en dichos sectores y, en último término, a la lógica de la acumulación del capital transnacional; pero, por otra parte, la apropiación estatal de la *renta absoluta* originada en dichos sectores se transforma internamente en una suerte de ‘acumulación originaria’ en los países que la reciben como ingreso (Debrott, 2001a: 226).<sup>8</sup>

Desde la época de la llamada Independencia, los nacientes países de América Latina y el Caribe reafirmaron el dominio del Estado sobre las principales riquezas contenidas en su territorio. Si la Colonia había permitido a los conquistadores españoles transferir hacia Europa cuantiosas fortunas consistentes en metales y piedras preciosas, contribuyendo al financiamiento de un imperio en plena decadencia, los nuevos estados nacionales optaron por mantener bajo su dominio tales riquezas con el objetivo de financiar los gastos que implicaba la construcción de estados capitalistas independientes de la corona española, principalmente.

La consagración de cartas constitucionales en los distintos países y posteriormente la elaboración de legislaciones específicas sobre minería y recursos energéticos, fue fundando jurídica y políticamente la *soberanía nacional* sobre dichos recursos naturales, al tiempo que permitió mantener una renta absoluta en dichas industrias por sobre la renta diferencial<sup>9</sup> y la tasa de ganancia media del capital invertido. Este fenómeno alcanzó su mayor desarrollo durante los procesos de nacionalización que se lleva-

---

<sup>8</sup> Los términos entre corchetes son nuestros.

<sup>9</sup> Atribuible a un diferencial positivo de productividad del recurso respecto al de menor productividad en operación en la industria.

ron a cabo en América Latina desde la década de 1960 y que alcanzaron a numerosos países del tercer mundo, particularmente en África y Medio Oriente.

En esta larga etapa de alrededor de 180 años, iniciada con los procesos de Independencia y construcción de estados-nacionales en América Latina y que se extiende hasta inicios de la década de 1990, la mayoría de los estados capitalistas de la región fueron paulatinamente profundizando su dominio sobre los recursos mineros y energéticos, al imponerse como una traba a la acumulación ilimitada de capital nacional y transnacional en esos sectores. Como consecuencia de ello, lejos de desaparecer la renta absoluta, ésta se transformó en una cuantiosa fuente de ingresos públicos que se convirtió en una nueva forma de “acumulación originaria” e hizo posible un nivel de desarrollo relativo importante en aquellos países que los utilizaron en beneficio de la sociedad. Durante esta larga etapa la hegemonía respecto de los recursos naturales mineros y energéticos se inclinó crecientemente en favor de los Estados capitalistas dependientes de América Latina y en contra del capital transnacional.

A nuestro juicio, desde inicios de la década pasada comienza a producirse un cambio profundo en la hegemonía sobre los recursos naturales mineros y energéticos en favor del capital privado transnacional. Este se expresa tanto en el dominio efectivo sobre dichos recursos naturales como en una profunda disminución del valor de las mercancías allí producidas, por la vía de la eliminación de la renta absoluta. Este cambio de hegemonía, al interior de la tensión siempre presente entre *soberanía nacional* y *transnacionalización* en el contexto de la economía mundial capitalista, es una de las características económicas más sobresalientes de los sectores de recursos naturales en la actualidad. Paradójicamente, han sido los propios estado-nacionales los que han contribuido a transferir la hegemonía en beneficio del capital

transnacional y en dicho proceso han redefinido su propio carácter.<sup>10</sup>

A nuestro entender, son a lo menos tres las tendencias globales más significativas en las que se expresa dicho cambio de hegemonía y que están caracterizando tanto la relación entre capital y recursos naturales, como el carácter y rol del Estado en la situación mas reciente de América Latina.

*Liberalización de la legislación y apropiación privada de la renta*

La primera tendencia que aparece a nivel global está dada por un proceso generalizado de liberalización de las legislaciones relativas al dominio sobre los recursos naturales mineros y energéticos, las que tienden a favorecer la apropiación privada de la renta que aparece en estos sectores (Debrott, 2001b: 57). En la actualidad, los países latinoamericanos asisten a un fuerte y radical proceso de desnacionalización de sus recursos naturales que está siendo impulsado por los propios estados-nacionales y que opera en favor del capital transnacional.

No sólo se revierten los largos procesos histórico sociales que hicieron posible el dominio *pleno* del Estado sobre las riquezas naturales presentes en el territorio nacional y que desembocaron en las llamadas “nacionalizaciones” durante la década de 1960, sino además se comienza a expropiar *totalmente* por primera vez en la historia de nuestras sociedades, de la *renta* generada en estos sectores para beneficio directo del capital transnacional.

Sin duda alguna, este proceso de desnacionalización en el dominio sobre los recursos naturales y de apropiación privada de las rentas generadas en ellos, está provocando un profundo cambio estructural al interior de las industrias que explotan recursos naturales mineros y energéticos, y disminuyendo cada vez más la contribución de éstas al desarrollo económico y social en los países dependientes latinoamericanos y del tercer mundo.

---

<sup>10</sup> El fenómeno descrito bien podría inscribirse en la polémica sobre neocolonialismo, neoimperialismo e *Imperio*. Algunos antecedentes pueden ser revisados en Bellamy (2002) y directamente en la obra de Hardt y Negri (2000).

A pesar de esta fuerte tendencia global que caracteriza la economía mundial actual, resulta interesante observar el caso de la nueva política petrolera venezolana impulsada por el gobierno del presidente Hugo Chávez y el rol que este país ha estado jugando al interior de la OPEP. A nuestro juicio, el caso venezolano muestra que dicho proceso de desnacionalización de los recursos naturales y de apropiación privada de las rentas, no es en modo alguno un proceso inevitable ni irreversible desde el punto de vista histórico y social.

La experiencia venezolana muestra que la hegemonía sobre los recursos naturales depende, principalmente, de factores políticos y sociales internos que hagan posible desarrollar una política económica que resguarde la soberanía nacional frente a la expropiación que impone el capital transnacional, sin desconocer por esto la relevancia del contexto político y social internacional y factores propiamente económicos.

*Negación de la renta diferencial, liberalización tributaria y tendencia a la sobreproducción*

Una segunda tendencia global que aparece junto a la primera y en algún sentido como consecuencia lógica de ella, es que *en nuestros países se tiende a generalizar la liberalización tributaria en sectores de recursos naturales*, imponiendo diseños tributarios “bajos y parejos” al igual que en el resto de la economía, *que no reconocen la existencia de renta diferencial en sectores como el minero y el energético.*

Esta profunda transformación que se ha experimentado en el sistema tributario de nuestros países y que hoy sigue siendo promovida por el neoliberalismo, introduce fuertes distorsiones en la asignación de recursos entre sectores y ramas de la economía, que favorecen principalmente a las empresas transnacionales que operan en sectores de recursos naturales, en la medida en que son estos capitales los que se benefician mayormente de ventajas comparativas, incluso de ventajas absolutas, que ofrecen la mayoría de los países latinoamericanos y del tercer mundo por su

abundancia y calidad en recursos naturales (Debrott, 2001b: 57-58 y Debrott, 2000a: 94).

Lo anterior, *refuerza y constituye en una de las causas que explican la fuerte tendencia a la sobreproducción mundial de productos mineros primarios.*<sup>11</sup> A pesar de las considerables disminuciones de precio que estos productos han experimentado en los mercados mundiales, los retornos corporativos que perciben determinados capitales transnacionales se mantienen elevados e incluso se pueden experimentar aumentos en la medida en que desplazan del mercado a productores de más altos costos, aumentando su participación en las ventas de la industria.

Desde otro ángulo, la disminución de los precios de los productos mineros primarios también favorece a las empresas transnacionales, las que se encuentran normalmente integradas verticalmente desde las fases de extracción de concentrados hasta las fases de refinamiento de metales y manufacturación de los mismos, en la medida en que consiguen reducir fuertemente los costos de transacción de las materias primas en el comercio intrafirma. Estos procesos productivos manufactureros e industriales se desarrollan habitualmente en regiones y países distintos de aquellos de los que se extrae el mineral en bruto.

En una perspectiva explicativa del fenómeno resulta importante tener presente varios aspectos que caracterizan la tendencia recién comentada:

1) Que la negación de la existencia de renta diferencial y la implantación de sistemas tributarios “bajos y parejos”, no significa que la renta diferencial internacional desaparece. Por el contrario, ésta sigue existiendo y es apropiada, ahora, por el capital privado transnacional en lugar del Estado nacional como fue du-

---

<sup>11</sup> Esta tendencia también se expresa en el caso de productos semielaborados en otros sectores de recursos naturales que generan rentas diferenciales internacionales, como en la industria mundial del salmón, del café y del vino. En relación al tema de la sobreproducción mundial del cobre creada desde Chile por las empresas transnacionales mineras, ver Caputo (1996 y 2000).

rante la larga etapa descrita desde la Independencia y constitución de los estados-nacionales hasta comienzos de la década de 1990.

2) Que la renta diferencial en este caso internacional, se forma por la transferencia de plusvalía desde otros sectores y ramas hacia el sector de recursos naturales, en la medida en que el *valor de mercado*<sup>12</sup> de las mercancías allí producidas no se determina por su *valor medio* sino por el *valor individual* “de aquellos capitales que se encuentran en operación en las peores condiciones de productividad del trabajo” (Debrott, 2001a: 217), vale decir, por aquellos capitales que producen un mayor valor individual por ser los menos productivos. De esta forma, en condiciones normales de mercado los capitales menos productivos que se encuentran en operación obtienen sólo una tasa de ganancia media y los capitales transnacionales más productivos, además de obtener la tasa de ganancia media, se apropian privadamente de la renta diferencial constituida, como hemos dicho, por una transferencia de plusvalía desde otras ramas y sectores de la economía nacional y mundial.

3) Que la apropiación privada de la ganancia media más una renta diferencial a nivel internacional por parte de determinados capitales transnacionales que operan en industrias de recursos mineros primarios, conduce en un primer momento a la obtención de ganancias extraordinarias para dichas firmas, lo que fortalece la tendencia a la sobreacumulación de capital en el sector y a la sobreproducción de productos mineros primarios, trayendo como consecuencia la disminución del precio de tales productos.

Este último fenómeno provocará la salida de la industria de los capitales menos productivos y la disminución de su aporte de producción al mercado. No obstante, lejos de ajustarse a la baja

---

<sup>12</sup> Entiéndase como aquel valor que opera regulando los intercambios mercantiles en determinada rama de la producción, suponiendo a nivel abstracto que estos se realizan por sus *valores medios* y no por sus *precios de producción*, en el caso de las ramas industriales. Como veremos, esto último es justamente lo que se modifica en las ramas de recursos naturales.

la oferta de mercado incentivando una recuperación del precio, los capitales transnacionales que provocan tal situación, aumentan su participación de mercado profundizando aún más la sobreproducción y la caída de precios en la medida en que sus bajos costos les permiten obtener elevadas rentabilidades incluso en tales condiciones.

Por otro lado, el comercio intrafirma con bajos precios de materias primas les permite realizar mayores ganancias en procesos productivos de mayor valor agregado, manufactureros e industriales, que desarrollan generalmente en otros países y regiones del mundo.<sup>13</sup>

*Anulación del dominio estatal, reducción de la renta absoluta y disminución del valor*

La tercera tendencia que aparece a nivel global, también resulta ser en algún sentido una consecuencia de la primera y es, a nuestro juicio, la más compleja y preocupante desde el punto de vista de los países latinoamericanos productores de recursos naturales.

El proceso de liberalización de las legislaciones relativas al dominio sobre recursos naturales mineros y energéticos, que en algunos casos alcanza hasta el dismantelamiento de normativas consagradas constitucionalmente o en leyes de rango constitucional, está provocando una *anulación en el ejercicio efectivo de la propiedad o dominio del Estado sobre los recursos naturales* y, en los hechos, está transfiriéndola paulatinamente al capital privado transnacional.

*Los estados-nacionales, al asumir su rol subsidiario-neoliberal y abandonar la defensa de la soberanía económica*

---

<sup>13</sup> Si se analizan cifras de producción mundial de cobre de fundición, distintas a las de cobre de mina, se puede observar que Japón comparte el liderazgo en esta fase del proceso con un 12.7% junto a Chile con 12.5%. Posteriormente, sigue China con 8.7%, Estados Unidos con 8.6%, Rusia con 6.5% y Canadá con 5.2% (COCHILCO 2001). Esto se explica en la medida en que países industrializados, como Japón principalmente, compran cobre de mina concentrado y lo procesan en sus países agregándole valor para su propio consumo y para exportar.

*nacional, están causando la eliminación de la renta absoluta en estos sectores y principalmente en el sector minero, produciendo con ello una profunda disminución del valor de los productos primarios extraídos en estos sectores.* Este elemento constituye un fuerte cambio estructural al interior de las industrias de recursos naturales (Debrott, 2001b: 58).

Los procesos históricos, sociales y jurídicos que condujeron a la nacionalización de las principales riquezas básicas de los países latinoamericanos, entre las cuales se encuentran fundamentalmente los recursos mineros y energéticos depositados en el subsuelo, transformaron a los estados nacionales “desarrollistas” y a la vez “dependientes” en una *traba a la inversión ilimitada de capital* transnacional en dichos sectores, en un sentido similar al rol que jugaron en una primera etapa los terratenientes en la agricultura durante el período clásico. Por la vía de la explotación directa de dichos recursos naturales, los estados-nacionales consolidaron la formación de una renta *absoluta* por sobre la *ganancia media* en dichas ramas y sectores, fenómeno que ya venía produciéndose antes de las nacionalizaciones en la medida en que los Estados imponían altos impuestos específicos o regalías a los sectores que hemos señalado, además de la tributación normal a las utilidades de cualquier empresa y de impuestos por volumen de producción o exportación.

El rol que jugaron los estados nacionales durante este período histórico permitió mantener parte del *valor* relativo de los productos primarios, a pesar del deterioro de los términos de intercambio que denunciaron de manera lúcida los economistas cepalinos y con mayor fuerza la teoría de la dependencia.

Sin embargo, la imposición del rol subsidiario del Estado por parte del neoliberalismo ha tendido a diluir el dominio de éste sobre los recursos naturales. El desmantelamiento del concepto de *soberanía económica nacional*, los sistemas de concesiones de carácter liberal y los recientes tratados de integración, comer-

cio e inversión supranacional<sup>14</sup> están transfiriendo paulatinamente el dominio efectivo sobre los recursos naturales a las empresas transnacionales. Este fenómeno está contribuyendo a la disminución y eliminación de la renta *absoluta* y a la disminución del *valor* de los productos primarios que se producen en dichos sectores.

En una perspectiva explicativa resulta importante considerar los siguientes aspectos relativos a la formación de la renta *absoluta* y a la determinación del *valor* en sectores de recursos naturales:

1) Una vez constituidos los *valores de mercado* y formada la renta *diferencial* en una determinada rama o sector, la renta absoluta surge por la existencia de una *composición orgánica de capital* menor en el sector de recursos naturales que en el resto de los sectores de la economía, pero principalmente, por el ejercicio efectivo de la propiedad sobre dichos recursos, entendida como una traba a la acumulación ilimitada de capital en el sector.

2) La renta *absoluta* se constituye por plusvalía generada en el sector de recursos naturales y que por el hecho de que existe propiedad efectiva sobre dichos recursos, no entra en el proceso de nivelación de las *tasas de ganancia* ramales que permiten constituir la *tasa de ganancia media*. En definitiva es plusvalía no transferida hacia las ramas de punta de la economía nacional y mundial que aplican una mayor *composición orgánica de capital*. Esta retención de valor es la que permite explicar los precios de los productos primarios en sectores de recursos naturales.

3) La disolución de la propiedad efectiva sobre los recursos naturales elimina las *trabas a la acumulación ilimitada de capital* en el sector, permite a la larga aumentar la *composición orgánica de capital* en el sector tendiendo a su nivelación con otros sectores de la economía, y provoca la disminución y eliminación

---

<sup>14</sup> Sólo por nombrar algunos podemos mencionar el Tratado de Integración Minera Chile-Argentina, el Tratado de Libre Comercio Chile-Canadá y, aunque no fue aprobado como tal, el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI). Sobre los dos últimos (ver Caputo, 1998).

de la renta *absoluta* generada en dichos sectores. Este proceso se produce en la medida en que el plusvalor generado en los sectores de recursos naturales es transferido hacia las ramas y sectores de mayor *composición orgánica de capital* permitiendo la nivelación de las tasas de ganancia y participando en la constitución de la tasa de ganancia media.

4) La disminución y eliminación de la renta *absoluta*, la transferencia neta de plusvalía desde los sectores de recursos naturales hacia el resto de la economía y la disminución del *valor* de los productos primarios, opera como una contratendencia a la caída de la *tasa de ganancia media* en la economía mundial.

Desde el punto de vista de los países latinoamericanos y del tercer mundo, abundantes en recursos naturales, esto constituye un traspaso unilateral de recursos hacia los países industrializados, siendo éstos los principales beneficiados con la disminución del valor de los productos primarios mineros y energéticos.

Las tres tendencias globales que hemos venido comentando muestran, a nuestro entender, una clara hegemonía del capital privado transnacional sobre los estados-nacionales respecto al dominio sobre los recursos naturales y respecto de la apropiación de los excedentes allí generados. Muestran también el rol que ha venido jugando el Estado nacional en los países de América Latina. Tales tendencias parecen encontrarse presentes en muchas de las industrias relacionadas con recursos naturales principalmente mineros y energéticos. No obstante, se requieren estudios específicos en determinadas ramas y sectores para validar las hipótesis indicadas de modo más general. A continuación desarrollamos algunas expresiones concretas de estas tendencias a partir de la situación de la industria del cobre y el caso de Chile.

## **2. Chile y la industria del cobre desde la década de los noventa**

Como ha sido ampliamente conocido en Chile a partir de los trabajos de Caputo (1996 y 2000), durante la segunda mitad de la década de los noventa se experimenta en la industria del cobre

una situación de *sobreproducción* mundial creada desde Chile por las empresas transnacionales, que se ha expresado en una profunda disminución del precio del metal que se extiende aún hasta mediados del 2002.<sup>15</sup> Los impactos económicos y sociales han sido también ampliamente desarrollados en artículos y conferencias sobre el tema.<sup>16</sup>

Esta situación, a nuestro juicio, está íntimamente vinculada con el nuevo rol subsidiario que asume el Estado neoliberal chileno desde comienzos de la década de 1980, en este caso en relación al dominio sobre los recursos mineros y al ejercicio efectivo de la propiedad sobre los mismos y con la influencia de la renta minera en la determinación del valor del mineral. Es así como el problema actual de *sobreproducción* y caída de precios tiene aspectos causales complejos que van más allá de una mera explicación de balance de mercado entre oferta y demanda como pretendió sostener durante años la perspectiva oficial.

Antes de entrar directamente en el problema planteado revisemos algunas cifras que permiten dimensionar su envergadura y significación en la economía nacional y mundial.

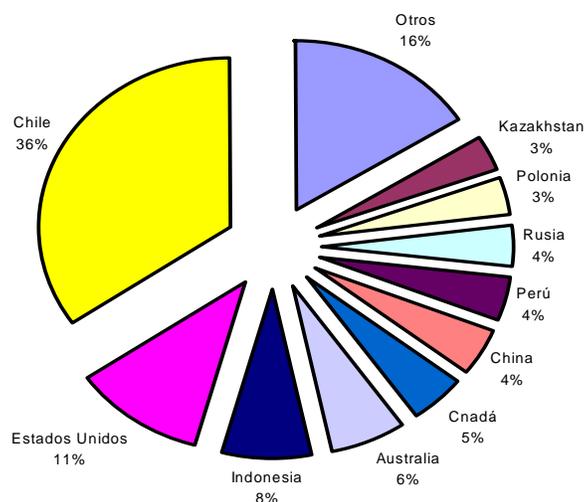
La Gráfica 1 muestra, para el año 2000, los 10 principales productores de la industria. La producción de cobre de Chile es de más de un tercio de la producción mundial, pues alcanzan 34.7%. Con menos de la mitad de dicha participación le sigue Estados Unidos que alcanza 11.2%, pero que sin embargo es un importador neto del metal. Posteriormente, aunque con participaciones bastante menores siguen Indonesia, con 7.6%; Australia, 6.3%; Canadá, 4.8%, y China, 4.4%.

---

<sup>15</sup> El promedio anual a la fecha, 19/07/2002, es cUS\$ 72 aprox. la libra de cobre fino (ver [www.cochilco.cl](http://www.cochilco.cl)).

<sup>16</sup> Al respecto es conveniente ver Caputo (1996). Antecedentes previos a la formulación de la *tesis de sobreproducción*, a partir de 1994, pueden ser revisados en Debrott (2000<sup>a</sup>).

Gráfica 1. Producción mundial de cobre de mina, 2000

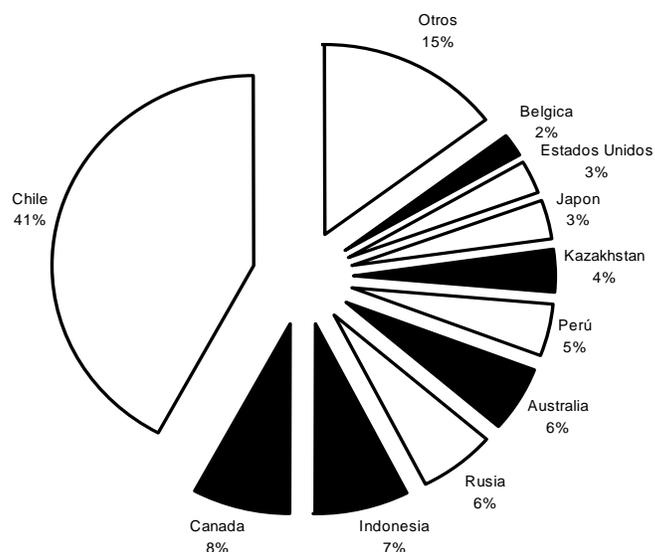


Fuente: COCHILCO (2001).

Si se analiza la evolución reciente de la producción se puede constatar que Chile ha aumentado bruscamente su capacidad productiva absoluta y relativa en la industria. En 1991 la participación de Chile alcanzaba un 19.9%, siendo casi igualada por Estados Unidos con 18.0%. Con casi la mitad se ubicaba la antigua URSS, 9.2%, y luego Canadá con 8.9%.

Ya en 1995 la participación de Chile había llegado a 24.4% siendo seguido por Estados Unidos con 18.2%, aunque siempre como importador neto del metal. La desintegrada URSS es contabilizada desde 1992 como países independientes, de los que figuran actualmente Rusia y Kazajistán entre los productores más importantes de la industria, los que aportaban 5.2% y 2.3%, respectivamente. Este dato demuestra una profunda transformación en la estructura productiva de la industria y un aumento significativo de la participación de Chile en la producción mundial de cobre.

Gráfica 2. Exportaciones mundiales de cobre según países



Fuente: COCHILCO (2001).

Como se puede apreciar en la Gráfica 2, Chile es de lejos el principal exportador neto de cobre de la industria, alcanzando en el año 2000 una participación en el total de las exportaciones físicas mundiales<sup>17</sup> con un 42.3%. Muy distante se encuentran sus más cercanos seguidores que son Canadá 7.8%, Indonesia 7.3% y Rusia 6.2%.

De manera similar a como se ha comportado su participación en la producción mundial, el crecimiento de su participación en las exportaciones mundiales ha sido muy brusco. En 1991 Chile representaba un 27.5% del total de las exportaciones mundiales y era seguido en dicho momento por Canadá con 11.1%. Luego se encontraban Estados Unidos en 8.7% y Zambia 6.1%.

<sup>17</sup> Incluye exportaciones mundiales de concentrados de cobre, cobre blister y cobre refinado. Cifras provisionales para 2000.

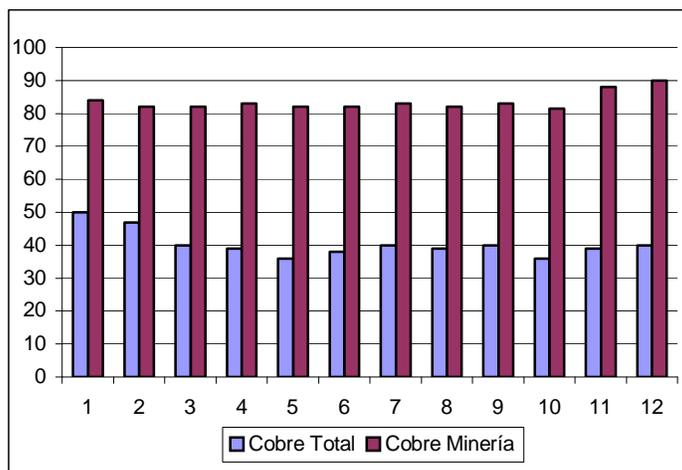
En 1995 la industria recién comenzaba a registrar una transformación en su estructura exportadora. Chile había alcanzado un 30.6% y era seguido por Canadá con 8.4% y Rusia 8.4%. Estados Unidos había descendido a 6.2% y Zambia a 3.7%.

Este segundo dato refuerza la tendencia señalada anteriormente y coloca a Chile como líder indiscutido en materia de exportación mundial de este mineral.

En la Gráfica 3 se presenta la participación de las exportaciones de cobre medidas en valor, en el total de las exportaciones mineras y en el total de las exportaciones chilenas. Entre 1989 y 2000 la participación de las exportaciones de cobre en el total de las exportaciones mineras crece de manera importante, pero este crecimiento se concentra en los dos últimos años, 1999 y 2000. El promedio de participación entre 1989 y 1998 alcanzó un 82.5%, en tanto entre 1999 y 2000 éste alcanzó el 88.0%.

