

Bibliografía

EL DIA EN QUE TODOS DEJARON DE COMPRAR

“Adam Smith”, *Supermoney*, Ediciones Grijalbo, Barcelona, 1975, 350 páginas.

Si el lector busca en *Supermoney* una explicación satisfactoria acerca de la inflación o de los comportamientos a veces aparentemente inexplicables de los mercados de capitales, no encontrará nada que se le parezca. Superficial hasta el hartazgo, contiene —no obstante— muchos relatos que son de una claridad meridiana en lo que respecta a la exposición de los fenómenos. No hay que insistir en buscar en este libro una lógica. Simplemente, hay que divertirse siguiendo el relato, porque —sin rebasar ese nivel— logra exponer los aspectos menos sospechados o más insólitos de los fenómenos que describe. Al leerlo hay que tener en cuenta que, como el libro es un verdadero exponente de la mentalidad mercantil norteamericana, las explicaciones deberían empezar precisamente allí donde termina el relato.

El autor, que desde *The money game* adoptó el seudónimo de “Adam Smith”, empieza recordando con cierta nostalgia que antes el mercado de capitales se comportaba con fluidez y “honestidad”, y los precios tenían un punto de referencia indiscutible, que desapareció con la crisis de

1969-70, la mayor que se haya desatado en Estados Unidos desde 1929. La afiebrada especulación desembocó en una caída espectacular de los precios y a mucha gente no le quedó otro camino que empapelar su cuarto de baño con las acciones que hasta hacía pocos días constituían su capital máspreciado. Azorados, los perjudicados buscaron respuestas satisfactorias, pero había quienes sostenían que el público no puede aspirar a entender ciertas cosas, o que la crisis se debía a Nixon. Casi todos los pequeños y medianos inversores confiaban en los conocimientos de su propio agente de bolsa, aunque bajo su tutela hubieran soportado grandes pérdidas. Otros, a pesar de la caída de los precios, no querían retirarse: “si no pudiera ver en el periódico cómo suben mis acciones, lo echaría de menos. Parte de lo que disfruto en la vida, desaparecería”.

La “supermoneda” que le da el título al libro es, según el autor, “el verdadero dinero del país”. “La gente sabe, por instinto, que no se hará rica trabajando a cambio de un salario”. Por eso se orienta hacia la bolsa, donde reside la “supermoneda”. Y “las formas más puras de supermoneda son las grandes compañías”. ¿Cómo llegar a la “supermoneda”? “Adam Smith” lo describe cándidamente: “Mi abuelo y el tío Harry estaban asociados. Reunieron su dinero y tío Harry lo convirtió en una sociedad mercantil, y allí tuvo el valor que quisiera darle cualquier comprador privado. Pero tío Harry lo vendió a Ely Lilly, o a IBM, o a Xerox, o a

Coca-Cola, y ahora, la rama familiar del tío Harry es *rica* y recurre a la *supermoneda* (acciones en IBM o en Coca-Cola) cada vez que quiere un nuevo yate”.¹ O sea, que la forma más directa de llegar a la “supermoneda” consiste en vender las acciones de la empresa familiar al público o a las grandes corporaciones. Ahora bien, la multiplicación de la “supermoneda” aumenta la distancia entre los asalariados y los que detentan comúnmente el capital. Como la “supermoneda” escapa a la legislación impositiva, tratar de reformarla equivaldría a modificar la noción de riqueza en Estados Unidos y la propia naturaleza de los *trusts*. “De modo que, por ahora, la supermoneda seguirá vivita y coleando.”

“Adam Smith” inventa un ejemplo esclarecedor: hay dos médicos pediatras que ganan unos 100 000 dólares anuales. Crean la sociedad “Pediatricians, Inc.” A través del suscriptor, venden las acciones al público con una ganancia del 3 000% y sus acciones tienen un valor total de 1 500 000 dólares: “han pasado a formar parte de la clase supermoneda”. “La diferencia de 1 490 000 dólares [con respecto a su capital real, 10 000 dólares] es dinero nuevo para la economía, como si lo hubiera impreso la Casa de la Moneda y, por consiguiente, debería incluirse en los cálculos sobre la circulación fiduciaria”. El autor va a seguir hasta el final del libro buscando explicaciones norteamericanas a la inflación, tales como Nixon o que usted, a lo mejor, no pagó sus impuestos. Pero, en el párrafo citado, ¿no queda en claro que la inflación puede surgir del poder de las corporaciones?