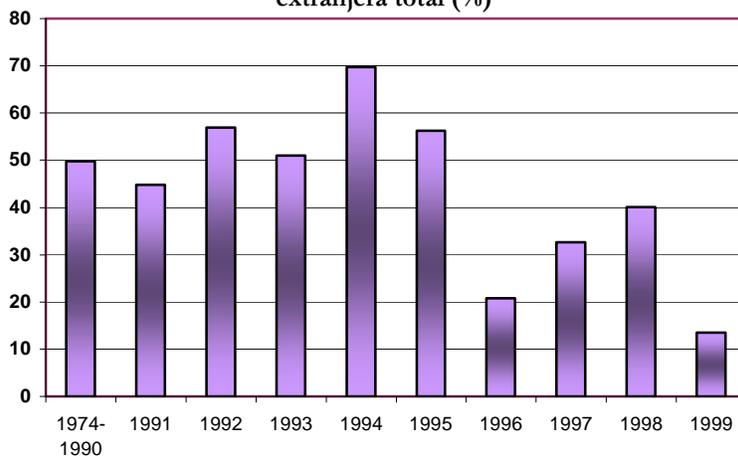
A pesar de lo anterior, la participación de las exportaciones de cobre en el total de las exportaciones chilenas desciende de manera importante. En 1989 ésta alcanzaba 49.8% y desciende sistemáticamente hasta 1993, cuando alcanza 35.3%. Posteriormente, su comportamiento tiende a oscilar en torno a un promedio de 38.3% entre 1994 y 2000. Esta disminución en su participación relativa, que en cualquier caso sigue siendo la más importante contabilizada como bien final, se explica por el crecimiento experimentado de las exportaciones industriales y por la profunda caída en el precio del metal. Tanto al interior del sector minero como a nivel de las exportaciones totales, el cobre sigue siendo el producto exportable de mayor importancia en la canasta exportadora chilena.

**Gráfica 3. Exportaciones chilenas sector cobre (1989 2000)**



Fuente: Banco Central de Chile (2001).

**Gráfica 4. Por ciento de la inversión extranjera materializada en minería, según el Decreto Ley 600 sobre inversión extranjera total (%)**



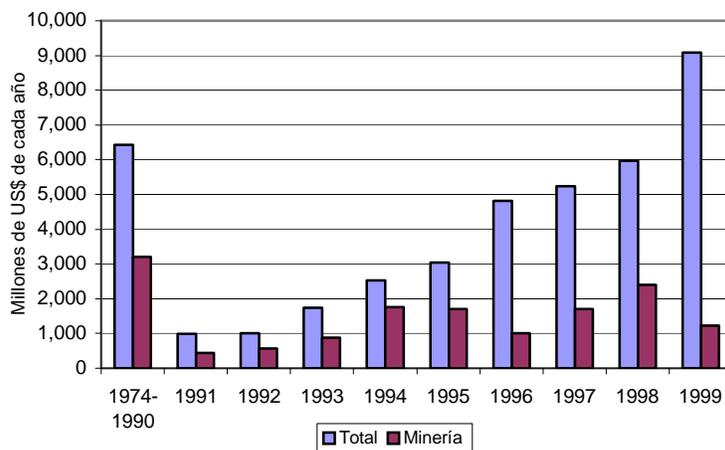
Fuente: COCHILCO (2001).

La Gráfica 4 muestra la participación de la Inversión Extranjera Materializada en el sector minero como porcentaje de la Inversión Extranjera Materializada total en el país, ambas vía DL600. Este instrumento jurídico, el Estatuto del Inversionista Extranjero o Decreto Ley 600, fue promulgado por la dictadura prácticamente apenas asumió el poder y en él se consagra, entre otras cosas, el trato nacional hacia la inversión extranjera y el más amplio resguardo y beneficios hacia ésta. Esto ha dado lugar a la interpretación, certera a nuestro juicio, de que los fundamentos del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), están operando en Chile desde mitad de la década de los setenta (Caputo, 1998).

Como se puede apreciar, durante el periodo 1974-1990 que corresponde a la fase de implementación y desarrollo de la actual modalidad de acumulación, el promedio de participación alcanzó un 49.8% y luego, entre 1990 y 1999 este promedio descendió a 42.8%, lo que se explica fundamentalmente por el hecho de que en esta fase de consolidación de la actual modalidad de acumulación, la Inversión Extranjera Materializada total en el país ha crecido fuertemente, pasando sistemáticamente de 982 millones de dólares en 1991 a 9,085.6 millones en 1999. En contraste con esta dinámica más reciente, cabe advertir que el total de Inversión Extranjera Materializada entre 1974 y 1990 alcanzó 6,425.6 millones de dólares.

Lo dicho anteriormente se puede observar con mayor claridad en el Gráfico 5. El crecimiento de la Inversión Extranjera Materializada en minería fue extraordinariamente fuerte durante la década de los noventa llegando a un primer *pico* en 1994 con 1,756.9 millones de dólares para luego disminuir y recuperarse alcanzando un segundo *pico* en 1998 con 2,392.8 millones de dólares. Estas cifras son realmente espectaculares para la economía chilena y han sido consideradas como una de las explicaciones más importantes del dinamismo de la economía en la última década y también la causa de un conjunto de problemas propios del agotamiento de un ciclo de inversión (Moguillansky, 1999).

**Gráfica 5. Inversión extranjera materializada en Chile (millones de dls.)**

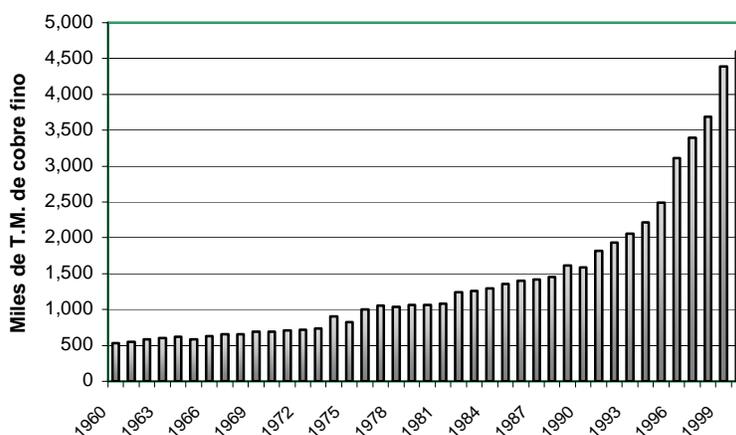


Fuente: COCHILCO (2001).

Por último cabe agregar que el total de inversión extranjera materializada en minería en el período 1991-1999 alcanzó 10,457.0 millones de dólares, lo que demuestra la magnitud e importancia del sector en la economía chilena. Claramente el sector minero en general y en particular el subsector cobre ha sido objeto de una fuerte sobreacumulación de capital durante toda la década de los noventa. Esto explica lógicamente el incremento de su participación en la producción y en las exportaciones mundiales.

La Gráfica 6 muestra la evolución de la producción física de cobre de mina de Chile en un periodo largo. En él podemos apreciar cómo durante la década de 1990 se produce un fuerte aumento de la producción, particularmente en los años 1996 y 1999.

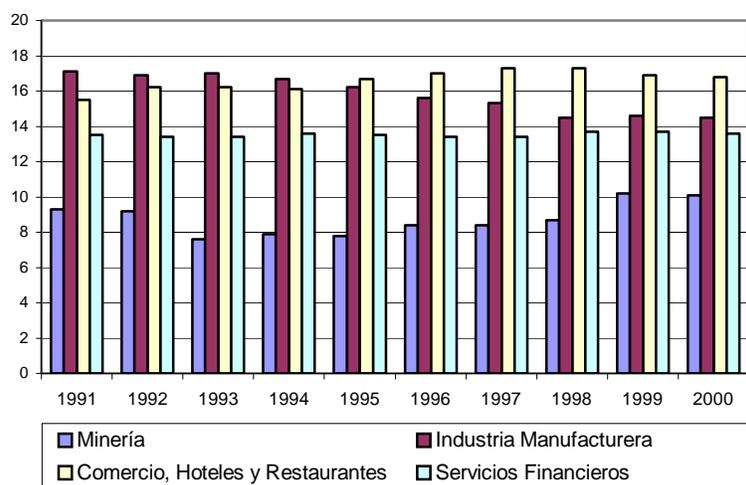
Gráfica 6. Producción de cobre de mina en Chile, 1960-2000



Fuente: COCHILCO (2001).

En 1960 la producción chilena alcanzaba a 532 mil toneladas métricas (T.M.) de cobre fino y once años después, el año de su nacionalización en 1971, éste alcanzaba 708 mil T.M. de cobre fino. El año 1990, diecinueve años después de su nacionalización, la producción chilena alcanzaba 1 millón 588 mil T.M. de cobre fino. Pero, en tan sólo los siguientes diez años, la producción prácticamente se triplicó llegando en el año 2000 a 4 millones 692 mil T.M. de cobre fino. El fuerte aumento de la producción de cobre en Chile experimentado en la década de los noventa, marca un cambio significativo en la tendencia que ésta había mostrado en su historia reciente y está explicado principalmente por las enormes inversiones materializadas por las empresas transnacionales que operan en el sector y que constituyen, como veremos más adelante, una situación de sobreacumulación de capital en el sector.

Gráfica 7. Participación porcentual en el PIB



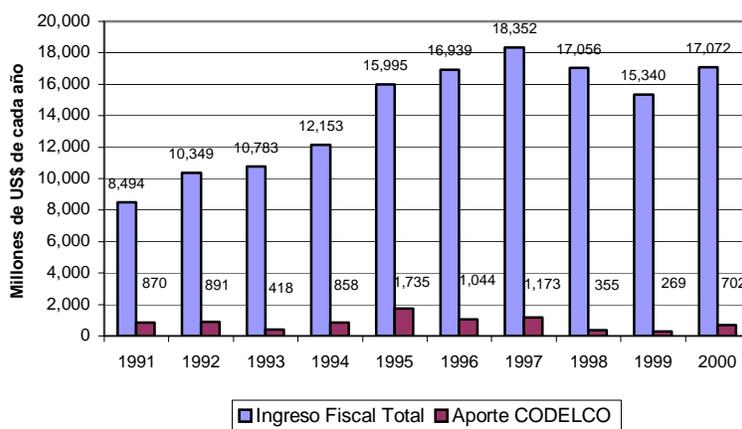
Fuente: COCHILCO (2001).

En contraste con la situación de *boom* descrita anteriormente, los datos que muestra la Gráfica 7 ponen en evidencia un problema estructural del desarrollo minero chileno. Su participación en el PIB a precios constantes de 1986 es relativamente bajo, pues ocupa permanentemente el cuarto lugar, después de los sectores de industria manufacturera, con un promedio de 15.8%; comercio, hoteles y restaurantes, 16.6%, y servicios financieros, 13.5%, en el periodo 1991-2000. De esta forma, el sector minería ha participado en promedio durante igual periodo en un 8.8% en el PIB, cifra bastante cercana al promedio histórico en una perspectiva de largo plazo.

Desde una perspectiva macroeconómica, la participación del sector minería en el PIB ha sido relativamente baja durante la década de los noventa, cuestión que se encuentra íntimamente relacionada con la escasa y cada vez menor capacidad de incorporar valor agregado a la industria cuprífera. En el sector minero pri-

vado chileno ha aumentado fuertemente la producción de concentrados de cobre que luego exporta, refina y manufactura en otras regiones del mundo.

Gráfica 8. Aporte de CODELCO a los ingresos fiscales



Fuente: COCHILCO (2001).

La Gráfica 8 muestra el aporte de CODELCO, la empresa cuprífera estatal, a los ingresos fiscales totales de Chile y considera tanto el impuesto a las utilidades,<sup>18</sup> el traspaso a las Fuerzas Armadas según la Ley N° 13.196,<sup>19</sup> derechos de aduana, IVA y otros.

Como se observa en la gráfica, durante la década de 1990 el aporte de CODELCO ha sido bastante volátil, teniendo un máximo de 10.8% en 1995 asociado al último *pico* del precio y un mínimo de 1.7%, que también coincide con el momento de más bajos precios en 1999. Los datos del aporte al ingreso fiscal por parte de la minería privada no son publicados, ya que estas em-

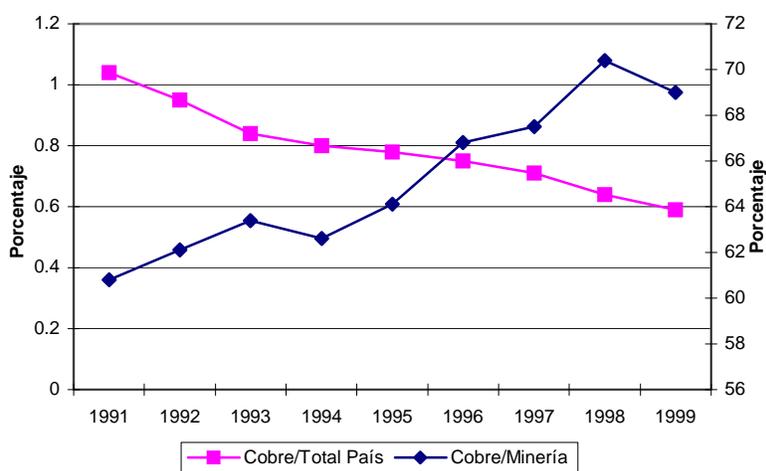
<sup>18</sup> Éste asciende a un 15% sobre las utilidades y es idéntico para cualquier empresa.

<sup>19</sup> Éste asciende al 10% sobre las ventas brutas de la empresa.

presas no tienen ninguna obligación de dar a conocer sus resultados económicos, ni la tributación al fisco chileno.

Los actuales niveles de precios y la estructura mayoritariamente privada de la minería del cobre en Chile, han hecho disminuir el aporte de CODELCO a los ingresos fiscales totales y han generado problemas en el presupuesto del Estado.

Gráfica 9. Personal ocupado en sector cobre



Fuente: COCHILCO (2001).

Contrastando también con la situación descrita inicialmente, en la Gráfica 9 podemos observar que en la década pasada ocurren dos fenómenos. Por una parte, aumenta fuertemente el porcentaje de personal ocupado en el sector cobre respecto al conjunto del personal ocupado en el sector minero, pasando de un 60.8% en 1991 a un 70.4% en 1998, para caer levemente a 69.0% en el año 1999.

Por otra parte, se profundiza considerablemente la siempre bajísima participación de los ocupados en el sector cobre respec-

to al total de la ocupación del país. Esta cifra se ubica en 1.04% en 1991 descendiendo sistemáticamente hasta un 0.59% en 1999.

Esta información muestra dos cosas. Primero, que al interior del sector minero la ocupación se concentra en la minería del cobre, siendo desplazada ocupación en otros subsectores mineros. Cabe señalar que durante esta década se produce el cierre definitivo de las faenas mineras carboníferas en la zona de Lota y Coronel, fuertemente intensivas en trabajo, y que obligaron en 1997 al despido de miles de trabajadores generando un conflicto social y sindical de trascendencia regional y nacional, en la medida en que se concentraban en una empresa de propiedad estatal, ENACAR.<sup>20</sup> Segundo, que en relación a la ocupación total del país, el sector cobre muestra claramente una tendencia a disminuir la capacidad de generar empleos, sustituyendo trabajo por capital, externalizando funciones y aumentando considerablemente la productividad física por hombre ocupado.

A pesar del notorio aumento de la productividad que se deriva de los datos antes expuestos, el Índice Nominal de Remuneraciones en el sector minero experimenta un deterioro importante durante la última década en relación al Índice General de Remuneraciones, desde la perspectiva de los trabajadores. Cabe reconocer, no obstante, que los salarios en el subsector cobre y en el sector minero como promedio, dado el peso relativo del subsector cobre en el total del sector, han sido históricamente bastante más elevados que el promedio nacional llegando a ser considerados como un sector privilegiado dentro de la clase obrera chilena.<sup>21</sup> Lógicamente el fenómeno no es captado por este número índice.

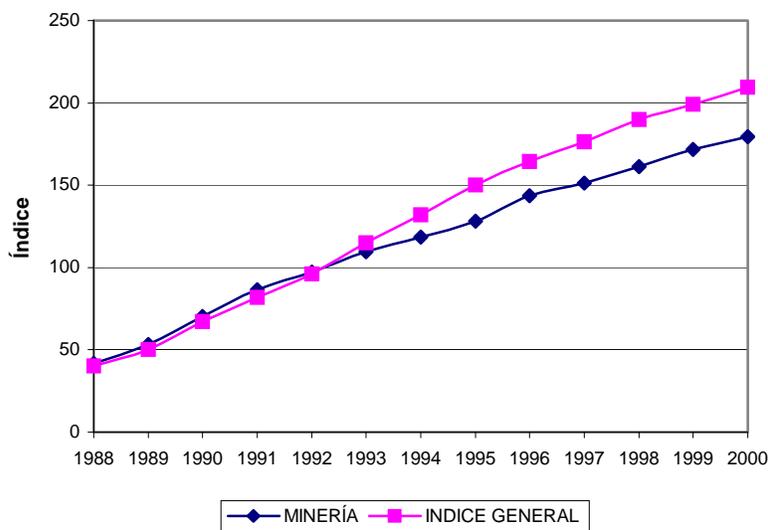
Como se observa en la Gráfica 10, entre 1988 y 1992 la tendencia que experimentan ambos indicadores de remuneraciones muestran una evolución bastante similar, donde se mantienen siempre por encima el sector minero.

---

<sup>20</sup> Empresa Nacional del Carbón.

<sup>21</sup> Una llamada "aristocracia obrera".

**Grafica 10. Índice nominal de remuneraciones  
(Base Abril 1993=100)**



Fuente: COCHILCO (2001).

No obstante, a partir de 1993 esta tendencia se revierte significativamente siendo sistemáticamente mayor el crecimiento del Índice General que el crecimiento del índice para el sector minero.

Es así como en 1988, el índice general se ubica en 40.15 aumentando hacia el año 1992 hasta llegar a 95.98. En el mismo período, el índice para el sector minero se ubica en 41.82 y alcanza un 97.08. En el año 2000, el Índice General había llegado a 209.46 y el índice del sector minero apenas alcanzaba los 179.26.

Estos datos muestran de manera irrefutable que los trabajadores mineros han experimentado un deterioro importante en sus remuneraciones en relación al crecimiento de las remuneraciones en el resto de la economía nacional, considerando además que durante este periodo se ha producido un deterioro real de los salarios en la distribución del ingreso a nivel nacional. Esto indica-

ría desde una perspectiva dinámica, una transferencia neta de plusvalía desde la masa de salarios del sector hacia la masa de ganancia que permite contrarrestar la caída de precios y una eventual caída de la tasa de ganancia.

Los antecedentes que hemos presentado hasta aquí ayudan a dimensionar y contextualizar algunos aspectos vinculados al problema de la renta minera y al rol de Estado que veremos en el apartado siguiente.

### **3. Renta minera en el cobre y rol del Estado**

A partir de las constataciones que hemos realizado surgen algunos hechos que pueden ayudar a explicar por qué se ha llegado a la situación actual y que están directamente relacionados con la *soberanía nacional* y la *transnacionalización* respecto al principal recurso natural que posee Chile.

Es importante destacar que es el principal recurso natural del Estado chileno, porque aun la Constitución dictatorial de 1980 considera que “el Estado tiene el dominio absoluto, exclusivo, inalienable e imprescriptible” sobre todas las riquezas mineras del subsuelo y, en este caso, la principal es el cobre. Esta es una concesión no menor en un texto que consagra los fundamentos esenciales del neoliberalismo y a su vez pone en marcha, desde el punto de vista jurídico, el proyecto fundacional implementado por la dictadura militar. Cabe señalar que este trascendental estatuto jurídico fue introducido por primera vez en la Constitución Política de Chile en 1971, a través de una reforma a la Constitución de 1925 cuyos objetivos centrales eran, por una parte, terminar con la ambigüedad jurídica que existía con relación a los derechos de propiedad sobre la riqueza cuprífera, estableciendo en la propia Constitución una doctrina “clara y definitiva” que garantizara un “perfecto derecho de propiedad o dominio” del Estado sobre los recursos mineros y, por otra parte, posibilitar la “nacionalización” de las empresas de la llamada Gran Minería<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Se incluía, además, en la denominación Gran Minería al carbón, el hierro y el salitre.

del Cobre para consolidar así una apropiación estatal de los excedentes que generaba esta actividad económica y terminar con la entrega de una parte importante de los beneficios económicos de esta actividad a las empresas transnacionales, las que en todo caso pagaban fuertes impuestos a sus utilidades (Evans, 1973). Curioso resulta, por decir lo menos, que esta definición de dominio minero estatal se haya mantenido en la nueva Constitución, conociendo su significado mas profundo.<sup>23</sup>

*Desnacionalización del cobre y privatización transnacional  
de la renta cuprífera*

El primer hecho de carácter general es que, a inicios de los noventa, se produce en Chile una apertura sin precedentes de la minería del cobre a la inversión de capitales privados principalmente extranjeros. Como es ampliamente conocido, el capital extranjero había comenzado a ser desplazado de la industria con el proceso de “chilenización” encabezado por el presidente Frei Montalba en 1967 y se profundizó con la posterior “nacionalización” de la Gran Minería durante el gobierno de la Unidad Popular en 1971.

Pero, a diferencia de todo el período anterior a la “nacionalización” en que este sector también había estado abierto a la inversión privada y donde fueron principalmente corporaciones transnacionales norteamericanas las que explotaron este mineral en el país, la principal característica del período que se abre a inicios de los noventa es que desaparece cualquier mecanismo legal que permita al Estado de Chile apropiarse de la renta minera del cobre generada en este nuevo sector privado. Esto ha permitido principalmente a las empresas extranjeras, apropiarse de enormes volúmenes de utilidades que podrían ser caracterizadas como ganancias “extraordinarias” o “extranormales”. Sin embar-

---

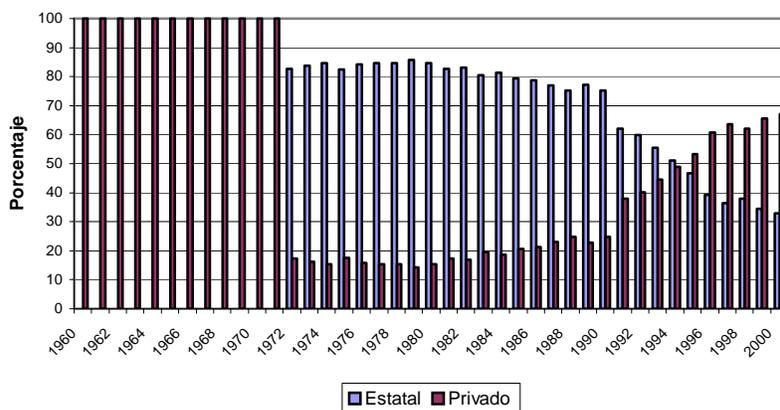
<sup>23</sup> Las razones de este aparente descuido tienen que ver con las fuertes discrepancias que existieron entre los sectores neoliberales y algunos oficiales de las Fuerzas Armadas, en relación al carácter “estratégico” de este recurso natural. Antecedentes sobre este punto se pueden revisar en Vildósola (1999) y Buchi (1993).

go, tal denominación resulta incorrecta en la medida en que una de las particularidades del fenómeno, es que estos volúmenes de utilidades superiores a las “normales”, no desaparecen en el largo plazo sino que se transforman en un fenómeno de carácter permanente. De allí que estemos hablando de renta de recursos naturales y específicamente de renta minera.

Se puede sostener entonces, a partir de lo anterior, que una de las principales causas que contribuyen a crear la situación de sobreproducción que hemos mencionado, se encontraría en la posibilidad de una apropiación privada de la renta minera generada en el sector cuprífero privado. Este fenómeno marca, a nuestro juicio, un profundo cambio estructural al interior de la industria en relación a la larga etapa anterior a la década de los noventa donde existió un predominio estatal en la apropiación de la renta minera.

Desde principios del siglo XX, momento en que la minería del cobre adquiere mayor relevancia para la economía chilena a partir de la puesta en operación del primer gran yacimiento de *El Teniente* en 1905, hasta comienzos de la década de los noventa, momento en que se produce este cambio estructural en la industria, se pueden distinguir dos períodos claramente diferenciados en cuanto a las *relaciones de propiedad* en la explotación de este recurso natural. El primer periodo se extiende por más de 60 años desde la primera década del siglo XX hasta la “nacionalización” de la Gran Minería del Cobre el año 1971 y se caracteriza por un predominio del *capital privado*, principalmente extranjero, en la explotación de este mineral. El segundo periodo, en cambio, se extiende por casi 20 años desde la “nacionalización” hasta que comienzan a materializarse y entrar en producción nuevamente las inversiones de empresas transnacionales, a inicios de la década de los noventa. Este segundo período se caracteriza por un predominio del *capital estatal* en la explotación del mineral.

**Gráfica 11. Participación privada estatal en la producción de cobre**



Fuente. COCHILCO (2001).

En la Gráfica 11 se puede apreciar que, a partir de la “nacionalización” de la Gran Minería del Cobre en 1971, el Estado se transforma en el principal productor al interior del país con porcentajes que oscilan entre el 85.6% en 1979 y el 75.2% en 1988. Antes de la “nacionalización” el 100% de propiedad de las empresas mineras estaba en manos del capital privado, principalmente norteamericano.

A partir de 1991 la participación de CODELCO, la empresa estatal de la Gran Minería del cobre, baja a 62.0% y el 2000 se ubicó apenas en 32.9%. En consecuencia, para el 2000 el 67.1% de la producción de cobre en Chile es explotado por empresas privadas principalmente extranjeras, habiéndose materializado de hecho la desnacionalización.<sup>24</sup>

<sup>24</sup> La única excepción la constituye el aporte de la Empresa Nacional de Minería, ENAMI, la que el año 2000 solamente contribuyó con 0.02% al total de la producción chilena. Esta empresa del Estado, en estricto rigor no extrae cobre, sino

A pesar de las notables diferencias que se pueden identificar entre ambos periodos, en cuanto a las *relaciones de propiedad* predominantes en la explotación de este recurso natural, es muy significativo constatar que durante esta larga fase de más de 80 años se mantuvo una línea de continuidad en cuanto a las *relaciones de apropiación* de la renta minera generada en la explotación del cobre, independientemente del predominio, privado o estatal, en la propiedad del capital que operaba en el sector. Durante ambos periodos fue el Estado de Chile, en representación de la sociedad, quien capturó gran parte de la renta minera generada en la explotación de dicho recurso. De esta forma fue la sociedad chilena la que recibió directa o indirectamente los beneficios económicos más significativos que produjo esta actividad minera.<sup>25</sup> *Podemos caracterizar esta larga fase histórica de la industria del cobre en Chile, que va desde la primera década del siglo XX hasta comienzos de la década de los noventa, como una fase de apropiación estatal de la renta minera.*<sup>26</sup>

Pero es justamente esta línea de continuidad la que se interrumpe drásticamente a partir de inicios de los noventa, inaugurando una nueva fase histórica de la minería del cobre en Chile y

---

que actúa como poder comprador de la pequeña minería y realiza labores de procesamiento.

<sup>25</sup> La afirmación que hacemos no pretende desconocer que, durante ese largo período histórico, el uso de los recursos captados por el Estado fue muy desigual y no siempre benefició al conjunto de la sociedad. Sin embargo, con ella queremos destacar el hecho que, a lo menos, dichos recursos no fueron a parar directamente a manos del capital transnacional como ocurre en la actualidad.

La *apropiación estatal* de la *renta minera* tiene un fundamento muy elemental e incuestionable. El propietario de las condiciones naturales en que se desarrolla la producción, que en este caso están constituidas por el mineral de cobre depositado en el subsuelo, tiene el legítimo derecho de exigir al capital que explota el recurso un pago por el uso de dichas condiciones naturales de producción. Este pago no afectará en nada la obtención de una *tasa de ganancia media* para el sector.

<sup>26</sup> Esto no desconoce el hecho que durante el propio siglo XIX, la renta minera cuprífera también fue apropiada por el Estado chileno, no obstante, desde una perspectiva mas global la renta minera relevante en dicho período fue la renta salitrera.

produciendo un profundo cambio estructural en la industria. Es a partir de este momento que tanto las *relaciones de propiedad* en la explotación del recurso, como las *relaciones de apropiación* de la *renta minera* comienzan a revertirse en favor del capital privado, principalmente, del capital transnacional que opera en el sector. De esta forma, *en los noventa se inaugura una nueva fase histórica de la minería del cobre chileno caracterizada por una creciente apropiación privada de la renta minera*, la que ha estado acompañada en los hechos por un proceso de reprivatización o desnacionalización en la explotación de este recurso mineral.

*Apropiación transnacional de la renta diferencial y sobreproducción mundial de cobre generada por las transnacionales desde Chile*

El segundo hecho también surge a inicios de la década de los noventa. Al entrar en plena vigencia las disposiciones contenidas en la Ley Orgánica Constitucional de Concesiones Mineras, LOCCM, y en el Código de Minería, CM, *se crean fuertes incentivos económicos a la sobreacumulación de capital y a la sobreproducción en el sector, entre otras cosas porque el sistema tributario chileno desconoce la existencia de la renta cuprífera diferencial* y mucho menos reconoce la necesidad de su gravamen y captura por parte del Estado, como forma de corregir las distorsiones que ella provoca en la asignación de recursos cuando es apropiada privadamente (Debrott, 2001b). En consecuencia, visto en una lógica puramente neoclásica, se produce una severa distorsión en la asignación de recursos que altera la concurrencia normal en el sector.

Es en este momento, a inicios de la década de los noventa, que se materializan las mayores inversiones de las empresas transnacionales y que comienzan a producir los principales yacimientos del nuevo sector minero cuprífero privado que hoy ha desplazado a CODELCO en el ámbito de la producción y de las exportaciones (Caputo, 1994 y 1995).

Pero uno de los aspectos centrales que caracterizan la actual situación, es que estos fuertes incentivos económicos a la *sobre-*

*acumulación* y a la *sobreproducción* no se distribuyen normalmente en la industria, sino que se concentran en aquellas empresas que operan yacimientos en que se explota un mineral de mayor calidad natural lo que se conoce como *ley de mineral* y con un mayor tamaño de planta o volumen de operaciones. Ambos elementos les permiten a estas empresas obtener costos de producción considerablemente por debajo de la media de la rama a nivel nacional y mundial.

**Cuadro 1. Costos directos de operación 1995  
(centavos de dólar por libra)**

Cuartil	Costo directo promedio ponderado	Excedente de operación promedio (*)	Excedente de operación sobre costo directo
Primer cuartil	41.3	91.9	222,5
Segundo cuartil	54.6	78.6	144,0
Tercer cuartil	61.4	71.8	116,9
Cuarto cuartil	80.2	53.0	66,1
Promedio ponderado	59.2	74.0	125,0

(\*) Precio promedio 1995 = 133,198 centavos de dólar por libra.

Fuente: Elaboración propia en base a COCHILCO (1996).

El Cuadro 1 muestra los costos directos de operación,<sup>27</sup> promedio ponderado por volumen de producción, agrupados por cuartil de costos en la industria para el año 1995.<sup>28</sup> Sólo se consi-

<sup>27</sup> Se define como la suma de los costos de operación mina, molienda, fusión y refinación de cobre, incluyendo los costos de transporte y ventas, los cargos por administración general y gastos generales locales tales como costos de infraestructura (casas, escuelas e instalaciones para bienestar) y pagos de patentes y licencias tecnológicas. Se excluyen los cargos financieros, tales como pagos de intereses y ganancias o pérdidas en cambios internacionales, depreciación, impuesto sobre las utilidades, exploraciones internas, costos de la oficina central y otros ítem extraordinarios (COCHILCO, 1996).

<sup>28</sup> El periódico *Estrategia* publicó el 5 de noviembre del 2001 la siguiente información sobre costos de las compañías cupríferas chilenas para dicho año: CODELCO (Estado chileno), cUS\$ 42; *Mantos Blancos* (Anglo American), cUS\$ 56; *Los Pelambres* (Antofagasta Plc. y consorcio japonés integrado por Nipón Mining, Marubeni, Mitsui y Mitsubishi), cUS\$ 38.5; *Michilla* (Antofagasta Plc) cUS\$ 73; *El Tesoro* (Antofagasta Plc. y Equatorial Mining Limited), cUS\$ 40; *Quebrada*

deran firmas del denominado mundo occidental, dejando fuera a la mayoría de los países del ex bloque socialista dentro del cual hay varios productores y exportadores importantes.<sup>29</sup>

Como se puede observar, el costo directo de operación promedio ponderado de la industria “Mundo Occidental” en 1995 fue de 59.2 centavos de dólar por libra de cobre fino (plcf) y el precio relevante de la Bolsa de Metales de Londres (BML) se ubicó en cUS\$ 133.2 plcf. Con dicho precio de referencia fueron hechos los cálculos de excedentes de operación y de excedentes de operación sobre costo directo.<sup>30</sup> Esta información agregada muestra una industria que, en promedio y en cada uno de sus cuartiles, generaba un volumen de excedentes realmente gigantesco.

Lo que nos interesa destacar, sin embargo, es que si se analizan los costos promedio por cuartil se puede constatar una gran dispersión en la estructura de costos de la industria, donde la diferencia entre el primer cuartil de costos más bajos y el cuarto cuartil de costos más altos es de prácticamente 100%, con cUS\$

---

*Blanca* (Aur Resources), cUS\$ 51; *Carmen de Andacollo* (Aur Resources), cUS\$ 51; *Escondida* (BHP Billiton, Río Tinto y un consorcio japonés encabezado por Mitsubishi) cUS\$ 41; *Collahuasi* (Falconbridge y Anglo American) cUS\$; *El Abra* (Phelps Dolge y CEDELCO), cUS\$ 45; *Zaldívar* (Placer Dome), cUS\$ 37; *Cerro Colorado* (BHP Billiton), cUS\$ 45, y *Candelaria* (Phelps Dolge), cUS\$ 49. Esta información se refiere al *Cash Cost* o Costo Directo hasta Refinado, o sea es equivalente a la información que se presenta en el Cuadro 1. El precio de referencia relevante para el año 2001 fue de cUS\$ 72 plcf. Ver Estrategia ([www.estrategia.cl](http://www.estrategia.cl)) (5/11/2001) y [www.cochilco.cl](http://www.cochilco.cl).

Más recientemente, la misma publicación indica que los costos promedio se ubicarían por sobre los cUS\$ 71 plcf y que, según el presidente de la Sociedad Nacional de Minería, SONAMI, Hernán Hochschild, se producirán nuevos cierres de faenas mineras en Chile ([www.estrategia.cl](http://www.estrategia.cl)) (22/07/2002).

<sup>29</sup> A pesar de ello, esa la forma en que se organizaban las estadísticas hasta hace muy pocos años.

<sup>30</sup> Cabe advertir que el año 1995 se registró el último *pico* de precios del actual ciclo y desde allí comenzaron a caer sistemáticamente hasta 1999, recuperándose levemente en 2000 para volver a caer durante el año 2001 a un nuevo mínimo histórico en términos reales.

41.3 plcf y cUS\$ 80.2 plfc, respectivamente. Por otra parte, si se considera que los productores de más altos costos obtienen un “beneficio normal” y son estos los que determinan el precio de mercado en la industria, podemos derivar un excedente diferencial de cUS\$ 38.9 plcf para el primer cuartil, de cUS\$ 25.6 plcf para el segundo y de cUS\$ 18.8 plcf para el tercer cuartil, todo ello sobre el “beneficio normal”.<sup>31</sup> Si se calcula una relación simple entre el excedente diferencial de los tres primeros cuartiles sobre el costo directo del último cuartil tenemos que el primer cuartil obtiene un 48.5% de excedente diferencial, el segundo cuartil 31.9% de excedente diferencial y el tercer cuartil un 23.4% de excedente diferencial.

Si se consideran solamente las minas que se ubican por debajo del costo directo de operación promedio ponderado de la industria “Mundo Occidental” de cUS\$ 59.2 plcf, se encuentran cuatro minas del sector privado chileno (COCHILCO, 1996). Estas eran *Escondida* con cUS\$ 41.2 plcf, *Cerro Colorado* con cUS\$ 55.0 plcf, *Candelaria* con cUS\$ 55.7 plcf y *Lince Sx Ew* con cUS\$ 59.1 plcf. En este mismo segmento se encontraban tres yacimientos de la estatal CODELCO. Estos eran *Chuquicamata* con cUS\$ 45.7 plcf, *Andina* con cUS\$ 50.9 plcf y *El Teniente* con cUS\$ 56.1 plcf. En su conjunto estos siete yacimientos representaban el 22.9% de la producción total del mundo occidental para el año 1995.

Sin embargo, en el primer cuartil de costos más bajos, donde estarían concentradas las más altas rentas diferenciales, encontramos que sólo hay 4 yacimientos de tamaño considerable para la industria.<sup>32</sup> Nos referimos a *Chuquicamata* de CODELCO (Chile) con 610 mil TM de cobre fino (TMcf), *Escondida* (Chile) con 467 mil TMcf, *Freeport* (Indonesia) con 415 mil TMcf y

---

<sup>31</sup> El suponer que los productores de mas altos costos obtienen beneficio normal y son los que determinan el precio de mercado es consistente con la lógica neoclásica de rentas diferenciales o “ricardianas”. Estamos haciendo abstracción del problema de la renta absoluta.

<sup>32</sup> Sobre las 250 mil TMcf.

*Binham Canyon* (EEUU) con 297 mil TMcf. Si consideramos que EEUU es importador neto de cobre, eran sólo tres los yacimientos en la industria que generaban las mayores rentas diferenciales internacionales y que tenían un tamaño considerable en la producción y exportación mundial. Los primeros dos son chilenos, uno estatal y el otro privado. El tercero es privado de Indonesia.

Otro dato que permite dimensionar el problema que estamos analizando se refiere a los aportes de la empresa estatal CODELCO al fisco de Chile,<sup>33</sup> los que en 1995 fueron de 1,735 millones de dólares representando un 10.8% de los ingresos fiscales totales y que cayeron a 269 millones de dólares en 1999 representando apenas un 1.7% como resultado de la *sobreproducción* y la caída del precio del metal. Durante el 2000 estos se recuperaron alcanzando 702 millones de dólares, representando un 4.1%, producto de la relativa recuperación de los precios. El año 2001, no obstante, volvieron a disminuir considerablemente llegando a 410 millones de dólares.

En el caso de la minería privada chilena, constituida bajo la forma jurídica de Sociedad Contractual Minera en la mayoría de los casos o de Sociedad Anónima Cerrada, no existe obligación alguna de publicar su aporte al fisco por la vía de la tributación a las utilidades u otras modalidades. Utilizando datos agregados del Servicio de Impuestos Internos (SII) para 1996. Alcayaga (1999: 92) sostiene que el aporte de CODELCO fue 14 veces superior al de las sociedades anónimas en su conjunto y 6 veces superior al de las sociedades contractuales mineras en su conjunto. Como se sabe, CODELCO es una sola firma y producía en ese año 1,221 miles de TMcf, en tanto las sociedades anónimas eran 194 firmas que producían 315 mil TMcf y las sociedades contractuales mineras eran 762 firmas que producían 1,580 miles de TMcf.

---

<sup>33</sup> Ver gráfico 8.

Los antecedentes que hemos señalado, nos permiten sostener que la inexistencia de un sistema tributario que grave al sector cuprífero privado de acuerdo al volumen relativo de sus excedentes, tomando en consideración la existencia objetiva de la renta diferencial a nivel nacional e internacional, refuerza de manera diferenciada los incentivos a la sobreacumulación y a la sobreproducción, concentrándolos en aquellas empresas que realizan un mayor volumen de renta diferencial. A nuestro juicio, este segundo hecho explicaría de manera importante, un fenómeno altamente contradictorio y que resulta difícil de entender en una lógica económica simplificada como generalmente se trata.

Desde la perspectiva de las empresas transnacionales que operan en el sector, la *apropiación privada* de la renta *diferencial* es asumida como la obtención de una ganancia “extraordinaria” y, por tanto, ha sido vista sólo como un fenómeno de corto plazo, transitorio, que actúa acelerando los procesos de inversión y de ampliación de la capacidad productiva con el objeto de depreciar en el menor plazo posible los yacimientos de mayor rendimiento productivo y apropiarse aceleradamente de fabulosos excedentes.

Esto genera una lógica económica de *sobreacumulación* de capital en el sector, que se transforma en *sobreproducción* en la medida en que las empresas deben realizar su producción en el mercado mundial. Todo lo anterior lleva a que se produzca una caída del precio del metal que termina afectando, principalmente, a aquellos capitales que operan en peores condiciones naturales de producción y que, por esa razón, poseen costos de producción mas altos.<sup>34</sup> Estos terminarán suspendiendo sus faenas transitoriamente, cerrando definitivamente sus operaciones o realizando severas reestructuraciones en su capacidad productiva. Este ha sido el caso de muchas de las empresas de la pequeña y mediana minería, las que se han visto enfrentadas a serios problemas de

---

<sup>34</sup> En 1995 los costos directos de producción de las minas chilenas ubicadas en el cuarto cuartil de costos mas altos eran *El Soldado* con cUS\$ 70,4 plcf, *El Indio* con cUS\$ 72,8 plcf, *Mantos Blancos* con cUS\$ 74,4 plcf, *Zaldivar* con cUS\$ 78,4 plcf, *La Cascada ppt.* con cUS\$ 79,1 plcf y *Michilla* con cUS\$ 87,6 plcf.

rentabilidad y financiamiento de sus operaciones, e incluso, en el caso de las primeras, sus costos de producción se han ubicado por sobre el precio internacional del cobre refinado. Lo anterior, ha provocado una reorganización de la industria que ha hecho quebrar a la pequeña minería, trayendo profundas consecuencias económicas y sociales.<sup>35</sup>

En cambio, a pesar de la fuerte disminución del precio ocurrida en los últimos años, las empresas transnacionales han seguido obteniendo niveles de rentabilidad superiores a la media de la rama, además de hacer uso de numerosos incentivos extraeconómicos como son los beneficios legales y tributarios que les permiten, en los hechos, evadir la tributación sobre las utilidades.<sup>36</sup> Es por esta razón que el fenómeno de la *sobreproducción* y de la caída de precios, no solo es un fenómeno que afecta de manera diferente a las distintas empresas que operan en la industria, sino que en algunos casos resulta funcional a las estrategias de expansión y/o de ampliación de poder de mercado de las empresas transnacionales mineras. Claro está que desde el punto de vista de la *soberanía económica nacional*, es la sociedad chilena la

---

<sup>35</sup> El 31 de octubre del 2001, el periódico *La Tercera* titula en portada y destaca: “Crisis del cobre: mineras evalúan cierre temporal”. Y comenta en la bajada de título: “Las grandes compañías que operan en Chile debaten reservadamente la medida para revertir la fuerte caída de los precios del metal. Aunque la iniciativa nunca se ha aplicado, *se espera que el recorte de producción suba el valor del producto*”. (las cursivas son nuestras). Esta medida que se discute “reservadamente”, según las fuentes, ha sido ampliamente descalificada por las autoridades gubernamentales, por los ejecutivos de CODELCO y por los propios dirigentes de la Sociedad Nacional de Minería, SONAMI. Su argumento por más de 5 años ha sido que Chile no tiene ninguna capacidad de afectar los precios de mercado ya que sería tomador de precios. Según esta información, se reconoce lo incorrecto de tales descalificaciones aunque “reservadamente”. Ver [www.latercera.cl](http://www.latercera.cl) (31/10/2001).

<sup>36</sup> El caso quizás más emblemático de un incentivo “extraeconómico” lo constituye *La Disputada de Las Condes* que perteneciera a Exxon-Mobil (EE.UU.) y que ha sido adquirida recientemente por Anglo-American (Sudáfrica). Desde su puesta en marcha hace más de 20 años hasta 1998 a lo menos, jamás hizo efectivo el pago de tributos sobre las utilidades, ya que contablemente presentaba pérdidas en sus estados de financieros. Este y otros casos se analizan en Alcayaga (1999: 82-89).

principal perjudicada. El rol del Estado subsidiario y neoliberal chileno ha contribuido a profundizar tal situación.

En este mismo contexto, el caso de CODELCO es complejo dado que sus costos de producción agregados son un promedio del costo de producción de cinco yacimientos que operan en condiciones bastante disímiles.<sup>37</sup> Esto hace que la Corporación en su conjunto muestre costos competitivos al interior de la industria ubicándose en el primer cuartil, aunque visto individualmente pueda haber uno o dos yacimientos produciendo casi en el límite del punto de equilibrio a los precios actuales. Estos problemas se suman a la existencia de la Ley Reservada del Cobre (Ley 13.196) que obliga a transferir el 10% de las ventas brutas a las Fuerzas Armadas, independientemente del monto de las utilidades que se obtengan y con un piso mínimo por cada rama, el que debe ser financiado por el fisco cuando las utilidades de la empresa son menores que el monto asignado a cada rama.

A pesar de ello, CODELCO es hasta el día de hoy la única empresa en Chile que permite capturar por parte del Estado la totalidad de la renta *diferencial*, además de la ganancia media del capital invertido, en la medida en que su propiedad aún permanece en el sector público. Durante la década de los noventa ha sido permanente la presión de parte del empresariado, de parte de la derecha política e incluso de sectores neoliberales de la Concertación de Partidos por la Democracia, para privatizar esta Corporación estatal.

*Negación de la propiedad minera estatal, eliminación de la renta absoluta y disminución del valor*

El tercer hecho que se desprende del análisis, constituye la prueba mas evidente de la negación de la *soberanía nacional* sobre el principal recurso natural chileno y es que la aplicación plena de

---

<sup>37</sup> Nos referimos a las *Divisiones Chuquicamata, Salvador, El Teniente, Andina* y desde el año 1997 *Radomiro Tomic*.

las disposiciones contenidas en la LOCCM y en el CM,<sup>38</sup> *ha impedido que el Estado ejerza de manera efectiva el derecho de propiedad* sobre los recursos mineros cupríferos que posee. Esto se manifiesta económicamente en una profunda disminución de la renta absoluta en la industria del cobre y su eventual eliminación. Tal fenómeno constituye la expresión más compleja del cambio estructural que ha venido ocurriendo en la industria durante la pasada década.<sup>39</sup>

El denominado *Sistema de Concesiones Plenas*, establecido en la LOCCM, introduce por primera vez en la legislación chilena una serie de garantías para el resguardo de las inversiones en el sector y modifica en su fundamento el dominio estatal sobre los recursos mineros, al interpretarlo jurídicamente como un *dominio subsidiario* de parte del Estado. Esto ha hecho posible en la práctica que el capital privado, principalmente transnacional, anule el efecto económico del *dominio o propiedad estatal* sobre los recursos mineros depositados en el subsuelo, vulnerando gravemente lo dispuesto en la Constitución Política de 1980. No se trata tan sólo que se haya vuelto en los hechos a privatizar el capital que opera en la explotación de este recurso natural, reintroduciéndose mayoritariamente la propiedad privada en el sector, ni que se haya permitido por primera vez en la historia económica de Chile la *apropiación privada* de la *renta minera*, sino que además *se ha estado transfiriendo en los hechos al capital priva-*

---

<sup>38</sup> Durante el año 2001 fue aprobado en el parlamento el llamado *Tratado de Integración Minera Chile – Argentina*. Este artificio legal se suma a las disposiciones anteriores y apunta claramente a menoscabar la soberanía económica nacional, e incluso, la soberanía territorial en beneficio de las corporaciones transnacionales que operan en el sector.

Cabe mencionar en relación a esto, uno de los planteamientos expresados por Orlando Caputo en el Seminario Internacional REDEM 2001 y que fuera destacado posteriormente por Vania Bambirra. Si bien, el Acuerdo Multilateral de Inversiones (MAI) no fue aprobado como tal, éste se estaría implementando en sus fundamentos, tanto en acuerdos bilaterales entre países como en acuerdos sectoriales. El *Tratado* que comentamos aquí es justamente uno de dichos instrumentos.

<sup>39</sup> Esta hipótesis se encuentra planteada originalmente en Debrott (2000b).

*do la propiedad o dominio sobre el propio recurso mineral depositado en el subsuelo.*

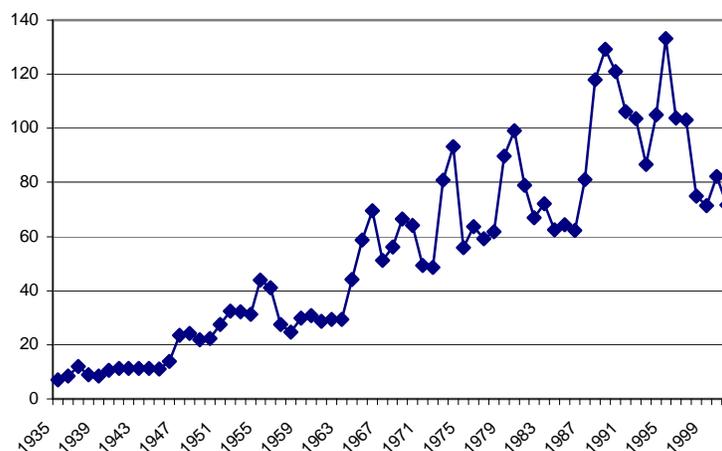
Al anularse el ejercicio efectivo de la *propiedad* sobre los recursos mineros por parte del Estado de Chile, se está impidiendo la formación de una renta *absoluta* y que su legítimo propietario la capture en beneficio de la sociedad chilena. La eliminación de la renta *absoluta* beneficia de manera directa e indirecta al capital transnacional. Por una parte, posibilita menores precios en el comercio intrafirma de las corporaciones integradas verticalmente y, por otra parte, permite contrarrestar la tendencia a la disminución de la *tasa de ganancia media* a partir de la transferencia de plusvalía de este sector al conjunto de la economía mundial.

Desde el punto de vista de la industria en su conjunto, este fenómeno se ve reforzado con la disolución del Consejo Intergubernamental de Países Exportadores de Cobre, CIPEC, organismo que sin ser propiamente un acuerdo obligatorio de los estados propietarios, como ha pretendido ser la OPEP en el caso del petróleo, entregaba recomendaciones sobre niveles de producción óptimos, durante las décadas de los setenta y ochenta. Así también, este cambio se refuerza en la medida en que otros países exportadores de cobre han iniciado procesos de liberalización de sus legislaciones hacia el sector.<sup>40</sup>

En una perspectiva más abstracta, la consecuencia directa que trae consigo la eliminación de la *renta absoluta* en la industria del cobre es una fuerte disminución en el *valor* del metal, algo similar a lo que en términos neoclásicos se denomina una disminución del precio de equilibrio de largo plazo del metal. Mas allá de las fluctuaciones cíclicas de corto y mediano plazo, el eje de *valor* en torno al cual debiera girar el precio de mercado ha disminuido fuertemente, hecho que estaría determinando un quiebre de nivel en su cotización de largo plazo.

---

<sup>40</sup> En el caso de América Latina, hacia fines de 1999, Bolivia secundaba a Chile en este tipo de transformaciones legales en materia minera. Ver Vildósola (1999).