En la sociedad hay muchas personas que tienen problemas para ganar dinero “porque están lamentablemente educadas o por carecer de motivación, o porque no pueden llegar allí donde han de ir. . .” Luego, hay la inmensa mayoría, los que viven del trabajo y obtienen pequeños ahorros. Y, finalmente, están los impávidos poseedores de “supermoneda”. Las leyes norteamericanas protegen a los poseedores de la moneda vulgar y de la “supermoneda”, pero en 1970 la estructura monetaria crujió y se desembocó en una gran falta de liquidez. Fue “aquel fin de semana en que los Estados Unidos casi se quedaron sin dinero”.

Sucedió en junio de 1970. Las tasas de interés eran las más altas en un siglo. El público decía que “nadie se había tomado la molestia de financiar la guerra de Vietnam”, que no se pagaban impuestos adicionales para costearla, o que existía una “psicosis inflacionista”. El autor indica que en 1964 las demandas de crédito para negocios o para financiar los gastos estatales comenzaron a incrementarse. En 1965 las sociedades ya pedían prestado el doble de lo que habían pedido en 1960. El Estado aumentó su demanda de crédito 40% y los consumidores solicitaron un 72% más de préstamos. Pero el producto nacional bruto sólo se había incrementado 36% en el período y los ahorros individuales habían crecido apenas 40%. En 1966, la Reserva Federal empezó a restringir el abastecimiento de dinero, pero los particulares siguieron pidiendo créditos. Cuando las empresas no podían obtenerlos en Estados Unidos, recurrían al eurodólar. La Reserva Federal bloqueó, también, los préstamos en eurodólares. Entonces, las compañías empezaron a emitir pagarés a corto plazo en grandes cantidades. Los pagarés eran adquiridos por compañías financieras que cobraban altos intereses.

En junio de 1970, la más grande empresa ferroviaria de Estados Unidos, la Penn Central, no podía pagar o hacer circular sus letras vencidas y la deuda alcanzaba a 200 millones de dólares. La Penn Central tuvo que declarar la quiebra, pero —además— había muchas otras sociedades al borde del abismo. Apareció el peligro de una serie de quiebras en cadena, que nadie sabe dónde hubieran terminado. Finalmente, la Reserva Federal, aunque no impidió el derrumbe de la Penn Central, dio los créditos necesarios para evitar las otras quiebras. La afluencia de nuevo dinero hizo bajar la tasa de interés.

En el mercado bursátil las transacciones eran tan numerosas que los agentes y corredores perdieron el control del papeleo y hubo que recurrir a las computadoras, que no siempre resolvían el problema. Pero la cuestión de fondo es que los títulos se iban a pique, porque las empresas, acuciadas por la falta de dinero y el vencimiento de sus pagarés, vendían sus carteras de acciones. A medida que las empresas quedaban rezagadas en sus requerimientos de capital porque habían adquirido títulos que ahora estaban en baja, debían suspender sus transacciones en la Bolsa de Nueva York. Hubo que encontrar gente dispuesta a hacerse cargo de las empresas que hacían agua.

En medio del atolladero, muchos trataron de buscar dónde estaban los responsables de la crisis. El autor señala que, durante el período de alza de los precios, cualquier acción elevaba su cotización de 5 a 50. Cualquier negocio era bueno: cadenas de asilos geriátricos o de pollos asados. Los precios de las acciones de cada uno de esos negocios se iban a las nubes y todo el mundo especulaba. “Adam Smith” recuerda a Keynes: la bolsa es un juego de salón “que consiste en moverse al son de la música en medio de unas sillas a las que correrá el participante cuando pare la música, quedando siempre uno sin asiento. Es un pasatiempo en el cual el victorioso es aquel que logra sentarse ni antes ni después del otro, el que se queda sentado antes de que acabe la música”.²