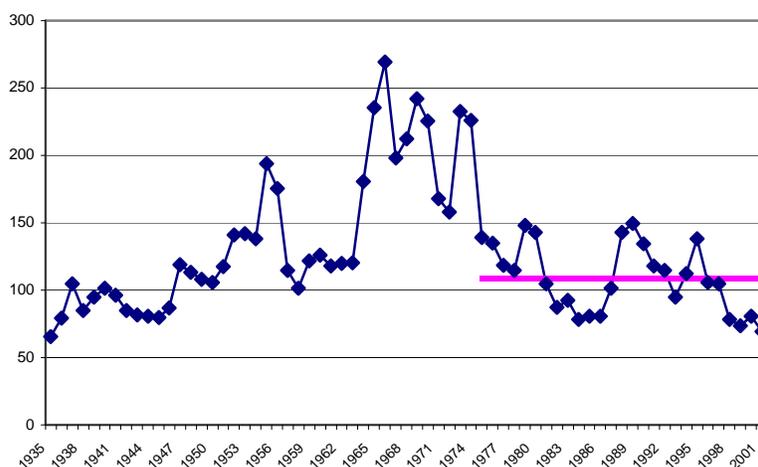
**Gráfica 12. Precio nominal del cobre bml (centavos de dólar)**

Fuente: COCHILCO (2002).

Como se observa en la Gráfica 12, el actual ciclo de precios se inicia el año 1995 donde registra un precio de cUS\$ 133.2 plcf para luego caer sistemáticamente hasta cUS\$ 71.38 plcf en el año 1999. El año 2000 el precio se recupera relativamente alcanzando cUS\$ 82.29 plcf, sin embargo, en el 2001 éste vuelve a caer ubicándose en cUS\$ 71.57. En el 2002, el promedio a mitad de julio se ubica en torno a los cUS\$ 72.

La Gráfica 13 muestra el precio real del cobre. Como se observa, el precio registrado en 2001, de cUS\$ 69.3 plcf, es el más bajo desde 1936, siendo superado solamente por los cUS\$ 65.5 plcf que se registraron en 1935 en el marco de la Gran Depresión de los años treinta. Esta situación es peor aún que la registrada en 1999 y que fuera considerada histórica en su momento. Como se observa, el precio real alcanzó los cUS\$ 73.7 plcf. Si se toma como referencia el precio promedio entre 1975 y 2001, de cUS\$ 108.9 plcf, se puede ver que el precio ha descendido abrumadoramente.

**Gráfica 13. Precio real del cobre bml y promedio 1975-2001  
(centavos de dólar)**



Fuente: COCHILCO (2002). Deflactor. índice de Precios al por Mayor de los Estados Unidos, base marzo 2002=100.

La actual caída del precio del cobre, a diferencia de ciclos anteriores, comenzó a partir del año 1995, antes de registrarse la crisis asiática siendo profundizada por ésta y por la actual crisis de la economía mundial. Esto muestra que el actual ciclo tiene causas fundamentalmente endógenas. Los ciclos de baja anteriores, desde 1975 hasta ahora, se explican principalmente por caídas fuertes de la demanda mundial que impactan la industria. Por ejemplo, la crisis del petróleo en 1974-1975 o la crisis de la deuda externa de 1981-1982. No obstante, las caídas nunca fueron tan pronunciadas como la actual.

En un contexto de este tipo, cabe esperar a mediano plazo recuperaciones menores del precio del metal que podrían verse reforzadas si se introducen modificaciones en el sistema tributario chileno, que graven de manera diferenciada al sector minero cuprífero, capturando la renta *diferencial* y atenuando en parte la

*sobreproducción*. No obstante, el nivel tendencial del precio ya ha disminuido de manera importante como efecto de la eliminación de la renta *absoluta*. Por otra parte, también podría esperarse que los niveles de precios bajos se mantengan incluso sin la existencia de una situación de *sobreproducción*.

Otro escenario que podría esperarse en el largo plazo, es que vuelva a formarse una renta *absoluta*, en la medida en que las empresas transnacionales se hagan concientes de la posibilidad de ejercer en los hechos la propiedad privada sobre los recursos mineros,<sup>41</sup> cuestión que resulta plausible dado el marco institucional vigente y el estado del debate académico y político sobre el tema. Una acción de este tipo haría subir nuevamente el *valor* y precio del metal, *pero traería consigo un aumento del excedente apropiable por parte del capital privado*.

A nuestro juicio, los tres hechos que hemos indicado expresan abiertamente el carácter de la política minera chilena en el período postdictatorial y, particularmente, de la política hacia la minería del cobre, la que constituye en parte una prolongación y en parte una profundización de la concepción subsidiaria y neoliberal impulsada por la dictadura militar. El problema de la apropiación de la renta minera y el rol del Estado aparecen como uno de los temas de mayor significación en el debate actual sobre la economía política de los recursos naturales en el marco de la economía mundial.

---

<sup>41</sup> Estamos hoy día en una situación transicional en que, por una parte, se encuentra anulado el ejercicio *efectivo* de la propiedad del Estado sobre los recursos mineros y, por otra parte, las empresas transnacionales no poseen una capacidad plena de ejercer la propiedad privada sobre el cobre depositado en el subsuelo.

### Referencias

- Alcayaga, Julián. 1999. *El Libro Negro del Metal Rojo. La concertada expoliación del Cobre Chileno*. AREMI Ediciones. Primera edición. Santiago, Chile.
- Amin, Samir y Kostas Vergopoulos 1977. *La Cuestión Campesina y el Capitalismo*. Ed. Nuestro Tiempo. Segunda edición en español, México.
- Banco Central de Chile 2001. *Boletín Mensual*. Enero, Santiago, Chile.
- Bartra, Roger (1993). *Estructura Agraria y Clases Sociales en México*. Ediciones ERA. Primera edición, 1974. Décima reimpresión, México.
- Bellamy, John (2002). "Imperialismo e <Imperio>". En: *Economía Crítica y Desarrollo*. Revista Chilena de Economía, Problemas del Desarrollo y Pensamiento Crítico. Nº 1, Año 1, Semestre I, 2002. Sociedad Chilena de Economía Crítica de Chile (SECChile) LOM Ediciones. Santiago, Chile.
- Buchi, Hernán (1993). *La Transformación Económica de Chile, del estatismo a la libertad económica*. Ed. Norma, Colombia.
- Caputo, Orlando (1994). "Comentarios a la Propuesta Nacional de los Trabajadores para el Futuro del Cobre Chileno". *Mimeo*. Escuela de Ingeniería Comercial, Universidad ARCIS. Santiago, Chile.
- \_\_\_\_\_. (1995). "La Influencia de la Producción de Cobre en Chile en la Determinación del Precio Internacional del Cobre". *Mimeo*. Escuela de Ingeniería Comercial, Universidad ARCIS. Santiago, Chile.
- \_\_\_\_\_.(1996). "La Sobreproducción Mundial de Cobre Creada por Chile: su impacto en la economía". *Mimeo*. Centro de Investigaciones Sociales, Universidad ARCIS Centro de Estudios sobre Transnacionalización, Economía y Sociedad (CETES). Santiago, Chile.

- \_\_\_\_\_.(1998). “El Acuerdo Multilateral de Inversiones (MAI) y su Aplicación Anticipada en Chile”. En *Documentos de Trabajo*, N° 34, Centro de Investigaciones Sociales (CIS/U.ARCIS), Universidad ARCIS. Santiago, Chile.
- \_\_\_\_\_.(2000). "Hacia una Política Nacional del Cobre". Publicada en *Visiones Económicas*, Escuela de Ingeniería Comercial, Universidad ARCIS. Mayo. En [http://www.geocities.com/arcis\\_economia/Visiones/Visiones0501.doc](http://www.geocities.com/arcis_economia/Visiones/Visiones0501.doc).
- COCHILCO (1996). *Costos de Operación de la Industria del Cobre Mundo Occidental*. COCHILCO. Documento Interno, Dirección de Estudios. Diciembre.
- \_\_\_\_\_.(2001). *Estadísticas del Cobre y Otros Minerales, 1991–2000*. Anuario Estadístico, Vigésima Edición. Departamento de Estudios, Comisión Chilena del Cobre, Gobierno de Chile. Santiago, Chile.
- \_\_\_\_\_.(2002a). *Boletín Mensual*, Abril, 2002. Dirección de Estudios. Comisión Chilena de Cobre. Santiago, Chile.
- \_\_\_\_\_.(2002b). *Sitio Web, Comisión Chilena del Cobre* (on line). En <http://www.chilco.cl>. Santiago, Chile.
- Debrott, David (2000a). “*Sobreproducción Mundial de Cobre y Renta Minera: Consideraciones teóricas a partir del enfoque neoclásico de rentas ricardianas*”. En: *Revista Investigación y Crítica*, N° 4, 2° semestre, 2000. Publicación del Centro de Investigaciones Sociales–Universidad ARCIS. Santiago, Chile.
- \_\_\_\_\_.(2000b). “Apuntes sobre Historia de las Teorías de la Renta: La crítica de Marx a la teoría ricardiana”. En: *Revista APORTES*, N° 14, Mayo–Agosto. Facultad de Economía, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla– BUAP. México.
- \_\_\_\_\_.(2001a). “Teoría de la Renta y Renta de Recursos Naturales: Elementos para el debate actual sobre la industria minera (del cobre) desde la teoría del valor trabajo”. En

*Revista Investigación y Crítica*, N° 5, 2001. Publicación del Centro de Investigaciones Sociales – Universidad ARCIS. Santiago, Chile. Noviembre.

\_\_\_\_\_.(2001b). “Recursos Naturales en la Economía Mundial: Notas sobre el problema de la renta y la soberanía nacional a partir de la situación actual de la industria del cobre”. *Ensayo* presentado al Concurso CLACSO–UNESCO para Investigadores Jóvenes, “*Hacia una renovación de las ideas económicas en América Latina y el Caribe: una invitación a traspasar las fronteras del “pensamiento único”*”. Santiago, Chile. Mayo.

Estrategia (2002). *Sitio Web, Periódico Estrategia* (on line). En <http://www.estrategia.cl>. Santiago, Chile.

Evans, Enrique (1973). *Chile, Hacia Una Constitución Contemporánea. Tres reformas constitucionales*. Ed. Jurídica de Chile. Santiago, Chile. Agosto.

Flichman, Guillermo (1981). “La Renta del Suelo en el Contexto Internacional; algunas reflexiones iniciales”. *Incidentele Publicaties*, N° 19. CEDLA. Amsterdam, Holanda.

Hardt, Michael y Antonio Negri (2000). *Imperio*. Harvard University Press. Primera edición en español. Estados Unidos.

La Tercera (2002). *Periódico La Tercera* (on line). En <http://www.latercera.cl>. Santiago, Chile.

Moguillansky, Graciela (1999). *La Inversión en Chile: ¿el fin de un ciclo en expansión?*. ed. Fondo de Cultura Económica – CEPAL. Santiago, Chile.

Vildósola, Julio (1999). *El Dominio Minero y el Sistema Concesional en América Latina y el Caribe*. Organismo Latinoamericano de Minería CEPAL, primera edición. Caracas, Venezuela. 1999.

## **MEXICANIZACIÓN, PRIVATIZACIÓN Y GRAN CAPITAL MINERO EN MÉXICO**

Raúl Delgado Wise<sup>1</sup>  
Rubén Del Pozo Mendoza<sup>2</sup>

Hasta 1961, fecha en la que se expide la llamada Ley de Mexicanización de la minería, el destino del sector estuvo signado por el férreo control ejercido por el capital foráneo sobre los mayores y más ricos yacimientos minerales del país. A partir de entonces, el derrotero de la minería experimentó un drástico viraje.

Entre otras cosas, las riendas del sector se desplazaron del dominio externo para situarse –en relativamente corto tiempo– en manos del Estado y capital mexicanos. Asimismo y por encima del espíritu nacionalista que motivó esta medida, muy pronto se hizo evidente que el verdadero telón de fondo de la política estatal era fortalecer y potenciar a un sector del capital minero “mexicanizado”, hasta convertirlo en una de las fracciones más dinámicas y con mayor proyección internacional del capital monopolista del país

Para ilustrar esto último, los siguientes datos resultan más que elocuentes:<sup>3</sup>

El Grupo Minero México figura como la segunda corporación minera más importante de América Latina, con ventas de 1,823 millones de dólares en 1999, y la tercera productora de cobre en el mundo. A raíz de la adquisición de la empresa norteamericana ASARCO, el 17 de noviembre del mismo año, duplica su capa-

---

<sup>1</sup> Director de la Unidad de Posgrado en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas (rdwise@canterar.eduaz.mx).

<sup>2</sup> Profesor investigador de la Unidad de Minas, Metalurgia y Geología de la Universidad Autónoma de Zacatecas (rdelpozo@terra.com.mx).

<sup>3</sup> Cabe acotar que de acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática (INEGI) correspondientes a 2000, los principales minerales producidos en el país en términos de valor son: cobre (218%), plata (146%), zinc (144%), oro (78%) y plomo (49%).

cidad de ventas, para situarse hoy en día como la primera empresa minerometalúrgica de la región (Zellner, 2000: 5455).

- Industrias Peñoles ocupa la tercera posición en importancia en el concierto minero latinoamericano, con ventas cercanas a los 1000 millones de dólares en 1999. Se distingue, además como la primera productora de plata afinada, bismuto metálico y sulfato de sodio a nivel mundial, y por contar con el complejo metalúrgico no ferroso más importante de América Latina.
- Empresas FRISCO perteneciente al Grupo Carso, la cual no obstante ubicarse bastante por debajo de las dos primeras, registró un nivel de ventas en 1999 de 205 millones de dólares.

Bajo estas consideraciones, el propósito central que persigue el presente trabajo es doble: por un lado, dilucidar los aspectos fundamentales del proceso histórico que posibilitó que la gran corporación minera de base nacional se erigiera en la principal – y casi única– protagonista del ramo y, por el otro, identificar algunas de sus características más sobresalientes. Nos interesa, ante todo, dar cuenta de la trama específica, urdida desde las más altas esferas del poder público, que dió origen a la formación y consolidación del gran capital minero emergido del proceso de mexicanización, en un contexto histórico signado, en un primer momento, por el agotamiento del ciclo largo de expansión capitalista que siguió a la segunda guerra mundial y, posteriormente, por el predominio de la llamada globalización neoliberal.<sup>4</sup>

En el corazón de nuestro argumento subyace la hipótesis de que la fortaleza alcanzada por las grandes corporaciones mineras en la actualidad está sustentada en el control estratégico que de-

---

<sup>4</sup> Concebimos a esta etapa del capitalismo mundial –y más específicamente: del imperialismo– como un proyecto de clase, que da paso a la configuración de un orden planetario hegemónico por un reducido núcleo de grandes consorcios multinacionales, que a su vez encuentra respaldo en una estructura institucional diseñada para servir y promover sus intereses (Petras y Veltmeyer, 2001: 1113).

tentan de los principales yacimientos minerales del país, aunada a su elevado grado de integración vertical, incipiente diversificación horizontal (principalmente hacia el ámbito del transporte) y sólida capacidad financiera.

Lo anterior, más que un resultado fortuito, es corolario de una acción deliberada del Estado mexicano tendiente a acelerar los procesos de concentración y centralización de capital en el sector a favor de una fracción específica de la burguesía nacional.

En relación con este último punto cabe hacer tres importantes precisiones:

Aun bajo las severas limitaciones que el nuevo orden mundial impone al Estado, al situarlo, en calidad de rehén, al servicio de las instituciones financieras internacionales y los intereses que representan (Petras y Veltmeyer, 2001: 23), no deja de ser cierto que éste conserva —como lo demuestra el caso que nos ocupa— ciertos márgenes de maniobra que le permiten incidir en el proceso de apropiación de ganancias extraordinarias a favor de un determinado sector de la clase capitalista del país.

El fuerte dinamismo exhibido por el gran capital minero descansa en una situación de excepción: su control sobre yacimientos naturales privilegiados (que le confieren rasgos rentistas y lo sitúan en una posición “competitiva” y financiera relativamente favorable para incursionar en el mercado mundial). Ello contrasta con las crecientes dificultades a las que se enfrenta la burguesía doméstica para acceder al mercado internacional y/o sobrevivir a las presiones emanadas de la apertura comercial. No debe perderse de vista, en este sentido, que muy pocas corporaciones de base nacional han logrado sortear con “éxito” tales condiciones y que, cuando lo han hecho, ha sido por lo general a base de “alianzas estratégicas” con las empresas transnacionales en calidad de socios subsidiarios (Cypher, 2000: 149-150 y Pozas, 2000: 200-203).

A contracorriente de lo que pregona el discurso globalista y posmodernista,<sup>5</sup> la presencia del Estado-nación, así como las fronteras y diferencias entre países, lejos de diluirse en el contexto de la globalización neoliberal, tienden a acrecentarse. En este sentido, el hecho de que el capital minero sea de origen nacional –en vez de foráneo– abre la posibilidad de la apropiación rentista a favor de la economía nacional, contrarrestando con ello, aun en términos limitados, la fuerte transferencia de recursos que opera en sentido opuesto, es decir, en dirección Sur-Norte.<sup>6</sup> Es importante reconocer, sin embargo, que ello no cambia la naturaleza monopolista y los fuertes rasgos de enclave que desde la etapa de predominio del capital extranjero han distinguido al gran capital minero, con todas las limitaciones que ello entraña desde la óptica del desarrollo local y nacional.

#### **Principales antecedentes y objetivos de la mexicanización**

Hacia 1908 existían en el país 1,030 compañías mineras con una inversión conjunta de 363 millones de pesos oro. De éstas, 840 eran estadounidenses, 40 inglesas y 2 francesas, con una participación en la inversión total de 689%, 201% y 33%, respectivamente (Urías, 1980: 953) Este predominio logró mantenerse a lo largo del periodo revolucionario, más allá de los inconvenientes

---

<sup>5</sup> En referencia a la postura posmodernista, Jorge Basave (2000: 8) precisa: “Para esta visión sobre el futuro del mundo las demarcaciones geográficas y políticas, tal y como las hemos conocido hasta ahora, llegarán a convertirse en una referencia formal de tiempos pasados.

En un mapa “posmoderno”, las nuevas fronteras quedarían definidas por las que diseñen las “redes” y los *clusters* empresariales.

<sup>6</sup> John Saxe Fernández y Omar Núñez (2001: 150-151) estiman que el monto total de excedentes transferido por el país –principalmente a Estados Unidos entre 1982 (año en el que inicia el viraje de la economía mexicana hacia la producción para la exportación) y 1997, asciende a 457 billones de dólares, a precios constantes de 1990. La contundencia de esta cifra –que no incluye la transferencia de ganancias vía exportación directa e indirecta de fuerza de trabajo cobra su verdadera dimensión si se considera que América Latina descuella como la primera región tributaria del mundo subdesarrollado y que, en el contexto latinoamericano, México se sitúa a la cabeza.

e inestabilidad generados por el conflicto armado (Sariego, et al, 1988: 56). Tan fue así que:

Las empresas extractivas se mostraron optimistas por la situación interna de México, pues además de tener éxito en la negociación con las tendencias revolucionarias les favoreció la quiebra de empresas más débiles. El cónsul norteamericano en México declaró: “El desorden nos conviene; las propiedades son baratas y la competencia es escasa” (Sariego, et al, 1988: 56).

Proyectando el fuerte sentimiento nacionalista que emana de la Revolución, la Constitución de 1917, en su artículo 27, marcó un vuelco radical en materia de legislación minera respecto de las reformas porfiristas, al establecer el principio de dominio directo de la nación sobre todos los minerales y sustancias que constituyeran depósitos de naturaleza distinta a los componentes superficiales de los terrenos y estipular que dicho dominio es inalienable e imprescriptible.

Asimismo, en su reglamentación determina que los destinatarios de las concesiones sólo pueden ser mexicanos por nacimiento o por naturalización y sociedades mexicanas.

Sin embargo, ante las difíciles condiciones económicas y políticas propias del periodo posrevolucionario, en 1926 se promulgó una nueva ley minera en la que se plantea la diferenciación entre las industrias mineras y petroleras; la federalización de la industria minera; la división de las concesiones mineras en cuatro categorías, a saber: exploración, explotación, plantas y caminos; los requerimientos de elevados depósitos de garantía para otorgar concesiones de exploración, y, por último, los requerimientos de prueba de existencia de mineral para otorgar concesiones de explotación. En el fondo, esta ley estaba hecha pensando en las grandes empresas, ya que los pequeños mineros, sobre todo los que operaban en condiciones marginales, no podían cumplir con tales requerimientos.

Con la ley minera de 1930 (que sustituyó a la de 1926), se introdujeron cambios legislativos que desvirtuaron por completo el espíritu nacionalista de la Constitución de 1917 en materia de

explotación del subsuelo, al contener modificaciones notables respecto del dominio de la nación sobre la actividad minera, los recursos minerales y el tratamiento a los inversionistas extranjeros. A tal grado impactó esta reforma, que poco después de su promulgación “los inversionistas extranjeros poseían ya el 98% de las minas en operación” (Urías, 1980: 954).

Todo lo anterior dio pie a la conformación e implantación de un patrón hegemónico de explotación minera caracterizado como “enclave económico y político”, en referencia a (Sariego et al., 1988: 16):

El control monopólico detentado por los consorcios con capital y tecnología extranjera sobre los yacimientos más ricos, equipos, tecnología avanzada y fundiciones; cuestión que –por la denodada orientación de la producción hacia el mercado mundial– se traducía en ingentes transferencias de recursos al exterior y una fuerte desarticulación de la dinámica de la producción minera respecto del crecimiento económico nacional.

Las empresas mineras extranjeras gozaban de plena autonomía en relación con los programas sectoriales y las estrategias de desarrollo impulsadas por el Estado mexicano. Ello no sólo les permitía tomar sus decisiones acerca de cómo, dónde, cuánto producir y a quién vender al margen de tales orientaciones, sino muchas veces contraviniéndolas.

Lo singular de este patrón de explotación minera –cuyo origen data en realidad del porfiriato– es que mantuvo sus características esenciales hasta mediados del siglo XX, sin que ello signifique que no hayan existido intentos del Estado por romper con la hegemonía del capital extranjero en el sector.<sup>7</sup> Cabe consig-

---

<sup>7</sup> Vale la pena precisar que el origen del conflicto entre el Estado Mexicano y las compañías mineras extranjeras descansa más en la ideología nacionalista posrevolucionaria que en los requerimientos del proyecto económico. Considérese, en este sentido, que durante la primera fase de la sustitución de importaciones (la correspondiente a bienes de consumo), la minería cumple una función básica como proveedora de divisas y secundariamente como fuente de insumos para la industria. No obstante –como apuntamos más adelante esto cambia el transitar hacia la fase

nar, en este sentido, que las medidas de corte nacionalista implementadas por el presidente Lázaro Cárdenas (1934-1940) en la perspectiva de menguar el predominio del capital foráneo en el sector (vgr. la creación de la Comisión de Fomento Minero, la formación del Sindicato Industrial de Trabajadores Mineros, Metalúrgicos y Similares de la República Mexicana, la promulgación de la Ley Federal del Trabajo, la formación de Cooperativas Mineras de producción y de consumo, la introducción del concepto de reservas mineras nacionales), no lograron cabalmente su cometido. En efecto, las desavenencias políticas entre el Estado y los capitalistas mineros extranjeros, por profundas que pudieran haber sido, no desembocaron en una reorganización de la minería. El Estado no sólo desechó la posibilidad de una política expropiatoria, como en el caso del petróleo, sino que incluso no logró alterar sustancialmente la estructura monopólica de la rama ni su marcada orientación hacia los mercados externos (Sariego, *et al.*, 1988: 20).

Lo que en todo caso resulta claro es que, en ese intento, el Estado mexicano fortaleció su autoridad política y puso límites a la prepotencia de las empresas mineras extranjeras.

Sólo un elemento de la política pública logró afectar sobremanera las relaciones con los grandes capitales foráneos que imperaban en la minería: una modificación en la política tributaria llevada a cabo en 1934, según la cual se establecieron “tasas impositivas elevadas a la producción y a la exportación de minerales, con el fin de absorber una mayor proporción del excedente económico minero y reducir las ganancias de los consorcios extranjeros” (Urias, 1980: 954). Más todavía, como lo puntualiza Héctor Calva (1970: 141): hasta el año de 1956, en que se inició la aplicación de la Ley de Impuestos y Fomento a la Minería, la tendencia en los impuestos o gravámenes era ascendente, al grado que en algunos casos alcanzaban un importe superior al 35%

---

avanzada del proceso de industrialización sustitutiva; fase en la que la demanda interna de minerales crece significativamente.

del valor bruto de los minerales que se producían; esta situación fue provocada por el incremento del impuesto de exportación hasta niveles superiores al 25% *ad valorem*, con el objeto de absorber parte de la ventaja cambiaria que obtuvieron los mineros con las devaluaciones de 1948 y 1954, ya que en esas épocas los minerales y metales se exportaban casi en su totalidad.

Todo ello desembocó en una disminución de las inversiones en el sector, el abandono total de las actividades de exploración y una notable caída de la producción.

Desde finales de la década de los años treinta se hizo patente el estancamiento de las inversiones en la minería por la obsolescencia de los elementos del capital fijo, la ausencia de innovaciones tecnológicas importantes y la paralización de las actividades de exploración. En muchos casos, los monopolios mineros optaron por orientar sus inversiones hacia otros países subdesarrollados que tenían una legislación minera más liberal. Sólo el incremento en la demanda de productos minerales que acompañó a la segunda guerra mundial y a la guerra de Corea permitió un alivio temporal a la situación de la minería mexicana, pero no revirtió la tendencia general al estancamiento de la rama (Morales Treviño: 44).

De esta manera, ante las críticas circunstancias que atravesaba el sector y los requerimientos del proceso de industrialización del país en su tránsito hacia la fase avanzada de la sustitución de importaciones, el 5 de febrero de 1961 el Estado mexicano adoptó una medida que pudiese tildarse de radical: la promulgación de la Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en materia de explotación y aprovechamiento de recursos minerales, también conocida como Ley de mexicanización de la Minería. Este nuevo dispositivo tenía como propósito asegurar el control del Estado mexicano y el capital nacional sobre un sector que tradicionalmente había estado en manos de empresas extranjeras; impulsar el crecimiento sostenido de la minería y fomentar la orientación de la producción hacia el mercado e industria nacionales.

Entre las medidas contempladas para el efecto por la referida ley, destaca: a) la participación obligatoria del 51%, como mínimo, de capital mexicano en todas las empresas mineras; b) la reducción en el tiempo de vigencia de las concesiones a 25 años, con la posibilidad de prórroga, y c) la restricción a nuevas concesiones, las cuales sólo podían ser otorgadas a ciudadanos mexicanos o personas morales que demostraran plenamente que la situación accionaria de la empresa satisfacía el requisito de predominio del capital nacional. Además, con el propósito de acelerar el proceso de Mexicanización,<sup>8</sup> la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ofreció un paquete de atractivos estímulos y reducciones fiscales.

#### **La formación del capital monopolista de base nacional en el sector**

El impacto de la mexicanización se hizo sentir de inmediato en la minería. De hecho, contra lo que pudiera esperarse, no hubo prácticamente resistencia a ella por parte del capital extranjero.

Antes bien, la vio con simpatía y supo sacar provecho de la misma. En algunos casos, como el de la compañía norteamericana American Metal Climax (Amax), asociada a Peñoles, además de vender ventajosamente sus acciones a los empresarios mexicanos, logró que se les cobrara arbitrariamente el monto de un préstamo obtenido con su aval (con anterioridad a la venta de sus acciones) aduciendo que esa empresa, una vez mexicanizada, ya no era sujeta de crédito. A raíz de ello AMAX pudo participar con éxito en un gran proyecto de explotación de mineral de hierro en Australia (Industrias Peñoles, SA de CV, 1988: 71) En otros casos, como el de la también norteamericana, American Smelting and Refining Company (ASARCO), o la San Francisco Mines of Mexico Limited, incorporada a la Unión Corporation de Inglaterra, se obtuvieron sendos beneficios de la desgravación tributaria así como de los estímulos fiscales y créditos blandos

---

<sup>8</sup> Tómese en consideración que la Ley otorgaba un plazo de 25 años a todas las empresas para efectuar dicha transformación.

otorgados a las empresas parcialmente mexicanizadas, mediante la venta de parte de sus acciones.

Un primer saldo de la mexicanización fue la rápida transformación en la composición del capital del sector, que superó con mucho los plazos previstos por la propia Ley. Mientras que en 1960 el capital mexicano participaba sólo con 10%, en 1970 ya era mayoritario y en 1980 prácticamente toda la producción minera provenía de empresas mexicanizadas: 48.2% era de inversión privada nacional, 15.1% sector público y 36.7% inversión extranjera (Sariego *et al.*, 1988: 256). Más específicamente: en 1963 ya se habían constituido un centenar de nuevas empresas según el régimen de mexicanización y 150 habían reformado su estructura para ajustarse a la nueva legislación. Este año constituye un punto culminante de la mexicanización, pues tres grandes compañías mineras llevaron a cabo cambios en ese sentido (Sariego, *et al.*, 1988: 253-254).

En lo referente a las principales empresas mineras del país, el proceso se dió de la siguiente forma: la primera compañía en mexicanizarse fue Peñoles, que lo hizo en 1961. Así, el 19 de abril se fusionaron dos antiguas empresas, la Compañía Minera de Peñoles, SA y la Compañía Metalúrgica Peñoles, SA, naciendo Metalúrgica Mexicana Peñoles, SA con un aumento de capital de doscientos millones de pesos. Lo anterior fue resultado de la mexicanización de esta importante empresa minerometalúrgica, llevada al cabo por un grupo de inversionistas mexicanos encabezado por Don Raúl Baillères y el Ing. Don José A. García (Industrias Peñoles, SA de CV, 1988: 141)

Posteriormente, en el año de 1965 la *American Metal Climax* vendió –ventajosamente, como ya se adujo– el 100% de las acciones de sus empresas en México a la ya entonces compañía mexicanizada “Metalúrgica Mexicana Peñoles, SA, la que para tal propósito obtuvo en los Estados Unidos un crédito por ocho millones de dólares.

En ese mismo año la *San Francisco Mines of México Limited* se transformó en Minera FRISCO, SA, la mayoría de cuyas accio-

nes fue adquirida por el Banco de Comercio, el cual hacia 1966 participaba ya con el 597% del capital total del grupo. En 1978 cambió su razón social a Empresas FRISCO, SA de CV como subsidiaria del Grupo Carso, encabezado por Carlos Slim Helú (*Financial Times Yearbook*, 1999: 207)

En los albores de la mexicanización, la *American Smelting and Refining Company* (ASARCO) se asoció a un grupo de inversionistas encabezados por Bruno Pagliai, Jorge Larrea y Juan Sánchez Navarro, quienes adquirieron el 15% de las acciones; para el año de 1966 controlaban el 51%, y en 1974 detentaban ya el 66% de las acciones, estableciendo su razón social como Industrial Minera México, SA.<sup>9</sup> Finalmente, en 1978, esta empresa se integró en una sociedad controlada al 100% por accionistas mexicanos: el Grupo Minero México.<sup>10</sup>

En 1971 la *Anaconda Copper Co*, que a través de la *Green Cananea Copper Co*, era propietaria de la entonces Compañía Minera de Cananea, SA,<sup>11</sup> puso a la venta el 51% de sus acciones. De éstas, el 38% fue adquirida por el Estado mexicano a través de la Comisión de Fomento Minero (13%) y Nacional Financiera (25%: 13% para sí y 12% para venta al público); mientras que el 13% restante fue comprada por la banca mexicana (Financiera Bancomer, 5% y el Fideicomiso Banco Nacional de México, 8%). Para estas operaciones se obtuvo un préstamo de 80 millones de dólares de *The Chase Manhattan Bank* y *The First National City Bank* (Sariago, et al, 1988: 254) Esta compañía fue a su vez adquirida, en 1990, por la empresa “Mexicana de Cananea” creada para el efecto por el Grupo Minero México.

Sin pretender hacer una apología de la mexicanización, es justo reconocer que entre 1960 y 1977 las inversiones mineras experimentaron un considerable crecimiento, el cual dio lugar a: una

---

<sup>9</sup> La razón social previa a esta última era, Asarco Mexicana, SA.

<sup>10</sup> Una década más adelante, este Grupo Adquirió, en subasta pública, la Compañía Mexicana de Cobre (la cual se encontraba en manos del gobierno federal).

<sup>11</sup> La más importante productora de cobre del país.

mayor diversificación en la explotación de minerales; el incremento de reservas minerales en un 6846% entre 1971 y 1977 (con el descubrimiento de 35 nuevos yacimientos); la multiplicación de las plantas concentradoras de 82 a 332; la expansión de la capacidad de fundición (Urías, 1980: 954), y el aumento de los empleos directos de 60,000 en 1960 a 150,000 en 1977 (Comisión de Fomento Minero, 1976: 16-19) Debe acotarse, empero, que en términos de crecimiento productivo, los saldos de la mexicanización no fueron muy espectaculares ni homogéneos: los avances más significativos se dieron en la producción de carbón, cobre y hierro; mientras que los volúmenes de plata, plomo y zinc permanecieron prácticamente estancados. Con todo, no debe perderse de vista que buena parte del crecimiento y avances de la mexicanización descansaron en endeudamiento externo, lo que matiza hasta cierto punto los alcances de la misma, al colocar –al menos inicialmente– a las empresas “mexicanizadas” en las redes del capital financiero internacional, y prolongar el control extranjero sobre el sector bajo nuevas modalidades. Tómese en cuenta que tanto los inversionistas nacionales, como las instituciones financieras y el propio Estado, recurrieron a préstamos de diferentes organismos foráneos, fundamentalmente de los Estados Unidos, para hacer frente a sus compromisos de compraventa e inversión.

Lo mismo ocurrió en relación con la tecnología: el cambio en la propiedad de las empresas mineras no implicó en absoluto el relajamiento de la dependencia tecnológica externa del sector.

De conformidad con sus propósitos iniciales, la mexicanización encontró un firme soporte en la participación directa del Estado durante los periodos echeverrista y lópezportillista, en especial en las áreas que en aquel entonces se consideraban estratégicas. En ese marco se promulgó la Ley Minera de 1975, la cual creó condiciones para: una mayor participación gubernamental en el sector; el estímulo a los programas federales de exploración y desarrollo en gran escala; la participación directa (o mediante asociaciones) del Estado en la explotación de yaci-

mientos mineros; la instalación y operación de plantas de beneficio y fundiciones; la construcción de complejos siderúrgicos, y el establecimiento de comercializadoras.<sup>12</sup>

Si bien la intervención directa del Estado en el sector no es, en sí misma, criticable, lo cierto es que –bajo el estigma del régimen presidencialista– ésta no trajo consigo los beneficios que se esperaban. Entre otras cosas, cabe destacar que: al amparo del sistema de reservas mineras nacionales, el Estado derrochó cuantiosos recursos públicos en campañas de exploración, que sentaron las bases de importantes proyectos, como los de la Caridad en Sonora y Francisco I. Madero en Zacatecas, que a la postre acabaron por ser transferidos al dominio privado.

Con el propósito de preservar las fuentes de empleo y garantizar la subsistencia de las comunidades mineras, el gobierno adquirió empresas mineras en quiebra o con problemas financieros; las cuales, después de importantes inyecciones de recursos públicos (no siempre eficazmente aplicados), acabaron malbaratándose a inversionistas privados.

Bajo el proyecto “mexicanizador” y a través de Nacional Financiera y la Comisión de Fomento Minero se adquirieron paquetes accionarios de algunas de las empresas más rentables del sector, *vgr* Compañía Minera Autlán y Minera de Cananea, o bien se promovió directamente la creación de importantes empresas minerometalúrgicas como Mexicana de Cobre y Minera Real de Ángeles. Estas iniciativas no corrieron con mejor suerte que las anteriores: acabaron por implicar ingentes y desventajosas transferencias de recursos de la esfera pública a la privada.

Como saldo de este periodo, hacia 1983 la minería paraestatal adquirió una presencia de casi un 40% en la producción minera,

---

<sup>12</sup> En contraste con el impulso sin precedentes que la Comisión de Fomento Minero concedió a las empresas estatales y paraestatales, el apoyo a la pequeña minería, aunque fundamental para su supervivencia, fue relativamente moderado a lo largo de todo el periodo.

con fuerte cargo al endeudamiento público,<sup>13</sup> que a estas alturas alcanzó niveles alarmantes no sólo en el ámbito minero, sino en el conjunto de la economía.<sup>14</sup>

A pesar de la fuerte presencia estatal en el sector, es incuestionable que el principal beneficiario del proceso acabó siendo una reducida fracción del capital privado de base nacional, a través de la penetración de grupos empresariales-financieros y de la banca nacional e internacional. Más que un nuevo sector de la burguesía industrial del país, quienes se vieron más favorecidos por esta política fueron grupos ya constituidos, que por lo general contaban con raigambre e intereses en el sector (casos de Bailleurs, Larrea y García), los cuales, a su vez, se fusionaron con empresarios provenientes de otros ámbitos (casos de Garza Sada, Senderos, Pagliai, Sánchez Navarro, Espinosa Iglesias, etc.), todos vinculados con la banca comercial. En pocas palabras, más que diversificar la composición del capital privado nacional, la mexicanización contribuyó –como lo subraya Carlos Morera (1998: 101)– a afianzar y consolidar a una determinada fracción de la clase empresarial mexicana.<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup> Un claro ejemplo de esto es el caso de Cananea, para cuya mexicanización se contrató en 1971 un préstamo por 80 millones de dólares con dos bancos estadounidenses, pero, además, su expansión entre 1973 y 1978 tuvo un costo de 125 millones de dólares y la segunda etapa de ampliación, culminada en 1987, requirió inversiones por más de 900 millones de dólares (Contreras y Ramírez, 1988: 60).

<sup>14</sup> En 1983, como producto de la elevación de las tasa de interés en los Estados Unidos, la deuda externa pública del país ascendió a 67,765 millones de dólares, figurando entre las mayores del mundo (Guillén, 1990). En 2001, la deuda externa pública ascendió a poco más de 77 mil millones de dólares y la privada alrededor de 55 mil millones de dólares.

<sup>15</sup> Sin adoptar un enfoque historiográfico, no podemos negar que, en la evolución específica del gran capital minero, inciden determinados personajes. Concretamente, durante la Mexicanización cobra especial relevancia la figura de Alberto Bailleurs principal accionista del Grupo Peñoles. Este personaje influye en el despegue de la gran corporación minera privada frente a la fuerza que adquieren las empresas paraestatales en el sector. Otro personaje importante, aunque todavía no cobra una presencia importante en la fase previa a la reprivatización del sector es Jorge Larrea, cabeza principal del Grupo México. Se trata, sin duda, del principal benefi-

Es importante agregar que la mexicanización de la minería coincide con la etapa en la que, con el apoyo del Estado mexicano, comenzaron a cobrar un cierto liderazgo en el país los grupos de capital monopolista de base nacional. Esto último debido a las estrategias de inversión que se adoptaron, sustentadas en la extraordinaria disponibilidad de crédito externo a largo plazo y de bajo costo y en el programa emergente de rescate al capital privado implementado por el gobierno federal; pero también, en el caso específico de la minería –como antes había ocurrido con otras fracciones del capital industrial–, a las condiciones extraordinarias de protección a determinados segmentos de la burguesía nacional otorgadas por el Estado.

De aquí que resulte apropiado considerar a estos grupos como parte del selecto núcleo de la burguesía mexicana que cabría enlistar entre los beneficiarios directos del régimen, en virtud de las extraordinarias e injustificables cantidades de recursos públicos que se canalizaron hacia ellos –por las más diversas modalidades y vías– en la perspectiva de favorecer y acelerar sus procesos de concentración y centralización del capital.<sup>16</sup>

### **El impacto de las reformas neoliberales**

Hacia 1982, como consecuencia de la severa crisis, endeudamiento y profundos desequilibrios externos por los que atravesaba el país, el gobierno mexicano se vio forzado a impulsar una drástica reorientación de la economía a través de la aplicación

---

ciario de este proceso, al adquirir la Compañía Cananea, aprovechando tanto su experiencia en el sector como sus estrechos vínculos con la administración salinista. El caso de Carlos Slim, cabeza del grupo FRISCO que a su vez encabeza el grupo Carso, es un tanto diferente. Se trata de un personaje que, sin tener antecedentes en el sector, se convierte en el principal beneficiario de la privatización o reprivatización neoliberal, a través de la compra de Telmex y Real de Ángeles en el sector minero.

<sup>16</sup> Para un análisis de la imbricación entre las estrategias diferenciadas de este tipo de capital y los expedientes de política pública y apoyos estatales empleados para su rescate, desde los regímenes de Echeverría hasta Salinas de Gortari, véanse los excelentes trabajos de Morera, 1998 y Basave, 1996.

del paquete de medidas de ajuste estructural impuestas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Entre estas medidas –todas ellas de inspiración neoliberal– figura: la apertura o liberalización financiero-comercial, la desregulación del sector privado, los recortes al gasto público, la “modernización del Estado”<sup>17</sup> y la privatización del sector paraestatal (Veltmeyer, 2000: 114).

Para analizar la manera específica en que la minería se inscribe en la órbita del neoliberalismo, resulta fundamental tomar en consideración un rasgo *sui generis* de la política estatal hacia el sector: la restricción –mantenida por espacio de más de una década– a la participación del capital extranjero conforme a lo establecido en la Ley de Mexicanización de 1961. Ello creó condiciones excepcionales de *protección* hacia las grandes corporaciones de base nacional (a contracorriente con las políticas aperturistas y liberalizadoras implantadas en otros renglones de la economía), permitiéndoles aprovechar a su favor diversas medidas de corte neoliberal para acelerar no sólo sus procesos de concentración y centralización de capital, sino posicionarse estratégicamente y establecer un control monopólico sobre los mayores y más ricos depósitos minerales del país.

Bajo estas circunstancias, se pueden distinguir al menos dos grandes momentos en el proceso de fortalecimiento y consolidación del gran capital minero “mexicanizado”.<sup>18</sup> El primero se

---

<sup>17</sup> Cabe precisar al respecto, como lo subraya Celso Garrido (1998: 424), que la función estatal resultó un tanto contradictoria a lo largo de estos años, oscilando “entre el incremento de la competencia y la promoción del liderazgo de las GEI grandes empresas industriales privadas mexicanas muestra el comportamiento pragmático de la nueva élite, la que, bajo un discurso de inspiración fuertemente neoliberal, desarrolló prácticas intervencionistas favorables al liderazgo de estas empresas”.

<sup>18</sup> Cabe precisar que esta periodización, aunque coincide *grosso modo* con la propuesta por Celso Garrido para analizar las políticas públicas de promoción del liderazgo del gran capital nacional bajo el neoliberalismo, difiere ligeramente en función de las particularidades de la liberalización del sector minero (Garrido, 1998: 426-428).

ubica entre 1982 y 1988, lapso en el que se implementaron una serie de estímulos y exenciones tributarias (aún vigentes) que favorecieron una fuerte concentración de capital en la gran minería; concretamente, se eliminaron los impuestos a la exportación y se abrió la posibilidad a las compañías mineras de reducir su carga tributaria (sobre todo en términos de aranceles para la importación de maquinaria y equipo), en función de los mecanismos fijados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en coordinación con el Banco de Comercio Exterior y Nacional Financiera.

En 1986 se establecieron tasas diferenciales de descuento al impuesto directo a la producción minera, que aunque un año más tarde fueron derogadas para la gran empresa, tal medida se compensa con la aplicación de certificados de promoción fiscal.

A lo anterior se aúna el sistema de depreciación acelerada (i.e. de aplicación de tasas de descuento fiscal de activos fijos muy elevadas durante los primeros años), el cual fue ampliamente aprovechado por las empresas mineras para colocarse a la vanguardia de los avances tecnológicos en el ramo.<sup>19</sup>

Es pertinente consignar que, en este lapso, el sector paraestatal atravesó por una fase de fuerte reestructuración tendiente a sanear sus finanzas y modernizar su operación administrativa. Con todo, lo anterior no se llevó a cabo con una visión de saneamiento de las finanzas públicas, ni mucho menos de fortalecimiento de la participación del Estado en la economía, sino – como veremos enseguida – con el soterrado propósito de transferir fondos públicos hacia un selecto grupo de empresas privadas.

El segundo momento abarca de 1988 a 1996. En este periodo, además de mantener una serie de mecanismos fiscales favorables a la concentración de capital, se produjo un fenómeno nuevo que alentó la centralización de capital en las grandes corporaciones

---

<sup>19</sup> Las grandes corporaciones mineras son las primeras en tomar ventaja de esta medida fiscal, la cual se impulsa desde 1977, permitiéndoles iniciar tempranamente sus procesos de modernización (Basave, 1996: 81-84).

mineras de base nacional: la privatización de las reservas, unidades y plantas mineras del sector paraestatal. Asimismo, durante estos años se crearon condiciones para la transferencia de concesiones de la pequeña a la gran minería y se inició una modificación gradual de la Ley Minera (cuidadosamente diseñada para beneficiar a una fracción del capital minero nacional), que comenzó en 1990 y culminó en 1996, con la virtual derogación del requisito de mexicanización. Veamos.

En 1988 se dió el banderazo de salida al proceso de privatización con la desincorporación sucesiva de alrededor de 66 millones de hectáreas de reservas mineras nacionales. Con esta medida se puso en bandeja de plata una parte significativa de la riqueza de nuestro subsuelo a los grandes consorcios mineros de base nacional, quienes no vacilaron en aprovechar la oportunidad para servirse con la cuchara grande. En apenas ocho años (“período de gracia” en que la reglamentación minera, no obstante las modificaciones sucesivas de que fue objeto, mantuvo importantes restricciones a la inversión extranjera en el sector), se pusieron a disposición de connacionales poco más del 98% de las reservas federales. No es aventurado sostener, en este sentido, que cuando finalmente se reabrió la puerta a la inversión foránea (con las modificaciones a la Ley de Inversión Extranjera de 1996), las áreas con mayor potencial minero se encontraban en poder de las grandes empresas mexicanizadas. De hecho, la ubicación geográfica de la superficie concesionada a los tres principales consorcios mineros del país, sugiere el armonioso reparto entre ellos de las zonas geológicamente más ricas.

Paralelamente a la desincorporación de las reservas federales, se inició la privatización del sector paraestatal a un ritmo todavía más vertiginoso. Entre los ejemplos más conspicuos de esta política, destaca la compra por el Grupo Peñoles de la Compañía Refractarios Mexicanos en 1988; la adquisición por el Grupo Minero México de Mexicana de Cobre en 1989 y de Minera de Cananea en 1990, y la adjudicación por el Grupo Carso, a través de empresas FRISCO, de la participación del Estado en Química

Fluor, Minera Lampazos y Minera Real de Ángeles en 1989 (Bassave, 1996: 185) Vale la pena subrayar que estas ventas no se hicieron con la debida transparencia e imparcialidad (como desde los círculos oficiales se quiso dar a entender), sino que operaron como un mecanismo de colosales transferencias de recursos públicos a favor del “selecto club de consorcios mineros” que emerge de la mexicanización. La siguiente cita, referida a la venta de Minera de Cananea, resulta especialmente ilustrativa en este sentido: nunca quedó clara la razón por la cual el gobierno federal aceptó la oferta de 475 millones de dólares, cuando dicha cantidad representaba tan sólo la mitad del monto ofrecido por el grupo PROTEXA en 1988 y únicamente la mitad del monto total de inversiones realizadas para su modernización en el periodo 1981-1987. Y más aún si se considera el anuncio de NAFINSA de principios de 1989, cuando señaló que la mina sería cotizada en 2 mil millones de dólares, es decir, el doble de lo que se pretendía en 1988.

Según observadores, un indicio que puede contribuir a comprender esta actitud de extrema generosidad se encuentra probablemente en la composición y características del grupo IMM. Catalogado como el consorcio más destacado de los “cuatro grandes” que controlan el 70 por ciento de la producción minera nacional, en su consejo de administración figuran hombres muy cercanos a la administración presidencial de Carlos Salinas (incluso como asesores o consejeros).

Entre ellos sobresalen Jorge Larrea, Miguel Alemán, Rómulo O’Farril, Juan Sánchez Navarro, Prudencio López y Claudio X. González (Ibarra, 1998: 131).

Más todavía, la política de privatización aplicada en el caso de Cananea es expresión de una estrategia salinista tendiente a favorecer a una fracción del gran capital nacional, coaligada con el sector de la clase política mexicana más febrilmente impulsor de las políticas neoliberales en el país.

La privatización de las empresas públicas no financieras se concretó mediante subastas selectivas; de ese modo, se transfirió

una parte sustancial del poder económico empresarial público a un conjunto de grupos económicos privados, lo que, en muchos casos, se hizo en condiciones muy favorables para los compradores.

Hay que señalar que con esas privatizaciones también se impulsó una extraordinaria expansión de algunos grupos económicos relativamente pequeños, que así adquirieron un tamaño gigante para la escala nacional (Garrido, 1998: 430).

La primera reforma a la Ley Minera del periodo neoliberal se produjo en septiembre de 1990, es decir, una vez que se había privatizado la parte más significativa del sector paraestatal y alrededor de 18 millones de hectáreas de reservas mineras nacionales.

Esta reforma tiene una doble vertiente. Por un lado, abre la posibilidad de inversión foránea en labores de exploración (capital de riesgo) y una cierta participación de la misma en actividades de explotación bajo el principio de piramidación.<sup>20</sup> Por otro lado, el derecho superficiario se eleva en más de 1000 por ciento, lo cual trajo consigo la liberación de concesiones a favor de la gran minería y el consecuente desplazamiento de los pequeños mineros, quienes ante el deterioro en sus finanzas se vieron imposibilitados para cumplir con este oneroso gravamen.

No está por demás acotar que, detrás de los propósitos enunciativos de las reformas fiscales, subyace la clara intencionalidad estatal, acorde con el sesgo regresivo neoliberal en materia redistributiva, de privilegiar al gran capital por encima de los intereses de la mediana y pequeña empresa y de los sectores populares, en general.

---

<sup>20</sup> Lo fundamental de estas reformas, es que permiten *flexibilizar* el requisito del 51% de participación del capital nacional en la composición del capital minero, autorizando la participación indirecta de la inversión foránea a través del principio de “piramidación” en las series “A” (capital fijo). Asimismo, se permite la participación a 100% del capital extranjero en las inversiones temporales, de riesgo o para desarrollo, serie “F” o neutra. En el fondo, con el reglamento de 1990 se modificó el ordenamiento jurídico que regula la actividad del sector minero, posibilitando cierta participación de la inversión extranjera en este rubro.

Las reformas al artículo 27 constitucional de noviembre de 1991 y la ley reglamentaria de febrero de 1992 en materia ejidal, abrieron la posibilidad de que las empresas mineras pudieran adquirir los terrenos para desarrollar sus actividades de manera integral, dando con ello plena seguridad a sus inversiones.

El 25 de septiembre de 1992 se expidió una nueva Ley Minera, la cual comienza su aplicación el 29 de marzo de 1993, fecha en que es emitida la reglamentación respectiva. Mediante este marco normativo no sólo se derogó en forma total el impuesto a la explotación minera (disminuyendo sensiblemente la carga fiscal de las grandes empresas),<sup>21</sup> sino que se modificaron aspectos fundamentales relativos a la participación del capital foráneo en el sector. En los hechos, la nueva Ley hizo posible la apertura total del sector a la inversión extranjera bajo la figura-disfraz de “Sociedades Mexicanas” (entidades sin ninguna otra restricción a la participación del capital extranjero que no fuera la de constituirse conforme a las leyes mexicanas en la materia y estableciendo su domicilio legal en el país).

Cabe puntualizar, sin embargo, que esta nueva reglamentación –que implicó un giro de 180 grados respecto del espíritu nacionalista de la mexicanización– sólo entró plenamente en vigor en 1996, al expedirse el instrumento para hacerla efectiva: la Ley de Inversión Extranjera. Otro aspecto sobresaliente de la Ley Minera de 1993 es que amplió el plazo de las concesiones de 25 a 50 años, prorrogables por igual término.