Empero, se insistía en buscar la explicación de todo en la mecánica de la bolsa. “Adam Smith” efectuó una indagación entre la moderna generación de corredores de bolsa y descubrió que todo el mundo había quedado extasiado frente al alza de determinado paquete de acciones, pero no había tratado de averiguar lo que pasaba “en Vietnam o en Camboya, en la Reserva Federal, en Washington o en el mundo entero”. Muchos creyeron que esos profesionales eran los causantes del desastre en el mercado de valores. Otra teoría, también ensayada por el autor, es que los causantes fueron los fondos de inversión, que estuvieron en la cresta de la ola de las alzas y también fueron de los primeros en las grandes bajas.

La investigación de “Adam Smith” descubrió también que muchos agentes de bolsa consiguieron prosperar mientras sus clientes perdían hasta la camisa. Pero también las firmas de corredores pasaban grandes apuros, en cuyo caso tenían que

1. El subrayado es del original.

2. *Teoría general del empleo, el interés y el dinero.*

fusionarse con otras en condiciones muy desfavorables. "Adam Smith" cuenta el caso de Seymour, un prestigioso corredor de bolsa que perdió 10 millones de dólares en una gran operación de arbitraje. Entonces, Seymour invirtió el dinero que le quedaba "en una ducha vaginal llamada Cupid's Quiver (Escalofrío de Cupido)... La empresa McKesson y Robins asumió la patente y Seymour salió de nuevo a flote".

Por último, "Adam Smith" relata su propio caso: cómo participó en la compra de un banco suizo que se fue a pique después de haber perdido casi 40 millones de dólares. Era la época en que los bancos norteamericanos buscaban la manera de crear bancos en Europa para hacer grandes negocios con los eurodólares. El banco suizo había sido creado por un aventurero que hizo su fortuna especulando en la bolsa, y que convenció a un norteamericano para que empleara 600 000 dólares en organizar el banco, que quedó bajo la dirección del aventurero. El banco especulaba con mercancías y cambios de moneda y logró, en dos años, multiplicar por diez sus recursos. Primero, se lanzó a una especulación con plata; después, a otra con libras esterlinas, y finalmente, a una última, decisiva, con cacao. En medio de ese proceso, se consiguió que un banco californiano adquiriera al banco suizo, pero como la especulación seguía a cargo del director y de otros aventureros, el desastre final fue inevitable. El banco, con un capital de 9 millones de dólares, había comprado contratos de cacao por un valor de 153 millones de dólares y, acto seguido, el precio del cacao empezó a bajar. Fue el primer banco suizo que se declaró en bancarrota. La casa matriz de California se presentó ante la Comisión Bancaria suiza con sede en Berna y propuso un plan para reembolsar a los depositarios y acreedores, que fue aceptado por la Comisión, deseosa de salvar la buena reputación de los bancos suizos. El director y algunos funcionarios terminaron con sus huesos en la cárcel.³ "Adam Smith" intentó entablar un juicio al banco californiano para recuperar su capital, pero su abogado lo disuadió: "Nosotros representamos al mayor de los bancos de Nueva York y tú quieres llevar a los tribunales al mayor de los bancos de la costa oeste. Ambos bancos trabajan estrechamente juntos. Nuestro banco de Nueva York paga muchas de nuestras facturas y no le gustaría en absoluto vernos metidos en esto. Lo siento, chico, pero tendrás que largarte con la música a otra parte."

Del episodio del banco, que ocupa el capítulo 4 de la parte III del libro, "Adam Smith" trata de extraer una filosofía del gran descalabro de la bolsa en 1970, que él sufrió en carne propia. Hay que reconocer que "Adam Smith" es muy consecuente. Para hacerlo recurrió a Benjamín Graham, decano del análisis bursátil y aficionado a los clásicos, hasta el punto que insertó en su libro *Security Analysis* una prolija cita en latín extraída del *Ars Poetica*, de Horacio: "Muchos de los que ahora caen serán restaurados y caerán los que hoy son honrados", que, como se ve, parece una sumaria descripción de los avatares del juego de bolsa. La aparición de Graham lleva a "Adam Smith" a una indagación acerca de los métodos y la filosofía empleada por los grandes corredores de bolsa y analistas, y es en ese