Hacia mediados del sexenio zedillista (1994-2000) se llevó a cabo la privatización de Ferrocarriles Nacionales, lo que permitió la incursión de las grandes empresas mineras en el campo del transporte. Es así como, en asociación con algunas corporaciones nacionales y multinacionales, adquirieron, en un plazo relativa-

---

<sup>21</sup> De manera complementaria, las deducciones por inversión, que eran relativamente bajas en comparación con otros países, se incrementaron considerablemente: las tasas de deducción inmediata subieron a 85% y las correspondientes a estudios de factibilidad y exploración al 100% (Escuela de Minas de Colorado: 31).

mente breve, las principales líneas ferroviarias del país bajo una lógica de distribución territorial similar a la empleada en el reparto de los recursos minerales del país.<sup>22</sup>

Finalmente, el 15 de febrero de 1999 se publicó un nuevo reglamento para la Ley Minera de 1992 que abrogó el de marzo de 1993, cuyo propósito fundamental es favorecer, aún más, la participación de la inversión privada en el sector mediante drásticas medidas de simplificación administrativa. Entre otras disposiciones, se fijan plazos oficiales de respuesta a la mayoría de las gestiones realizadas por las empresas mineras con positiva *ficta*, es decir, asignación de tiempos relativamente breves para cada gestión, después de los cuales, de no haber respuesta oficial, se asume automáticamente la procedencia o autorización del trámite correspondiente.

Aun cuando la Ley Minera de 1992 con sus reglamentaciones sucesivas (la de 1993 y 1999) y la Ley de Inversión Extranjera de 1996, reabren la puerta al capital foráneo hasta convertir a México en el principal país receptor de inversión extranjera en el ámbito minero,<sup>23</sup> lo cierto es que no hay elementos que indiquen que ello pueda poner en riesgo la hegemonía de las grandes corporaciones mineras de base nacional.

Antes bien, las reformas más recientes tienden a potenciar la expansión de estas últimas por la vía de las alianzas estratégicas, en virtud de su elevado grado de concentración y centralización del capital y posicionamiento estratégico sobre la riqueza minera del subsuelo mexicano, cuestión que les permite afianzar no sólo su liderazgo en el país, sino ganar una creciente proyección en el plano internacional.

---

<sup>22</sup> El Grupo Minero México compró el Ferrocarril Pacífico Norte y Chihuahua Pacífico (i. e. las líneas de mayor extensión del sistema ferroviario nacional con 7,500 km de vía, Industrias Peñoles se posicionó de la línea Coahuila-Durango (1,330 km) y Empresas FRISCO adquirió Ferrosur (Del Pozo, 2000: 77-92).

<sup>23</sup> <http://mineralsusgsgov/minerals/pubs/mcs/2000/mcs2000pdf>

### **Elementos para una caracterización del capital monopolista en la minería**

Al hacer alusión a la gran empresa minera que emerge del proceso de mexicanización, nos estamos refiriendo –como apuntamos al inicio de este trabajo– a una fracción específica o *sui géneris* del capital monopolista<sup>24</sup> del país, que entre otras cosas se caracteriza por:

Primero. Operar con una *elevada intensidad de capital*. De las 72 principales empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (incluyendo a las empresas transnacionales extranjeras), los cuatro grupos mineros más grandes se situaron, entre 1974 y 1987, casi tres puntos porcentuales por arriba de la media en lo concerniente a sus acervos de *capital fijo*: infraestructura, maquinaria y equipo (Morera, 1998: 80). Más aún, en el 2000 las dos principales empresas mineras del país, Grupo México e Industrias Peñoles, por su monto de capital (fijo + circulante + compra de acciones pasivos) se ubicaron entre las 100 mayores empresas latinoamericanas que cotizan en bolsa, ocupando los lugares 14 y 37, respectivamente (Zellner, 2000: 54-55).

Segundo. En contraste con su elevada intensidad de capital (la cual se corresponde con una alta composición orgánica del mismo), el nivel de ocupación que caracteriza a las grandes empresas mineras tiende a ser relativamente reducido. Ello puede apreciarse desde varios ángulos: a) entre 1989 y 1997 el empleo en el

---

<sup>24</sup> Aun cuando en su proceso formativo el capital minero de base nacional asume ciertos rasgos propios del “capital financiero”, en el sentido de entrelazamiento entre capital productivo y bancario –como lo subrayan algunos de los clásicos en la materia, nos parece limitativo ceñirnos a esa definición para hacer referencia a este tipo de capital en su modalidad actual. Por tal motivo nos parece más apropiado utilizar el concepto de capital monopolista, tomando en cuenta que aquello que lo distingue es, precisamente, su extraordinaria capacidad de valorización del capital derivada del objetivo básico que lo caracteriza: “la permanente búsqueda de *ganancias extraordinarias*” (Delgado Wise, 1996:86). Ello nos permitirá profundizar en el tipo particular de plusganancia hacia el que se orienta y que explica –como veremos más adelante su extraordinaria vitalidad en las condiciones actuales del capitalismo global.

sector cayó de 223,834 a 93,840 puestos;<sup>25</sup> b) en 1997 la participación del sector en el empleo total del país fue equivalente a la mitad de su participación en el Producto Interno Bruto (PIB), y c) la proporción de las remuneraciones en el PIB minero correspondió, en el mismo año, a 20.83% (INEGI, 1999). No está por demás agregar que esta última cifra sitúa a la minería 12 puntos porcentuales por debajo de las proporciones correspondientes al sector industrial y a la economía mexicana en su conjunto.

Tercero. Los salarios mineros tienden a situarse por arriba de los promedios nacionales. Tómese en consideración que la remuneración promedio anual en la rama de extracción, beneficio, fundición y refinación de minerales no ferrosos –que es en la que operan los grandes consorcios mineros– fue de 56,680 pesos por trabajador en 1997; mientras que, en el mismo año, la correspondiente al sector industrial fue de 36,580 pesos y del conjunto de la economía de 32,042 pesos (INEGI, 1999). Este dato debe sin embargo matizarse, en virtud de la dramática caída del empleo y la adopción de esquemas de flexibilidad laboral en el sector, en el marco de las políticas neoliberales implementadas en el país.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> INEGI (1993 y 1999). Tal vez no salga sobrando agregar que, a lo largo del periodo neoliberal y sobre todo a partir de 1992, la gran empresa minera es, con mucho, la principal protagonista del sector. De ahí que los datos generales de este último, se correspondan *grosso modo* con las tendencias generales registradas por los grandes consorcios minerometalúrgicos.

<sup>26</sup> Vale la pena destacar que, en la etapa neoliberal, se dan situaciones distintas en los principales grupos mineros, todas en el marco de la conducción “charra” de Napoleón Gómez Sada del Sindicato Nacional de Trabajadores Mineros, Metalúrgicos y Similares de la República Mexicana Peñoles prácticamente no encuentra resistencias en el sector obrero y sigue una política que podría calificarse como la menos dolosa para sus trabajadores, no obstante entrar en esquemas de flexibilidad laboral. El grupo México resuelve el conflicto del fuerte sindicato y resistencia obrera en Cananea a través de la reprivatización y la aplicación de mano dura con el apoyo del Estado. Sus políticas laborales siguen la más cruda orientación neoliberal. Ello no quiere decir, sin embargo, que esté exento de conflictos: el más reciente se suscitó en la unidad San Martín de Zacatecas, donde el sindicato no pudo romper el tope salarial de 5.75% impuesto por la empresa y ahora (abril de 2002) está luchando por el pago de una parte de los salarios caídos.

Cuarto. Otro rasgo distintivo del gran capital minero es el significativo crecimiento de la productividad: mientras que entre 1988 y 1997 su índice crece de 70 a 120 unidades, en el sector industrial y en el conjunto de la economía permanece casi estancado (INEGI, 1996, 1998 y 1999).

Quinto. A diferencia de otras ramas productivas, las inversiones en el sector minero<sup>27</sup> tienen una doble particularidad: su sustancial componente de capital de riesgo (especialmente en la fase exploratoria o de prospección) y el horizonte de largo plazo que requiere su maduración. Entre otras cosas, esto introduce diversas complicaciones en los cálculos de los costos de producción de los minerales. Por un lado, al tratarse de un recurso no renovable, la estimación debe contemplar un cálculo de las inversiones necesarias para la renovación económica del recurso, esto es, los costos de exploración y desarrollo de los yacimientos a fin de posibilitar el reemplazo o reposición del mineral.<sup>28</sup> Por otro lado, la enorme magnitud de las inversiones iniciales requeridas, sin una expectativa de retorno en el corto plazo, dificulta las estimaciones relativas a la recuperación de las mismas, especialmente si se considera la inestabilidad e incertidumbre propia de las cotizaciones de los minerales en el mercado mundial. A ello habría que agregar el problema del cálculo de los costos ecológicos, ante las cada vez mayores exigencias y restricciones impuestas por las regulaciones internacionales en materia ambiental. Lo importante a subrayar es que la producción minera, particularmente la proyectada en gran escala, demanda de fuertes inversiones de capital (sobre todo en sus fases de exploración y extracción), con apreciables márgenes de riesgo que no son recuperables en el corto plazo.

---

<sup>27</sup> De 1995 al 2000, las inversiones en el sector alcanzaron un monto de 6,500 millones de dólares (Boletín Técnico *Coremi*: 44).

<sup>28</sup> Sobre este punto se han desarrollado importantes trabajos para el caso petrolero, que podrían servir como un referente importante para el análisis minero, tales como Adelman (1973: 6).

Sexto. Lo anterior no implica que la minería sea una actividad de baja rentabilidad. Por el contrario, se trata de un negocio muy lucrativo. Del grupo de las 72 principales empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, el correspondiente a las mineras obtuvo, entre 1974 y 1987, utilidades netas superiores al doble del promedio general.<sup>29</sup> Asimismo, entre 1977 y 1997 la utilidad neta de las cuatro corporaciones minerometalúrgicas mayores se multiplicó por 22, al tiempo que su capital lo hizo por 8 y sus ventas por 7.<sup>30</sup> Más todavía, tomando como referente para dicho cálculo el año de 1995, las utilidades alcanzadas fueron 38 veces superiores a las correspondientes a 1977.<sup>31</sup>

Séptimo. Las excepcionales utilidades obtenidas por las grandes corporaciones mineras descansan en un rasgo congénito al capital monopolista: su capacidad para obtener ganancias extraordinarias duraderas. Para penetrar en el tipo de plusganancias hacia las que se orientan estas corporaciones, es importante tener presente que, aun cuando se trata de empresas altamente intensivas en capital, que emplean tecnología de punta, no son ellas las que la generan. Su ámbito de actividad es, más bien, la operación minero-metalúrgica, desde la exploración hasta la fundición, refinación y comercialización del mineral; siendo en este ámbito donde desarrollan cierto *know how* e innovaciones relacionadas con las modalidades de explotación de los yacimientos y beneficio de los minerales.

Bajo tales circunstancias, difícilmente se puede sostener que la base fundamental de sus ganancias extraordinarias se derive de

---

<sup>29</sup> Morera (1998): 96). Es pertinente destacar que, más allá de las cifras promediables y su tendencia ascendente, el comportamiento de las utilidades netas de las empresas mineras registra –como se verá más adelante significativos vaivenes en su comportamiento anualizado.

<sup>30</sup> Cálculos en dólares basados en información de la Bolsa Mexicana de Valores, SA DE CV, *Boletín de Información Financiera Trimestral* (varios años).

<sup>31</sup> Considérese que la utilidad de las grandes empresas se vió sensiblemente mermada en los últimos años como resultado de las fuertes inversiones realizadas a partir de 1996.

la capacidad de desarrollo científico-tecnológico con la que cuentan –que es la vía para la obtención de este tipo de ganancias, que desde la perspectiva de Marx mejor se adecúa a la lógica de la acumulación capitalista (Delgado Wise, 1996: 98). Hay al respecto otro factor pocas veces considerado en el análisis de las grandes corporaciones mineras: el monopolio –en cuanto a la propiedad en usufructo– que detentan sobre depósitos minerales de grandes proporciones, con cualidades geológicas y económicas de excepción. *Sobre esta base se generan condiciones favorables para la obtención de cuantiosas ganancias bajo la forma de renta del suelo, donde la posesión o usufructo de un recurso natural se convierte en una barrera infranqueable y una fuente insuperable para la apropiación de plusvalor.*<sup>32</sup> En este caso, entran en juego las dos formas clásicas de la renta del suelo: la absoluta<sup>33</sup> y la diferencial.<sup>34</sup> Pero no sólo esto. En virtud de que las innovaciones tecnológicas en el sector han posibilitado un mejor aprovechamiento de las ventajas naturales que ofrecen los yacimientos de mayor envergadura, la modalidad específica de la renta que más claramente se corresponde con las plusganancias obtenidas por el gran capital minero es la llamada renta diferencial II (i.e. la variante de la renta que se relaciona con el impacto de inversiones sucesivas de capital en yacimientos de similar ta-

---

<sup>32</sup> “La renta del suelo en su acepción más general expresa la forma en que se realiza económicamente la propiedad territorial” (Delgado Wise, Raúl, 2000: 38).

<sup>33</sup> La renta absoluta es la que más nítidamente expresa la interferencia que la propiedad territorial puede ejercer en el proceso de formación de los precios. Se fundamenta en la capacidad que tiene el terrateniente, en tanto propietario de un bien monopolizable, no producido ni reproducible, para exigir una renta aun sea en el terreno que reúne las peores condiciones y hacer con ello que el precio de los productos del ramo se eleve por encima del precio de producción correspondiente (Delgado Wise, 2000: 42).

<sup>34</sup> Esta forma de renta, también llamada *renta ricardiana* “se fundamenta en las diferencias que surgen en los precios de costo individuales de los productos primarios en virtud, precisamente, de la propiedad diferencial de los recursos naturales que emplean” (Delgado Wise, 1989: 23). Constituye además la forma de la renta que de acuerdo con Marx mayores perspectivas de desarrollo tiene dentro del capitalismo.

maño, pero con diferentes cualidades naturales: composición mineralógica, ley, profundidad, localización del yacimiento respecto de las fundidoras, etc). Es pertinente agregar que, a diferencia de la renta absoluta y la renta diferencial en su variante I (i.e. aquella que supone constante la inversión de capital y trabajo), la renta diferencial II, es inherente al funcionamiento del modo *específicamente capitalista de producción* y, por lo mismo, un supuesto y un resultado del desarrollo de las fuerzas productivas en las ramas primarias. Si existe un cierto antagonismo entre renta y progreso que se manifiesta por la traba que socialmente significa la propiedad territorial, como por la naturaleza contradictoria de los intereses en pugna del terrateniente y del capitalista industrial, lo cierto es que en el caso de este tipo de renta hay factores que contrarrestan tal antagonismo. *No necesariamente el progreso frena la expansión de este tipo de renta y a la inversa, no siempre ésta se convierte en un obstáculo para aquél* (Delgado 2000: 51).

Es precisamente en este rasgo en el que se expresa, en su contenido más profundo, la esencia del gran capital minero, en tanto capital de carácter rentista-progresista. No está por demás añadir que se trata de uno de los pocos resquicios que existen en el capitalismo contemporáneo donde el capital monopolista ha logrado conservar una fisonomía rentista (Delgado 97 101).

Octavo. La actividad minera y en particular los renglones de la misma relacionados con las grandes corporaciones que hegemonizan el sector, se distingue por exhibir una vocación fundamentalmente exportadora. Del valor total de la producción de cobre, plata, zinc y plomo del país (minerales en los que se especializa el capital monopolista minero), en 1998 tres cuartas partes tenían como destino el mercado internacional, sobre todo Estados Unidos.<sup>35</sup> Bajo el influjo de la mexicanización esta tendencia

---

<sup>35</sup> De hecho, del total de las exportaciones minero-metalúrgica mexicanas, el 8.19% se dirigía en el año de referencia a tal destino. Cabe agregar que esta concentración se ha venido acentuando en el curso de los últimos años (INEGI, 1999: 96).

continúa, aunque en menor proporción,<sup>36</sup> poniendo de relieve la importancia asignada al sector, en tanto generador de divisas, por el modelo de industrialización –por la vía de la sustitución de importaciones– seguido en ese entonces por el país.

El hecho de que el grueso de la producción minera del país se dirija al exterior, implica –por el carácter rentista de la gran minería, su elevada intensidad de capital y la composición nacional de la propiedad o usufructo de los yacimientos– una transferencia de plusvalor de la economía estadounidense a la nuestra. En efecto, en virtud de que la composición orgánica del gran capital minero tiende a ser superior a la media, las ganancias extraordinarias de las corporaciones mineras de base nacional se nutren de plusvalor no originado en el sector minero. A través del proceso de nivelación de la tasa de ganancia a nivel internacional se genera un proceso de transferencia de valor de los países desarrollados a los subdesarrollados, a *contra sensu* de la tendencia que prevalece en el comercio internacional, similar al que se da en el caso de los países exportadores de petróleo (Delgado Wise, 1999: 16-19).

Esto último se matiza hasta cierto punto, al considerar que nuestro país, no obstante contar con una balanza comercial minera positiva, es un importador neto de maquinaria y equipo para el sector, en todos sus niveles. En la actualidad importa más del 75% de la misma y más del 80% en el ámbito relacionado con los trabajos subterráneos (Boletín técnico *Coremi*, marzo-abril 2000: 39-49).

Noveno. Otro rasgo de las grandes corporaciones mineras, que guarda estrecha relación con los elevados márgenes de utilidad y ganancias extraordinarias que las distinguen, es su notable solvencia y capacidad financiera. Los dos principales consorcios mineros del país, Grupo México e Industrias Peñoles (en contraste con el grueso de los grupos empresariales en México), regis-

---

<sup>36</sup> Tómesese en consideración que, en 1979, el 40% de los minerales referidos se exportó.

traron entre 1988 y 1998 una relación promedio entre activos y pasivos totales de 34 y 37, respectivamente.

Décimo. Por el ámbito de la división del trabajo en el que se circunscriben, las compañías mineras suelen tener un impacto multiplicador sobre las economías regionales bastante restringido. Por un lado, al concebirse a sí mismas como empresas operadoras de minas, su campo de actividad se limita a las etapas propias del quehacer minero-metalúrgico (bajo una lógica de fuerte integración vertical, desde la exploración y explotación, hasta la fundición, afinación y comercialización del mineral), sin incursionar en el desarrollo de maquinaria y equipo u otras actividades que pudieran impulsarlas hacia un mayor grado de integración horizontal, excepto el transporte. Por otro lado, las fases del proceso productivo en las que participan no se encuentran territorialmente integradas, lo que tiende a operar en detrimento de las zonas donde se localizan los depósitos minerales (generalmente relegadas a la esfera extractiva y excluidas de las etapas superiores y de mayor valor agregado del proceso productivo).

Tal vez no salga sobrando agregar que los diez rasgos del capital monopolista minero de base nacional apuntados, constituyen características genéricas del gran capital que opera en el sector, independientemente de su país de origen. En otras palabras, la naturaleza desarrollada o subdesarrollada de la economía de procedencia del capital, no marca una diferencia de fondo en el caso de las grandes empresas mineras, en contraste con lo que ocurre en otras esferas de la producción, especialmente en aquellas donde la renta del suelo constituye un factor secundario frente a la capacidad de desarrollo científico y tecnológico.

Con todo, es importante destacar que nuestro país cuenta con ciertas ventajas en el ámbito de la producción minera, que resultan especialmente favorables al desarrollo de la gran empresa: abundantes yacimientos de “clase mundial” (i.e. que compiten en calidad y dimensiones con los mejores del orbe), posición geográfica estratégica, a lo que se añadan costos y condiciones de producción comparativamente mejores a las de otros países. En

relación con este punto, el Ministro de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional del Canadá puntualizó recientemente: por su alta calidad de minerales y bajos costos de producción, la industria minera (mexicana) se ubica entre las más importantes a escala mundial. México tiene sustanciales reservas de minerales y metales que son cotizados en el mercado mundial y cerca de 85% de los recursos minerales del país tiene que ser explotado (Boletín técnico *Coremi*, marzo-abril 2000: 39).

### Consideraciones finales

Antes de la desaceleración de la economía norteamericana y los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001, dos factores apuntaban hacia la configuración de un escenario relativamente optimista para el capital monopolista de base nacional en el sector. Por un lado, el posicionamiento estratégico de los grandes consorcios mexicanos sobre los yacimientos actuales y potenciales de mayor envergadura y calidad y, por el otro, las valoraciones del *Mineral Commodity Summarie*, en su edición 2000, que preveían una expansión del mercado mundial de minerales, vaticinando un posible incremento en sus cotizaciones para los próximos años.<sup>37</sup> En esta perspectiva se inscribe un hecho por lo demás significativo: la absorción el pasado 17 de noviembre de 1999 –en una inesperada ironía de la historia– de la compañía norteamericana ASARCO por el Grupo Minero México, de la que hasta 1965 había sido socio minoritario en nuestro país.

Aun reconociendo que la gran empresa minera mexicanizada tiene un impacto potencial positivo en el comercio internacional del país (por la vía de la apropiación rentista), no deja de ser cierto que su desarrollo está muy lejos de contrarrestar el impacto “desnacionalizador” y desarticulador del modelo de crecimiento

---

<sup>37</sup> <http://mineralsusgs.gov/minerals/pubs/mcs/2000/mcs2000pdf>. Más aún: es pertinente destacar que para la revista *Latin Trade*, el grupo México figura como la empresa con mejor pronóstico de ventas entre las 100 mayores empresas de Latinoamérica que cotizan en Bolsa y a Industrias Peñoles se le ubica en la posición 40 en este sentido, es decir, entre las primeras 50 de la región (Zellner, 2000: 56).

exportador imperante en el país bajo la égida del neoliberalismo hegemonizado por las grandes corporaciones multinacionales y el capital financiero internacional (Delgado y Mañán, 2000, Calva, 2000 y Cypher, 2001). Esto expresa apenas una de las limitadas posibilidades de supervivencia abiertas a una fracción de la burguesía “nacional” claramente favorecida por el Estado mexicano.

Pero no sólo eso, la gran empresa minera emergida del proceso de mexicanización, a pesar de su cambio de ropaje –de capital extranjero a mexicano– y su enorme despliegue tecnológico, continúa exhibiendo algunos de los rasgos del modelo de enclave que la caracterizó hasta principios de la década de 1960: entre otras cosas, mantiene una marcada vocación exportadora y sigue operando como importadora neta de maquinaria y equipo, lo que se traduce en un exíguo impacto multiplicador sobre la economía nacional y, en especial, las regiones mineras.<sup>38</sup>

#### **Bibliografía**

- Adelman, Irma. 1973. *World Petroleum Market Baltimore*. The Johns Hopkins University Press.
- Basave Kunhardt, Jorge. 1996. *Los Grupos de Capital Financiero en México*. México. Coed. El Caballito, IIE-UNAM.
- Bassave, Jorge (coordinador). 2000. *Empresas mexicanas ante la globalización*. México. Coed. Miguel Ángel Porrúa, IIEUNAM 716 p.
- Burke, Melvin. 1998. “Globalización y empresas transnacionales”. En: Carlos Maya (Coordinador). *México en América Volumen I*: UAS Plaza y Valdés, México

---

<sup>38</sup> No está por demás agregar, que a raíz de las medidas fiscales impulsadas para promover la mexicanización y de las reformas neoliberales en la materia, la relación entre impuestos y ventas netas se ha reducido significativamente en el curso de los últimos años. De acuerdo con información financiera de la Bolsa Mexicana de Valores, el Grupo Minera México e Industrias Peñoles, pagaron en promedio un 36% y 54%, respectivamente entre 1990 y 1998, cuando antes de la mexicanización las cargas impositivas llegaron a superar el 35%

- Coremi Boletín Técnico*. 2000. Año VI, (36) mayo-junio México, 44 p.
- Calva, José Luis. 2000. *México: más allá del Neoliberalismo, opciones dentro del cambio global..* Plaza Janés, México.
- Calva Ruíz, Héctor. 1970. “Régimen Legal Aplicable a la Minería”. En: *Reunión Nacional para el Desarrollo de la Minería*, IEPES, PRI, México 141 p.
- Comisión de Fomento Minero. 1976. *Memoria Sexenal, 1970-1976*. pp.16-19.
- Contreras, Oscar F. y Ramírez, Miguel Ángel. 1988. “Cananea el largo camino de la modernización”. En: Contreras, Oscar, *et al*, *Cananea, tradición y modernidad en una mina histórica*. México. Coed. Miguel Ángel Porrúa y El Colegio de Sonora México, pp. 55-73.
- Cypher, James M. 2001. “El modelo de desarrollo por la vía de exportaciones: el caso de México”. En: Gregorio Vidal (coordinador). *Mundialización, trasnacionalización y subdesarrollo*. Coed. UNAM-UAMUAZ, México, pp. 137-162.
- 2001b. “Developing Disarticulation Within Mexican Economy” *Latin American Perspectives* 28 (3) (mayo) pp. 11-37.
- Delgado Wise, Raúl. 1989. *El derrocamiento de la renta petrolera*. Colección: *Ancien Régime*. UAM. México.
- 1996. “Progreso tecnológico y capital monopolista”. En: *Investigación Económica* 216 (abril-junio), pp. 85-101.
- 1999. *Oil in the Global Economy Transformation of the International Oil Industry*. APH Publishing Corporation, New Delhi
- 2000. “Perspectivas de la renta del suelo bajo el desarrollo capitalista”. En: *Investigación Económica* 233 (julio-septiembre), México, pp. 35-59.
- y Mañán, Oscar. 2000. “México: The Dialectics of Export Growth”. *Working Papers on International Development*, WP1100, IDS Canadá Saint Mary’s University

- Del Pozo, Rubén. 2000. "La Gran Minería Zacatecana en el Contexto Neoliberal, 1982-1999". Tesis de Maestría, Unidad de Posgrado en Ciencia Política, UAZ México. pp. 77-92.
- Escuela de Minas de Colorado. 1998. "Regímenes fiscales a la minería de principales países mineros de América: Cuadro comparativo con México 1997" *Minería Camimex*, Vol IX No. 10 (abril-mayo-junio) 31 p.
- Financial Times Yearbook. 1998. *Mining 1999*. FT Energy Maple House, London.
- Garrido, Celso. 1998. "El liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas". En: Peres, Wilson (coordinador). *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*. Coed. Siglo XXI CEPAL, México pp. 397-472.
- Guillén Romo, Héctor. 1990. "Del Endeudamiento a la exportación de capital: la consecuencia del ajuste". En: Esthela Gutiérrez Garza (coordinadora). *Testimonios de la Crisis*. Vol. 4 Los Saldos del Sexenio (1982-1988). Coed. Siglo XXI UAM Iztapalapa, México, 62-108.
- Ibarra, Jorge Luis; José Luis Moreno, y Leopoldo Santos. 1998. "Cananea: resistencias regionales a la política de modernización". En: Contreras, Oscar F. *et al.* (coordinadores). *Cananea, Tradición y Modernidad en una Mina Histórica*. Coed. Miguel Ángel Porrúa-Colegio de Sonora, pp. 103-134.
- Industrias Peñoles. 1988. *Primer siglo de Peñoles*. Industrias Peñoles S.A. de C.V., México.
- INEGI. 1993, 1996, 1998 y 1999. *La Minería en México*. INEGI, México.
- INEGI 1988-1997. *Sistemas de Cuentas nacionales de México Cuenta de Bienes y Servicios*. INEGI, México.
- METMEX PEÑOLES. 1997. "Breve historia Minería contemporánea". En: *CAMIMEX, Revista de la Cámara Minera de México*, Vol. IX 5 p.(México)

- Morera Camacho, Carlos. 1998. *El capital financiero en México y la globalización límites y contradicciones*. Coed. ERAIIE-UNAM. México.
- Petras, James y Henry Veltmeyer. 2001. *Globalization Unmasked Imperialism in the 21st Century*. Zed books, Fernwood Publishing Company, Canadá.
- Pozas, María de los Ángeles. 2000. “Las empresas regiomontanas y la nueva economía global”. En: Jorge Basave (coordinador). *Empresas mexicanas ante la globalización*. Coed. Miguel Ángel Porrúa-IIE-UNAM, pp. 191-242.
- Sariego, Juan Luis, et al. 1988. *La Industria Paraestatal en México. El Estado y la Minería Mexicana, Política, Trabajo y Sociedad durante el siglo XX*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Saxe Fernández, John y Omar Núñez. 2001. “Globalización e Imperialismo: la transferencia de excedentes de América Latina”. En: John Saxe Fernández y James Petras. *Globalización, Imperialismo y Clase Social*. Lumen Humanitas. Buenos Aires
- Secretaría de Programación y Presupuesto. 1981. *La Minería en México*. México.
- Urías, Homero. 1980. “¿Quién controla la minería mexicana?” en *Comercio Exterior*, Vol. 30, No. 9 (septiembre) pp. 949-965.
- Veltmeyer, Henry. 2000. *Latinoamérica: el capital global y las perspectivas de un desarrollo alternativo*. Coed. UNESCO-UAZ-COBAEZ.
- Vidal, Gregorio. 2001. “Corporaciones, inversión extranjera y mercado externo en México”. En: Gregorio Vidal (coordinador) *México y la economía mundial. Análisis y perspectivas*. Coed. Miguel Ángel Porrúa-UAM Iztapalapa.
- Wallace Hall, Robert Bruce. 1972. “La Dinámica del Sector Minero en México 1877-1970 (Con Proyecciones a 1980)”. Tesis de Maestría El Colegio de México.

- Zapata, Francisco. 1998. "Presentación General". En: (Contreras Oscar *et al.* (Coordinadores). *Cananea, Tradición y Modernidad en una Mina Histórica*. Coed. Miguel Ángel Porrúa. El Colegio de Sonora, México, 714 p.
- Zellner, Mike. 2000. "Las mayores 100 compañías cotizadas en bolsa de América Latina". *Latin Trade* 8 (7) (Julio) pp. 55-58.

## RENTA Y COMPETENCIA CAPITALISTA: CON ESPECIAL REFERENCIA AL PETRÓLEO

Alejandro Valle Baeza<sup>1</sup>

### Introducción

En el año 2000, el rendimiento sobre activos totales de PEMEX fue: 478% antes del pago de impuestos.<sup>2</sup> Eso resultó porque la empresa obtuvo ganancias brutas de 273,550 millones de pesos, lo cual le permitió a la empresa petrolera mexicana pagar 224,211 millones de pesos como impuestos y operar con una pérdida de 20,117 millones de pesos. En promedio el rendimiento sobre activos después de impuestos es cercano a 7% para las 500 empresas estadounidenses que enlista la revista *Fortune* Dumenil y Levy,<sup>3</sup> (2001) con datos de 1997, estimaron ganancias de 172% antes de impuestos para un subsector de la economía estadounidense que excluye a empresas muy intensivas en capital.<sup>4</sup> Este subsector analizado por Dumenil y Levy, está por encima del promedio, pues las empresas de elevada composición orgánica tuvieron una tasa de ganancia baja. La rentabilidad de PEMEX es más del doble del promedio estadounidense ¿Cómo es posible ese asombroso resultado en una empresa ineficiente, plagada de corrupción? La respuesta que da la economía marxista es muy simple: porque Pemex puede obtener una renta, es decir una ganancia extraordinaria merced a que los yacimientos mexicanos no son los de menor rendimiento en el mundo. Dicha ganancia extraordinaria es la forma necesaria de operar del capi-

---

<sup>1</sup> Profesor-Investigador de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM, México.

<sup>2</sup> Cálculo basado en el Informe Anual de Pemex 2001.

<sup>3</sup> Dumenil, G. y Levy, D. "The Profit Rate: Where And How Much Did It Fall?"

<sup>4</sup> El subsector muy intensivo en capital tiene una rentabilidad muy por debajo del promedio.

talismo en ramas donde se emplean medios de producción no producibles: los yacimientos petrolíferos, de calidad diferencial y monopolizables. De manera que Pemex es particularmente atractiva para las empresas transnacionales y nacionales. Por eso es que continuamente se presiona al gobierno mexicano para que venda la empresa empleando distintos argumentos para esconder la codicia que sus ganancias despiertan. El foxismo parece muy comprometido con las empresas estadounidenses para entregarles al menos una parte de esa ganancia. Ciertamente es que los gobiernos anteriores ya caminaron parte de ese camino entregando la petroquímica con diversos artilugios; por ello el foxismo tiene que ir más lejos.

Este trabajo contribuye al estudio de la competencia capitalista analizando lo que parece ser una anomalía: la existencia de ramas que obtienen una renta: una ganancia extraordinaria relativamente estable. Las ramas rentistas se caracterizan porque emplean un medio de producción no producible, es decir algún objeto natural como la tierra cultivable, de calidad diferencial y monopolizable. La renta es mayor para aquellas empresas que producen en tierras agrícolas de mayor fertilidad o que explotan yacimientos mineros de más alta ley o pozos petroleros de más alto rendimiento. Esta correspondencia entre ganancias extraordinarias y alguna característica natural conduce fácilmente a la idea de que la renta es un regalo de la naturaleza. Basándonos en la teoría marxista del valor argumentaremos que la renta no es un regalo sino una redistribución de la plusvalía impuesta por las relaciones sociales de producción capitalistas. Además, veremos que generalmente tiene un carácter pernicioso para la acumulación; sin embargo, nacionalmente puede ser beneficiosa si la renta se logra merced a plusvalía generada en otro país. En tal situación lo que un país o grupo de países pierde otro u otros lo ganarán. Tales son los casos de la renta petrolera mexicana o la de los países del Medio Oriente. Algo semejante sucede con la renta minera: con el cobre chileno, por ejemplo.

También desarrollaremos la idea de que un pequeño aumento de los costos medios en trabajo debe, en ciertas ocasiones, originar aumentos considerablemente mayores de los precios en ramas rentistas.

Dividimos el trabajo en dos secciones una teórica y otra de análisis empírico. En la parte teórica primero plantearemos algunas definiciones que nos parecen básicas para la discusión de la renta. En segundo lugar analizaremos la renta petrolera desde el ángulo de la distribución de la plusvalía. En el apartado final de esta sección discutiremos muy brevemente la cuestión del espacio donde se origina la renta.

En la sección dedicada al análisis empírico mostraremos cómo se percibió nítidamente que la renta petrolera ha sido una redistribución de plusvalía en los EE.UU. y examinaremos datos que hacen ver la magnitud del fenómeno de la renta petrolera a escala internacional y analizaremos brevemente la relación entre comportamiento de los precios petroleros y la renta. En un apéndice veremos un ejemplo numérico que muestra el comportamiento análogo al realmente ocurrido en 1973-1974 y 1980-1982: una elevación considerable del precio ocasionado por un pequeño aumento en el tiempo de trabajo gastado en la rama petrolera y una elevación de la participación de las ganancias petroleras en las ganancias globales.

## 1. Cuestiones teóricas

### 1.1. Algunas definiciones básicas

Hoy se sigue asociando el concepto de renta a un ingreso originado por la propiedad territorial Amin y Vergo Polus (1977:22) entienden que Marx consideraba la renta un atavismo feudal.<sup>5</sup> Edith Klimovsky destaca y critica la interpretación de Phierre

---

<sup>5</sup> Samir Amin interpreta de esa manera a Marx: "Para Marx la renta es una categoría precapitalista que subsiste sólo porque el capitalismo no nace en el vacío" en (Amin, S. y Vergopocus, K. 1977. *La cuestión campesina y el capitalismo*. Ed. Nuestro Tiempo, México, p. 22.

Philippe Rey para quien la renta no puede ser una relación de producción capitalista<sup>6</sup> (Klimovsky, 1979:740). Rey afirma que no existía renta diferencial en la agricultura francesa puesto que frecuentemente las tierras más ricas eran las que pagaban las rentas más bajas Klimovsky, acertadamente según nosotros entendemos el asunto, sostiene que "no se debe identificar a la renta en el sentido propio del término con el monto efectivamente pagado al terrateniente" (Ibid.:8). Los capitalistas podrían apropiarse de una parte de la ganancia extraordinaria que constituye la renta diferencial. Ese es precisamente el meollo del asunto según lo vemos: uno de los significados más importante de la teoría de la renta para el estudio de la competencia capitalista es entender que la renta en cualquiera de sus formas es una ganancia extraordinaria relativamente permanente. Dicha superganancia puede distribuirse entre terratenientes y capitalistas, puede apropiársela el gobierno, o puede quedar íntegramente en manos de los capitalistas y seguirá siendo renta.

La renta territorial agrícola ocurre porque la producción en esa rama está sujeta a la utilización de un bien natural escaso y monopolizable. Para que la producción capitalista sea posible en los predios menos fértiles o más alejados de los mercados, es preciso que dichos predios obtengan al menos la rentabilidad media de la economía. Esa misma característica tiene, por ejemplo, la producción petrolera: los yacimientos más alejados o profundos deben redituarse a sus explotadores capitalistas una tasa normal de ganancia. Consecuentemente, los yacimientos con costos de explotación menores pueden lograr una ganancia extraordinaria. La rama petrolera, como la agrícola, debe tener rentabilidades medias superiores al promedio de la economía nacional en donde se ubique. Ese privilegio debe ser relativamente estable y es una consecuencia necesaria de la forma capitalista de organizar la producción; pues, de otra manera, los costos diferencia-

---

<sup>6</sup> Klimovsky, Edith. 1979 "Renta, Tasa de Ganancia y Valor de Cambio". *Cuadernos Agrarios* 7/8, marzo, pp. 740.

les de explotación se traducirían en desventajas permanentes para los productores menos favorecidos.

Las ramas cuya producción esté basada en un medio de producción no producible, como la tierra o los yacimientos mineros, no pueden vender a precios que oscilen alrededor de los precios de producción. Independientemente de que el capitalismo esté conformado por bondadosos capitalistas competitivos, cuyas codicias se anulan mutuamente, o por perversos capitalistas oligopolistas; dichas ramas deberán vender sus productos a precios que oscilen por encima de su precio de producción. Si hubiera  $n$  productores capaces de obtener una renta y si el productor menos eficaz fuera el  $n$ ésimo se tendría:

$$g_i > g_{i+1} > g \text{ para } i=1,2,n-1$$

$$g_n = g$$

donde  $g_i$  es la tasa de ganancia de la rama  $i$  y  $g$  es la tasa de ganancia promedio a la que podrían aspirar las ramas no rentistas. Entonces se dice que  $n-1$  productores están obteniendo una **renta diferencial**.

No hay nada que obligue a los productores menos eficaces a conformarse con una tasa de ganancia "normal". Esta clase de monopolio, como otros, puede lograr en ciertas condiciones una ganancia extraordinaria, aun para los productores de costos más elevados. En tal caso habría una **renta absoluta** y:

$$g_n > g$$

En las definiciones anteriores estaríamos considerando dentro de la ganancia cualquier pago que se hiciera por concepto de arrendamiento o los impuestos extraordinarios.

Conviene definir la renta como un excedente sobre la ganancia media. Llamemos tasa de renta  $r_i$ :

$$r_i = g_i - g$$

En las definiciones anteriores no se requiere que la productividad disminuya en la rama rentista. Por otro lado, hay que destacar la interrelación entre la ganancia extraordinaria de las ramas rentistas. La teoría marxista del valor plantea un vínculo

necesario entre los capitales que está muy lejos de la concepción contable de la ganancia sustentada en el sentido común. Para la conciencia del capitalista individual su ganancia es una adición sobre los costos.

No percibe fácilmente ni el origen ni la interdependencia de las ganancias. Esa que debía ser uno de los temas centrales de la teoría económica convencional, no lo es, al punto que no puede encontrarse una teoría de la ganancia en la ciencia económica convencional.<sup>7</sup> Sólo la economía crítica aborda el asunto de la interdependencia entre la renta y las ganancias capitalistas comunes.

## **2. Valor, precios y redistribución de plusvalor**

### *1.1. Intercambio equivalencial*

Sin tratar el tema como amerita podemos afirmar que la teoría del valor-trabajo sostiene que en conjunto los precios no deben alejarse demasiado de los que serían proporcionales al tiempo de trabajo gastado en la producción de las mercancías. Eso significa que algunas mercancías pueden tener precios muy alejados por exceso o por defecto de los precios-valor, los precios con los que se estarían intercambiando equivalentes. Estos últimos son los precios que serían proporcionales al valor. Si una mercancía ha costado un trabajo social de diez años hombre y otra clase de mercancía tiene un valor de medio año de trabajo: el precio-valor de la primera debiera ser veinte veces el precio-valor de la segunda. La teoría marxista del valor plantea que estadísticamente no pueden alejarse mucho los precios corrientes de los precios-valor. Una mercancía especial, por ejemplo una obra de arte, puede venderse a precios muy alejados de su precio-valor. Pero, a medida que el número de productos cuyos precios se alejan de los precios valor aumenta y la magnitud de la discrepancia se agranda, la reproducción capitalista se dificulta y puede incluso

---

<sup>7</sup> Véase: Obrinsky, Mark *Profit Theory & Capitalism*, University of Pennsylvania Press, Filadelfia, 1983.

interrumpirse abruptamente. Si un conjunto importante de mercancías se vende por encima de su valor, otras deberán venderse por debajo del suyo. Se fomentará la producción de las primeras y se frenará la producción de las segundas. Sin embargo, una cierta discrepancia sistemática entre valor y precio es funcional al capitalismo.

Si los precios que rigieran en la economía fueran los precios valor no habría uniformidad de las tasas de ganancia a menos que los procesos de trabajo tuvieran la misma composición orgánica del capital. Distintas composiciones orgánicas quiere decir que la producción de las distintas mercancías exige cantidades desiguales de trabajo vivo para poner a funcionar una misma cantidad de trabajo objetivado en los medios de producción. Por lo tanto, los precios reguladores de la economía no son los precios valor sino los precios de producción. Dichos precios son los centros de gravedad hacia los que los precios de mercado deben orientarse. Constituyen una desviación sistemática de los precios valor que medirían exactamente el trabajo gastado por la sociedad en las distintas mercancías.

#### *1.2. Desviaciones sistemáticas del intercambio equivalencial*

Los precios de producción suponen una sobrevaluación de los trabajos efectuados en ramas de composición orgánica de capital superior a la media y una subvaluación de los trabajos que se realicen en ramas de baja composición orgánica de capital. Para que haya uniformidad de las tasas de ganancia ramales la plusvalía global debe distribuirse en proporción al capital que cada rama posee. Dicha redistribución de plusvalor es indispensable y, en cierto grado, beneficiosa para la reproducción capitalista. Sin ese reparto sería imposible la armonía capitalista. Por ejemplo, según la revista *Fortune*, en 2001 en las empresas productoras de ropa enlistadas dentro de las 500 empresas más grandes de los EE.UU., los activos por empleado eran de 282 mil dólares y la rentabilidad con respecto a los activos era de 70%. En la producción de productos refinados del petróleo los activos por empleado eran, aproximadamente, de 1 millón 476 mil dólares, y la ren-

tabilidad de 57%. En este punto la teoría marxista y las otras no difieren: la competencia capitalista tenderá a uniformar las tasas de ganancia interramales a pesar de que haya grandes diferencias en composición orgánica de los capitales ramales. Una de las especificidades de la teoría marxista es que ella habla de transferencias de valor y plusvalor. No abordaremos aquí este aspecto para los precios de producción pero sí lo trataremos a propósito de la renta.

### *1.3. La renta como transferencia de plusvalor*

Hay otro reparto sistemático de plusvalor además de los precios de producción, el cual será, generalmente, dañino para la reproducción capitalista. Para que la producción de una rama rentista, la petrolera por ejemplo, sea posible es preciso que los productores menos eficaces obtengan la ganancia media; consecuentemente, todos los demás lograrán una rentabilidad superior a la media apropiándose de una renta diferencial. Puede ocurrir que aun los menos eficaces obtengan una rentabilidad extraordinaria; en tal caso en la rama hay renta absoluta. Si el precio de producción de la rama petrolera fuera  $p^*_k$  tendremos que el precio corriente deberá ser sistemáticamente superior a él. Si aumenta bruscamente el precio de una mercancía, como el petróleo, ello puede significar que se ha elevado el trabajo necesario para que el productor menos eficaz o productor marginal concurra al mercado. Si así fuera, como el resto de los productores obtienen una ganancia extraordinaria, el peso de la rama en la ganancia global deberá elevarse.

La existencia de ramas rentistas implica transferencias de plusvalía que no corresponden a las exigidas para obtener los precios de producción. La existencia de una renta supone una sobrevaluación del trabajo de la rama rentista y la subvaluación de los trabajos en otras ramas.

Tanto la existencia de rentas diferenciales como de renta absoluta implican, de acuerdo a la teoría marxista del valor, un descenso de la tasa de ganancia que podrían obtener los sectores no

rentistas si no hubiera renta. Las transferencias de plusvalías no son una forma figurada de hablar sino algo que se manifiesta claramente en la marcha del capitalismo. Podemos precisar dos aspectos acerca de la renta petrolera, y de todo tipo de renta: existe como una superganancia ramal en relación a la media de la economía que deberá mantenerse en el tiempo.

Cuando aumente la rentabilidad del sector rentista ocasionará un descenso de la rentabilidad en el resto de la economía. Una cuestión que falta analizar es el origen de las transferencias de plusvalía. Dicho análisis es particularmente importante para entender los efectos de la renta sobre la acumulación.

1.4. *¿Es la renta un obsequio de la naturaleza o es una sustracción de la riqueza ya creada por el trabajo?*

Los fisiócratas veían la renta de la tierra como un don de la naturaleza, como una riqueza gratuita. Una posición semejante fue la de Thomas Robert Malthus: "la cantidad de trigo que puede dar la tierra es, en última instancia, una medida exacta del descanso del trabajo que cuesta la producción de alimentos y que le concede una Providencia generosa".<sup>8</sup>

En cambio, David Ricardo planteó que la renta era una deducción del nuevo valor creado y explicó su evolución a partir de la incorporación de tierras cada vez menos fértiles. Nada más común que la alusión a las ventajas que la tierra posee sobre cualquier otra fuente de producción útil, debido al excedente que proporciona en forma de renta. Sin embargo, cuando la tierra es más abundante, más productiva y más fértil, no produce renta; solamente cuando sus energías se reducen, y cuando menos produce a cambio del trabajo es cuando una parte del producto originario de las porciones más fértiles se aparta para el pago de la renta. Es extraño que esta calidad de la tierra, que debiera conocerse como una imperfección, en comparación con los agentes

---

<sup>8</sup> Malthus, T.R. 1979. *Principios de Economía Política*, Fondo de Cultura Económica, México, 1977, p. 176.

naturales que ayudan a los fabricantes, haya sido señalada como su peculiar preeminencia.<sup>9</sup>

Marx analizó la renta del suelo y señaló que tenía un carácter "perverso" para la reproducción capitalista. La renta constituye un "privilegio del capital de una rama a costa de los intereses del capital total".<sup>10</sup> Marx corrigió el error de Ricardo de entender la renta territorial a partir de un descenso de la fertilidad y de un descenso absoluto de la productividad agrícola.<sup>11</sup>

Toda ganancia extraordinaria se hace reduciendo la porción de plusvalía del resto de los capitales. Eso es funcional para la acumulación cuando se debe a una insuficiencia de la oferta porque orienta la acumulación para reparar esa falla del mercado. La renta significa que hay una ganancia extraordinaria sin que haya defecto en la oferta. No es, pues, un "don", sino un defecto necesario del capitalismo. La obtención de renta no requiere de una productividad decreciente como afirmaba Ricardo. Supongamos que la producción agrícola se hace con una productividad homogénea de todos los productores. En dicha situación no habría renta diferencial, supongamos además que no hubiera renta absoluta. Consideremos que todas las empresas, menos una aumentan su productividad. Con ello habría renta diferencial a pesar de que la productividad promedio aumentó. Ese es el argumento de Marx en contra de la idea ricardiana de asociar la renta con el abatimiento de la productividad agrícola. Desde luego que si disminuyera la productividad media, en lugar de aumentar como supusimos, también habría renta. La diferencia entre los argumentos de Ricardo y de Marx no es que Marx abarque aquello que Ricardo no trató sino que Marx encuentra en las relaciones sociales la explicación de la renta y no en una característica natu-

---

<sup>9</sup> Ricardo, David. 1973. *Principios de Economía Política y Tributación*, Fondo de Cultura Económica, México, 1973, p. 57.

<sup>10</sup> Bartra, Armando. 1979. "La renta capitalista de la tierra", *Cuadernos Agrarios* 7/8, marzo de 1979, p. 69.

<sup>11</sup> Marx, C. sf. *Historia Crítica de las Teorías de la Plusvalía*, Ed. Quinto Sol, México, t 4, p. 209.

ral como la fertilidad. En el caso de la renta está presente entonces la gran diferencia entre la economía política como falsa ciencia comprometida con el *statuo quo* representada aquí por Malthus, ciencia en ciernes para el desarrollo del capitalismo que representa Ricardo y ciencia crítica representada por Marx que reconoce los límites del capitalismo incluso antes de que se desarrollen plenamente.

### **3. Origen nacional o foráneo de la renta**

Si los productos que causan la existencia de renta se venden domésticamente, entonces generalmente la renta implica para los sectores no rentistas una menor tasa de ganancia promedio de la que habría de acuerdo a la composición orgánica del capital y a la tasa de plusvalía vigentes. Hay que distinguir entre sectores rentistas que producen medios de producción y medios de consumo y, dentro de estos, entre bienes salario.

En el caso de que los productos elaborados en condiciones rentistas se exportaran íntegramente la superganancia provendría de plusvalía transferida desde otros países. En tal caso se ocasionaría una elevación de la tasa de rentabilidad promedio de la economía beneficiada y un descenso correspondiente de la rentabilidad en los países importadores. Es obvio que habrá situaciones intermedias entre las dos anteriores.

Si toda la renta petrolera fueran transferencias domésticas de plusvalía sus efectos positivos para la economía serían muy limitados. Probablemente sólo sería útil para favorecer un crecimiento acelerado de la rama petrolera en una situación de retraso de esa rama con respecto a las necesidades sociales. Más allá de eso sería un freno a la expansión capitalista pues se trata de una ganancia ramal extraordinaria que obliga a desligar la acumulación de la ganancia. Una de las virtudes del mercado capitalista es que logra cierta coherencia entre producción y consumo mediante la rentabilidad. Si se produce poco de una mercancía su precio deberá aumentar y habrá una ganancia extraordinaria en la rama.

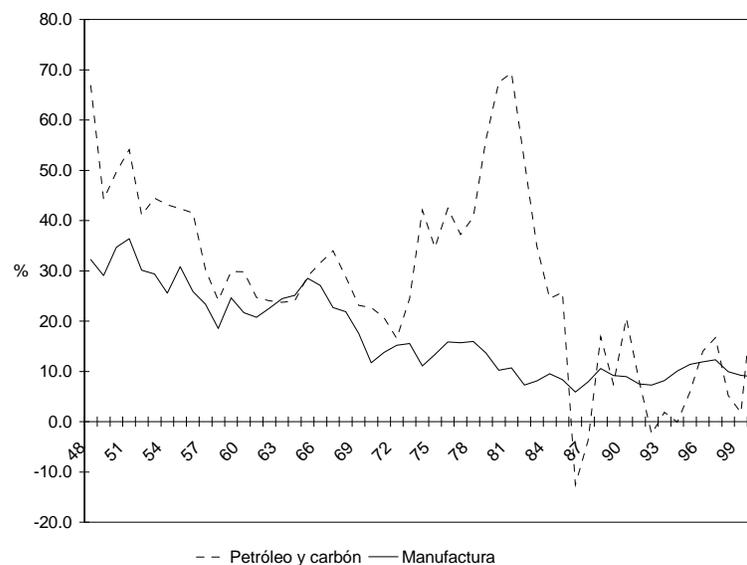
Cuando se asemejen la oferta y la demanda los precios deberán bajar y con ellos la superganancia deberá desaparecer.