capítulo donde empiezan a despuntar reflexiones que exceden el contenido anecdótico de la obra. Lo que se pierde en humor se gana en sustancia. Para "Adam Smith", Graham pudo ser grande porque vivió en otra época: la época del "triumfo de la Norteamérica media; parece como si hubiese ocurrido en otro país y no en el que pasó por la guerra de Vietnam y experimentó cambios de moralidad, disturbios estudiantiles y la aparición de una burocracia militar-industrial". Las teorías de Graham, estudiadas sin el menor afecto por posteriores generaciones de analistas, parten de un simple y contundente principio: "Para ganar, lo primero que necesitas es no perder".

Graham creía sutilmente en la aplicación de la "teoría de los juegos" a la bolsa. Bajo esa óptica, un mercado de valores sería lo que esa teoría califica de "cero", como resultado del juego entre dos personas: más simplemente, uno gana lo que el otro pierde. "Adam Smith", en cambio, es obstinado según su propia experiencia: "una compañía valía 20 millones de dólares cuando era pequeña y 600 millones cuando había crecido. No era necesario que alguien tuviera que perder para poder ganar yo". Se entiende que Graham, a su manera, era un clásico. Un clásico entre los mercachifles, pero un clásico al fin. "Adam Smith" percibe esa diferencia: "ahora comprenderán ustedes por qué las obras de Benjamín Graham no se vendieron como *De la nada a millonario* y otros libros por el estilo". Algún discípulo suyo, desencantado de los nuevos tiempos, usó la ingenuidad clásica de Graham para alimentar la ingenuidad pragmática típica del buen muchacho norteamericano: "Consultaba todos los días la lista de las nuevas acciones en baja. Mira las del acero: nadie las quiere. ¿Van a hundirse? ¿Cómo puede quedarse sin industria del acero un país industrial?"

En la última parte del libro ("¿Ha estallado el sistema?"), "Adam Smith" observa que las corporaciones algo tienen que ver con todo este desbarajuste. Su razonamiento es, más o menos, el siguiente: Nunca la cosa fue así. No siempre se buscaba incrementar los ingresos de cualquier manera. Antes, a los gerentes les gustaba acumular dinero en efectivo, en previsión de años difíciles. Pero la cosa cambió gradualmente. La legislación empezó a permitir los refugios para impuestos, los créditos a la inversión, los métodos de depreciación para los balances malos. Los sindicatos obreros no hicieron más caso de las cifras que presentaban las empresas y hacían sus propias propuestas. En respuesta, las corporaciones aumentaban los precios. Y así se desató la inflación. La corporación también descubrió que, cuanto más pedía prestado, mayores eran las ganancias y más alto se cotizaban las acciones. Estos procedimientos fueron comunes en los últimos años de la década del 60. Un miembro del Consejo de Principios de Contabilidad le abrió su corazón al autor del libro y le confesó: "al público le importa un bledo que se haga trampa en la contabilidad. El público es codicioso: dale dos años de buen mercado y volverá".

El tiempo del inversor individual ha pasado de moda. Ahora, la mayor parte de los valores proceden de la conversión de empresas familiares en "supermoneda", mientras las empresas quedan en manos de los *trusts*. En cuanto a los analistas bursátiles, igual pueden acertar que equivocarse. Cuando el mercado estaba en baja, muchos reflexionaron: "¿por qué pagar a un profesional si ha de perder uno el 40

3. La historia del director del banco suizo, Paul Erdman, se encuentra en Paul E. Erdman, *Operación mil millones de dólares*, Grijalbo, 1974.

por ciento de su dinero?” La desazón por las pérdidas y el creciente riesgo de la inversión bursátil alentaron una nueva alienación: la cuantificación del riesgo. “Beta” es la medida del riesgo en el mercado a través de la variabilidad de la tasa de rédito, un nuevo juguete para entender cada vez menos lo que está pasando. Por supuesto, enseguida aparecieron los analistas matemáticos listos para comercializarlo. Pero ya “Adam Smith” no se ilusiona. Al final del libro no indaga en qué rincón puede estar el error: “Me limito a buscar pistas —dice—, pistas sobre el futuro del capitalismo norteamericano”. “Adam Smith” se da cuenta de que algo está cambiando. Ni los consumidores ni los hombres de negocio son los de antes. Arthur Burns, el ortodoxo y expectable presidente de la Reserva Federal comparte esta angustia por lo desconocido: “La clásica política económica tendría mayores posibilidades de aplicación *si la vida se sosegase un poco*”.⁴