La existencia de renta es una distorsión permanente en el proceso de ajuste del mercado. Pero si la renta se realiza externamente sus efectos negativos son trasladados a otros países. De ahí que sea importante tener idea del monto y el origen de cualquier renta para entender sus efectos sobre la acumulación.

#### 4. Algunas cuestiones empíricas sobre la renta

##### 4.1. La renta como ganancia extraordinaria

Gráfica 1: EE. UU., tasa de ganancia manufactura petróleo y carbón 1948-2000



Fuente: Elaboración propia con base en cálculos de ganancias corregidas por reevaluación de inventarios y ajustes de capital antes del pago sobre activos fijos netos.

La gráfica 1 muestra las tasas de ganancia de la manufactura y de la industria de petróleo y carbón en los EE.UU.<sup>121</sup>. para el periodo 1948-2000. Se observan claramente tres subperiodos. El primero abarca de 1948 a 1973 cuando la tasa de ganancia en petróleo y carbón era superior a la manufacturera aunque convergía hacia dicha tasa. Aunque se trata de ganancias antes de impuestos, la rentabilidad era muy elevada, particularmente al inicio del período, cuando fue cercana al 70% y ¡duplicaba la rentabilidad manufacturera! Es destacable que la tasa de ganancia manufacturera tiene una tendencia descendente y que prácticamente todo el tiempo la rentabilidad de petróleo y carbón está por arriba de la manufacturera pero se aproxima a ella al final del subperiodo. El segundo subperiodo se inicia en 1974 y concluye a mediados de los ochenta. Durante ese tiempo la rentabilidad de petróleo y carbón creció hasta alcanzar los niveles de 1948 y después cayó tan rápidamente como había subido hasta el nivel de la tasa de ganancia manufacturera. Si como se ha dicho en los EE.UU. se localizan los pozos marginales de mayores costos, estos dos subperiodos mostrarían la existencia de renta absoluta. El último subperiodo comprende de mediados de los años ochenta al año 2000 cuando la tasa de ganancia de petróleo y carbón oscila muy ampliamente alrededor de la tasa de ganancia manufacturera. En este último pareciera que desaparece la renta absoluta y sólo disfrutarían de renta diferencial los productores que tienen costos menores a los del productor marginal. En 1973-1974 y en 1979-1982 hubo sendos aumentos de los precios internacionales del crudo. En los EE.UU. un barril de petróleo costaba 260 dólares en 1948, en 1972 costó 246 dólares. El precio promedio de 1973 fue de 318 y de 1151 dólares para el año siguiente. De manera que el primer subperiodo está asociado con un comportamiento estable de los precios petroleros y el segundo con aumentos muy

---

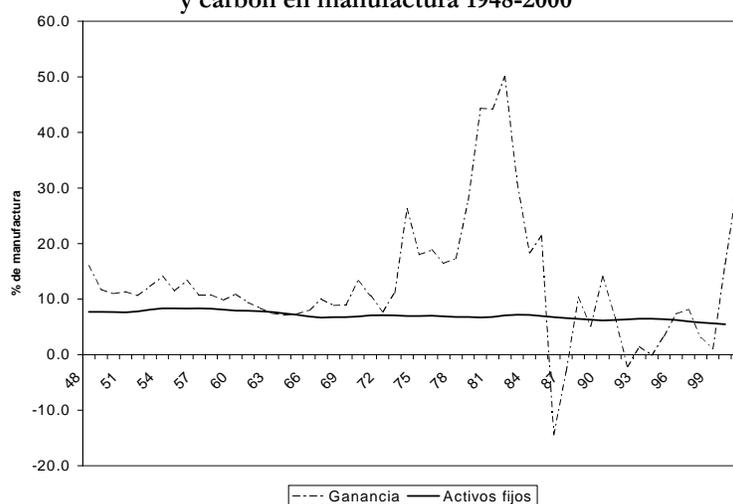
<sup>121</sup> Los datos de ganancias se obtuvieron de *Nacional Income and Product Accounts* 1985 y 2001. Los datos de acervo de capital del *Bureau of Economic Analysis* <http://www.bea.org> el 25VII02

considerables de precios. En 1982 el barril llegó a costar 3,350 dólares en EE.UU., en 34 años el precio se multiplicó por más de diez.

#### 4.2. Efectos de la renta en EE.UU.: primer acercamiento

En la Gráfica 2<sup>122</sup> puede apreciarse cómo a raíz de los aumentos de precios de 1973-1974 la participación de las ganancias de los productos de petróleo y carbón en las ganancias manufactureras estadounidenses se elevaron dramáticamente, de una cifra próxima al 10%, vigente durante los primeros veinticinco años de la Posguerra, hasta un 50% registrado en 1982. Durante 1981 la producción de derivados de petróleo y carbón logró ganancias de 36 mil 500 millones de dólares cuando las ganancias del sector manufacturero estadounidense sumaban 885 mil millones de dólares.

**Gráfica 2. Participación de ganancias y capital de petróleo y carbón en manufactura 1948-2000**



<sup>122</sup> Los datos utilizados para la gráfica son las ganancias empleadas.

"Si las ganancias petroleras más elevadas fueran una adición a las ganancias normales del resto del sector corporativo, no habría problema". Pero no es así decía *Business Week* citando al director de un despacho de investigación económica en vez de incrementar el monto de los beneficios corporativos las ganancias petroleras más altas se hacen a expensas de otras industrias.<sup>123</sup>

La descripción de la revista de negocios parece seguir un guión escrito por Marx: las ganancias extraordinarias petroleras en los EE.UU. se hicieron a costa de otros. Sin embargo, su explicación de por qué la redistribución de las ganancias, como era de esperarse tratándose de *Business Week*, no tiene nada que ver con Marx. Según la revista, para ilustrar su explicación: las aerolíneas y los fabricantes de camiones en aquel país no pudieron trasladar a sus precios los costos más elevados de los energéticos. Las empresas aéreas se enfrentaron a un mercado recientemente liberado y ferozmente competitivo y las automotrices se toparon con una demanda reducida para los glotones autos estadounidenses por los precios elevados de la gasolina. *Business Week* vió las razones superficiales para que no trasladen muchas ramas los precios petroleros más elevados. Si esas ramas lograran trasladar a sus precios los costos petroleros más elevados, eso no convertiría las ganancias petroleras en una adición a la riqueza social. La razón profunda de que cualquier tasa de ganancia extraordinaria exija una disminución de la rentabilidad en el resto de la economía es que el modelo capitalista está obligado a medir la riqueza social de acuerdo al tiempo de trabajo gastado en la producción. Esa es una premisa de la teoría marxista del valor, y una de sus conclusiones es que toda superganancia tiene como contraparte una disminución de la ganancia de los demás socios capitalistas. Dicha superganancia no puede eliminarse aumentando la tasa de explotación porque ello beneficiaría a todos los capitales igualmente.

---

<sup>123</sup> *Business Week* op. cit., énfasis nuestro.

Una ganancia extraordinaria que no se deba a una demanda superior a la oferta entorpece la acumulación capitalista. Las cifras estadounidenses muestran claramente la importancia del fenómeno de la renta: una rama que posee el 7% del capital se puede apropiar del 50% de las ganancias. Tan enorme redistribución de plusvalor se dió en condiciones tales que no podía ser un “regalo de la naturaleza”, como afirmó Malthus, sino una deducción de las ganancias de otras ramas, como *Business Week* describió. Esta aproximación al entendimiento de la renta mediante las ganancias petroleras en los EE.UU. debe considerar algo que hemos dejado de lado hasta ahora: el sector externo.

#### 4.3. Efectos de la renta: segunda aproximación

Las ganancias petroleras que aparecen en las cuentas nacionales tienen errores porque las ganancias provenientes del exterior no están desglosadas como las cifras domésticas. Según un artículo de *Business Week*<sup>124</sup> la industria petrolera estadounidense obtenía en el exterior un 30 % más de ganancias sobre lo que aparecía en las estadísticas convencionales. El sector externo plantea otra escala para el problema de la renta si se analizan las posibles transferencias de plusvalía a otros países. Los impuestos percibidos, por las ventas petroleras, por la Organización de Países Exportadores de Petróleo, OPEP, eran de poco más de 5 mil millones de dólares en 1967, 11 mil millones de dólares para 1970 y ¡87 mil millones para 1974! Entre 1963 y 1980 dichos impuestos se multiplicaron 917 veces.<sup>125</sup> No todos esos impuestos constituyen renta petrolera, pues no podemos cuantificar los costos sociales que se están cubriendo con ellos, ni podemos estimar las ganancias extraordinarias obtenidas por las compañías petroleras que ope-

---

<sup>124</sup> *Business Week*.1980. “The implications of oil company profits” *Business Week*, agosto 18 de 1980 Reimpreso en *Introductory Macroeconomics*, Mc Clelland ed, Cornell University Press, Ithaca y Londres, 1981, pp. 168-170.

<sup>125</sup> Los datos provienen de Colmenares, Francisco 1989. PEMEX: Crisis y reestructuración. Tesis doctoral, Facultad de Economía, UNAM, México, diciembre de 1989.

ran en los países que forman la OPEP. De cualquier manera la cifra da una idea de la importancia de la renta petrolera a escala mundial. En el cuadro 1 comparamos los impuestos obtenidos por la OPEP con las ganancias de toda la economía estadounidense. Los impuestos obtenidos por la OPEP representaban un vigésimo de las ganancias de las corporaciones en EE.UU. durante 1963, ambas cantidades se vuelven del mismo orden de magnitud hacia fines de los setentas.

**Cuadro 1. Comparación entre impuestos obtenidos por la OPEP por ventas de petróleo y las ganancias corporativas en los EE.UU. 1963-1983**

Año	Impuestos	Ganancias
	OPEP	
EE.UU.	(miles de millones de dólares)	
1963	30	636
1964	35	707
1965	39	813
1966	45	866
1967	52	841
1968	59	907
1969	64	874
1970	75	747
1971	110	871
1972	137	1,007
1973	228	1,133
1974	872	1,017
1975	924	1,176
1976	1,079	1,452
1977	1,225	1,748
1978	1,143	1,972
1979	1,926	2,001
1980	2,750	1,772
1981	2,477	1,880
1982	1,929	1,500
1983	1,539	2,137

Fuente: Elaboración propia con datos de Colmenares, Fco. *op cit*

Es obvia la relevancia que tiene la renta petrolera para el estudio de la competencia capitalista. Si los impuestos percibidos por los gobiernos miembros de la OPEP son una estimación aceptable del volumen de la renta captada por esos países, su magnitud es comparable al volumen de las ganancias percibidas por la mayor potencia capitalista de nuestros días. En 1980 la OPEP recabó como impuestos ¡275 mil millones de dólares!

cuando las ganancias de las corporaciones en los EE.UU. sumaban 177 mil millones de dólares. Aunque hubiera sido la renta la mitad de los impuestos cobrados por los gobiernos estamos hablando de una porción de la riqueza muy considerable de la cual depende en buena medida la marcha del capitalismo. La renta de la que se apropien los gobiernos de los países exportadores de petróleo y la plusvalía transferida desde los Estados Unidos son magnitudes bien distintas pues ese país no es el único importador de petróleo. Una parte de la renta la envían las compañías petroleras estadounidenses a sus matrices, pero otra sale de ese país y será pagada como impuestos a los gobiernos o formarán parte de las ganancias extraordinarias de las compañías no estadounidenses. El efecto neto de todo esto sobre una economía nacional resulta muy difícil de estimar. No obstante, si consideramos, por ejemplo, la economía estadounidense durante el período 1973-1982, cuando creció enormemente la participación de las ganancias de petróleo y carbón y la economía estadounidense tuvo dos crisis económicas, es casi seguro que la renta petrolera significó una carga para la economía de ese país.

#### *4.4. Variaciones de precios y renta*

Una característica muy importante de las ramas rentistas es la peculiar asociación entre aumento de los costos de producción y participación de la rama en la plusvalía global. En una rama común, si aumentaran sus costos promedio no tendría por qué crecer la porción de plusvalía apropiada por ella; a menos que variara su participación en el capital global. Si aumentaran los costos de producción de la rama  $k$  y no variara su participación en el capital total, podría incluso disminuir su porción de las ganancias totales por el efecto que pudiera tener sobre la tasa general de ganancia.

En cambio, una rama rentista como la petrolera debe aumentar su participación en la plusvalía global cuando se eleven los costos medios en razón de que aumentaran los costos del productor menos eficaz. Ya mencionamos que en 1973-1974 y en 1979-1982 hubo sendos aumentos de los precios internacionales del

crudo. Estos pasaron de 246 dólares por barril en 1972, hasta alcanzar los 3350 dólares en 1982 en los EE.UU.

En una aplicación de la teoría marxista de la renta Cyrus Bina<sup>126</sup> concluye que durante la crisis de 1974-1975 se dió el aumento de los costos de producción del productor marginal y ello originó los espectaculares aumentos de precios. En los EE.UU. se localizaban los pozos menos productivos. La producción promedio por pozo en ese país, a fines de 1960, era de 17 barriles diarios, mientras que en Irán ¡la producción promedio era de 11,838 barriles/día!<sup>127</sup> El costo promedio de encontrar y desarrollar (extracción en pozos ya descubiertos) un barril de petróleo en los EE.UU. durante 1974-1978 era de 406 dólares. En el Medio Oriente eso mismo costaba 12 centavos de dólar. Parece no haber duda que en los EE.UU. se encontraban los productores marginales.

Los costos de exploración y desarrollo, extracción en pozos ya descubiertos en los EE.UU. tuvieron incrementos notabilísimos: los costos totales de capital por barril se incrementaron 5% entre 1966 y 1970; en cambio durante 1971-1974 dichos costos se incrementaron 211%. En el cuadro 2 se muestran los costos medios de perforación por pozo en los Estados Unidos:

**Cuadro 2. Estados Unidos, costos medios de perforación por pozo, 1970-1998 (en miles de dólares)**

Año	Costo promedio	Año	Costo promedio
1970	95	1990	384
1975	178	1993	427
1980	368	1994	483
1981	454	1995	513
1982	514	1996	496
1983	372	1997	604
1984	326	1998	769

Fuente: Elaboración propia con datos de US. *Department of Commerce Statistical Abstract* 1987 y 2000.

<sup>126</sup> Bin Cyrus, 1981a. *The 368 Economics of the Oil Crisis*, The Merlin Press, Londres, 1985.

<sup>127</sup> Ibid, p. 112.

Es clara la coincidencia entre las variaciones de los costos promedio en los EE.UU. y los cambios en los precios del crudo durante 1973-1975 y 1979-1980. También se observa la coincidencia entre disminuciones o estabilidad de precios y el comportamiento de los costos de extracción en EE.UU. hasta antes de 1997. Sin embargo, en 1997 y 1998 se vuelven a dar considerables incrementos en los costos pero hubo una disminución notable de precios ya que durante 1998 el precio promedio en EE.UU. anduvo cerca de 10 dólares por barril ¿Cuál es la diferencia que explica ese comportamiento? En el apéndice puede verse una ilustración numérica de lo que pudo ocurrir en 1973-1974 y 1980-1982: un aumento pequeño de los costos medios de la industria por un aumento considerable de costos del productor marginal debe ocasionar un gran aumento de precios y del volumen de renta. Eso ocurrió en dos ocasiones ¿por qué no ocurrió en la tercera?, ¿por qué la tasa de renta subió entonces con retraso pues ocurrió durante 1998 y 1999?

No es sencillo modificar la estructura de costos de la industria rentista. Si las ramas no rentistas necesitan defenderse de la exacción que significa la renta, la vía más expedita es reduciendo la demanda. De esa manera se reduciría el monto del capital que percibe renta y, con él, el volumen de renta aunque la tasa de renta no se modificase. Al reducirse la demanda, la oferta de petróleo puede satisfacerse con los productores más eficientes. Dicha situación no se logra de manera automática e inmediata. Aun sin considerar los problemas políticos, la maximización de la ganancia de los productores más eficaces no es necesariamente que ellos satisfagan toda la demanda. Este problema debe plantearse en toda su complejidad y no podemos hacerlo por ahora.

### **5. Conclusiones**

La teoría marxista de la renta parece ser una teoría muy útil para comprender la magnitud del fenómeno rentista y las consecuencias de la renta petrolera para la reproducción global del capitalismo.

En primer lugar, la comprensión de la renta como una redistribución de plusvalía y no como creación gratuita de riqueza, lleva a que las fuerzas progresistas puedan plantear otras acciones económicas que las que el mercado capitalista implantaría. Por ejemplo, en México en la medida que la renta petrolera se genere internamente se estará frenando la acumulación en otras ramas. O si se privatizan las ramas rentistas como la petrolera y tal como ocurrió en Argentina a favor de empresas extranjeras, la renta que hoy obtiene el gobierno podría tener un efecto negativo para la acumulación capitalista en México. En segundo lugar, hay que destacar que la cuestión de la renta petrolera evidencia los defectos del mercado. Una de las supuestas bondades del capitalismo es la adecuación automática de la producción a la demanda: si la demanda supera a la oferta, los precios deberían subir y con ellos la ganancia. Posteriormente, la acumulación reorientaría el trabajo social para satisfacer la demanda. Un funcionamiento simétrico al anterior serviría para eliminar una oferta excedente. La renta en general plantea que el capitalismo desde sus orígenes no pudo funcionar basándose únicamente en ese mecanismo puesto que debe haber en la marcha normal de la economía ramas con ganancias extraordinarias no ocasionadas por una demanda excesiva. La competencia capitalista es un mecanismo intrínsecamente defectuoso.

En tercer sitio, las evidencias empíricas muestran que la teoría de la renta ofrece una buena explicación tanto de los mecanismos básicos que han impulsado los precios del petróleo a la alza; como de la magnitud enorme y el signo de la redistribución de plusvalía que ha significado la renta. Ilustramos el fenómeno rentista con lo ocurrido en los EE.UU., país donde se dieron los aumentos de costos que debieron modificar la renta a escala internacional. También puede apreciarse en aquel país la magnitud aproximada de la redistribución de plusvalía. En un lapso muy corto se cuadruplicó la participación de las ganancias de los productos de petróleo y carbón en las ganancias manufactureras. Después, con la reducción de la demanda, se abatió dicha parti-

cipación pero permanecía hasta 1985 en un 20%, el doble de lo que había sido durante los primeros veinticinco años de la posguerra.

La renta petrolera en México no la analizamos. Hay dos trabajos que tratan aspectos claves precios de los petrolíferos y de la renta.<sup>12</sup> En uno de ellos, A. Rojas (1990) hace una estimación del monto de la renta petrolera que arroja 8 mil millones de dólares en 1983,<sup>13</sup> cifra nada despreciable para el tamaño de la economía mexicana. Esperamos que este trabajo contribuya a los estudios que están realizándose sobre el tema en México.

## 6. Apéndice

Un ejemplo numérico.

A continuación se ilustra el efecto que puede tener para la distribución de la plusvalía un aumento de los costos individuales del productor marginal en una industria rentista.

Supongamos una economía que produce dos mercancías, la mercancía uno requiere un medio de producción natural, escaso y monopolizable. La segunda no. Consideremos que cada sector alberga dos clases distintas de productores unos más eficaces que otros.

Supongamos que todo el capital se avanza y que es circulante. Referimos todos los precios a la mercancía 2 y la tasa salarial es:

$$w=05 \quad (1)$$

Especifiquemos las ecuaciones de precios para las distintas mercancías así:

Sector rentista:

$x_3$

$$(1+g_0)(02 \cdot x_0 p_1 + 03 \cdot x_0 p_2 + 05 \cdot x_0 w) = x_0 p_1 \quad (2)$$

$$(1+g_1)(03 \cdot x_1 \cdot p_1 + 03 \cdot x_1 \cdot p_2 + 06 \cdot x_1 \cdot w) = x_1 \cdot p_1 \quad (2')$$

---

<sup>12</sup> Colmenares C. Francisco, *PEMEX: crisis y reestructuración* tesis doctoral, DPFE, UNAM, 1989 y Rojas N. Antonio, *Renta petrolera y reestructuración industrial*, tesis doctoral DPFE, UNAM México, 1990.

<sup>13</sup> Rojas N. A. *op. cit.* Cap. III pp. 15.

Sector no rentista:

$$(1+g_2)(0125 \cdot x_2 \cdot p_1 + 025 \cdot x_2 \cdot p_2 + 05 \cdot x_2 \cdot w) = x_2 \cdot p_2 \quad (3)$$

$$(1+g_3)(0125 \cdot x_3 \cdot p_1 + 025 \cdot x_3 \cdot p_2 + 0625 \cdot x_3 \cdot w) = x_3 \cdot p_2 \quad (3')$$

$g_i$  es la tasa de rentabilidad del subsector  $i$ ,  $i=0,1$  constituyen el sector rentista e  $i=2,3$  el no rentista  $x_i$  son las cantidades producidas en cada subsector. Si suponemos los siguientes valores:

$$p_2 = 1 \quad (4)$$

$$x_0 = 10 \quad (5)$$

$$x_1 = 0 \quad (6)$$

$$x_2 = 8 \quad (7)$$

$$x_3 = 8 \quad (8)$$

tendremos los siguientes resultados:

$$p_1 = 1156$$

$$p_2 = 1000$$

$$g_0 = 480$$

$$g_2 = 552$$

$$g_3 = 414$$

Para estos resultados estamos considerando que no hay renta pues el sector rentista está compuesto sólo por productores de la misma eficacia ( $x_1 = 0$ ),  $g_0$  es la tasa media de la economía o lo que es lo mismo el subsector 0 está vendiendo a su precio de producción. El sector no rentista en su conjunto obtendría esa tasa de ganancia, esa es otra expresión necesaria:

$$(1+g_0)(0125 \cdot p_1 \cdot (x_2+x_3) + 025 \cdot p_2 \cdot (x_2+x_3) + 05 \cdot x_2 \cdot w + 0625 \cdot x_3 \cdot w) = p_2(x_2+x_3) \quad (9)$$

la tasa media de la economía es 48% y los dos subsectores no rentistas estarán obteniendo 552% y 414% como tasas de ganancia de acuerdo a sus condiciones particulares de producción.

Ahora imaginemos que para satisfacer el crecimiento de la economía debe ampliarse la producción de la mercancía 1 de 10 a 11 unidades, y que dicha ampliación se hace incorporando unidades del bien natural que implican un mayor cantidad de trabajo por unidad de producto. En el modelo que planteamos antes te-

nemos que hacer  $x_1=1$  para incluir el subsector que produce en las peores condiciones y considerar que el sector 2 igualará la tasa de ganancia del mismo. Sustituyendo con 6' y 9' a 6 y 9.

$$x_1=1 \quad (6')$$

$$(1+g_0)(0125 \cdot p_1 \cdot (x_2+x_3)+025 \cdot p_2 \cdot (x_2+x_3)+05 \cdot x_2 \cdot w+0625 \cdot x_3 \cdot w) = p_2(x_2+x_3) \quad (9')$$

$$p_1 = 1453$$

$$p_2 = 1000$$

$$g_0 = 739$$

$$g_1 = 403$$

$$g_2 = 467$$

$$g_3 = 344$$

Como puede apreciarse de los resultados anteriores, los precios del sector 1 tendrían que subir drásticamente: hubo un aumento del valor unitario de ambas mercancías, pero la mercancía 1 debió aumentar más su valor que la 2. Pero, ahora el trabajo gastado en la producción de la mercancía 1 debe ser reconocido como si fuera de rendimiento medio; en consecuencia, el trabajo desarrollado en las condiciones más favorables debe ser sobreevaluado en la economía. Ello sólo es posible si otros trabajos son subvaluados. Ambas cosas se reflejan en las tasas de ganancia individuales y en la promedio. La tasa media de la economía debería caer por dos causas: a) la composición orgánica del capital aumenta porque se elevó el valor de los medios de producción; y b) la tasa de plusvalía disminuye porque mantuvimos la tasa de salario nominal constante a pesar del aumento en el valor de ambas mercancías. Pero además de lo anterior hay un efecto de redistribución de plusvalor del sector dos al sector uno que abate la tasa media de los sectores no rentistas. La tasa media de la economía debiera estar por encima de 47%.<sup>14</sup> Con la redistribución favorable a los sectores rentistas, la tasa media del resto de los sectores sería de 40% aproximadamente, la misma que obtendría

---

<sup>14</sup> Si suponemos que ambos sectores obtienen la tasa media de ganancia ésta sería de 473%.

el productor menos eficaz del sector rentista. Es destacable que a pesar de la disminución de la tasa media de ganancia; el subsector productor de la mercancía 1 más productivo podría obtener un considerable aumento de su rentabilidad que pasaría de 48% a ¡739%! Ello ilustra bien como un aumento pequeño de los costos medios de una rama rentista exige una elevación considerable de los precios; y por otro lado nos muestra el efecto de un incremento considerable de la ganancia ramal originado por el mismo aumento de valor y la necesidad capitalista de organizar la producción basándose en la uniformidad de la tasa de ganancia.

Teoría de la Renta  
y Recursos Naturales  
Corrección de Estilo: Dante Ariel Ayala Ortiz  
y Salvador Bravo González  
Diseño de Portada: Aspacia García Olivares  
Edición: Gloria Villa Hernández  
Se terminó de imprimir en el mes de noviembre de 2003  
en los talleres de Impresos América S.A.  
Tiraje: 500 ejemplares