¡Si la vida se sosegase un poco! Es toda una declaración de impotencia ante un mundo que se desmorona. “Adam Smith” ahora sabe que lo que no funciona no hay que buscarlo sólo en la Bolsa de Nueva York, pero vive prisionero del punto de vista mercantil, que distorsiona la comprensión del mundo a toda la sociedad norteamericana y de cuyo fenómeno este libro es una muestra. Así, “Adam Smith” dice: “Los *objetos* ya no están de moda. Ahora se habla de la *calidad de la vida*, del retorno a la *campiña*”.⁵ Pero no puede con su genio y agrega: “Hay demanda de bicicletas de paseo. ¿Quién fabricará las bicicletas? Los ecólogos se imponen, ¿dónde hay una lista de compañías que purifiquen el agua contaminada?” Sin embargo, cuando pasa revista a las nuevas dificultades que afrontan las corporaciones norteamericanas con la productividad y con los obreros, anota: “Y entonces apareció esa fuerza de trabajo, esa mano de obra joven. Véanla ustedes: obreros melencidos, bigotudos, patilludos, que enseñan el ombligo; unos elementos que dan a la fábrica el aspecto de Berkeley o Harvard Square”. En esa misma fábrica, la planta de automóviles de Lordstown, de la General Motors, en Ohio, “Adam Smith” pudo leer este aviso, en el tablero de anuncios destinado al personal: “La dirección ha experimentado serias pérdidas de producción debidas a la baja calidad de la mano de obra, a las restricciones deliberadas en el rendimiento, al fracaso o negativa a realizar el trabajo asignado, y al sabotaje”.

Por eso, aunque “Adam Smith” no proporcione una verdadera explicación de lo que pasó con el “gran crujido” del mercado, ni sea capaz de ligar ese episodio con una visión más general de la sociedad capitalista (digamos, de paso, que sólo así haría verdadero honor al seudónimo que eligió), tiene suficiente habilidad como para trazar un pintoresco cuadro del mercado de valores y, lo que es más interesante, de la alienación a la que esos mecanismos de mercado conducen. En tres diferentes páginas del libro (141, 144 y 192), tres personas distintas (una de ellas es el autor) se encuentran con que, en una situación próxima a la quiebra, nadie quiere hablar con ellos, como si la imagen del fracaso económico fuera lo único insoportable para los financistas, especialmente si son norteamericanos. Esa cosificación de la sociedad le arranca frases memorables: “periódicamente, el señor Mercado se vuelve maniático” (p. 257), o

lo lleva a ironizar las funciones que la gente le atribuye a las computadoras: “La primera vez que pusimos un computador en órbita —dijo Irwin— le preguntamos qué quería comprar y esperamos con impaciencia saber a qué conclusión llegaría. La respuesta fue: ‘Bonos del Tesoro. Dinero contante y sonante’. No pudimos lograr que comprase algo... ‘Debe haber algún paquete de acciones digno de ser comprado’, decíamos... El computador se limitó a cruzarse de brazos. No quería comprar nada. Luego, cuando ya nos preocupaba que nunca llegase a comprar nada, fue y empezó a comprar todo cuanto estaba por los suelos. El mercado inició su alza y el computador siguió comprando. Después llegó un día en que *él* nos pidió un margen: quería seguir comprando...”⁶

“Supermoney” es un subproducto de la economía vulgar en su etapa de decadencia y en su variante de “best seller”. Dentro de estas características se la puede considerar una obra ingeniosa, pero no profunda, como pretende Paul A. Samuelson. Su lectura es muchas veces divertida y, a veces, instructiva. “Adam Smith” ha hecho un buen trabajo de mercado con su libro: después de todo, no podía esperarse otra cosa. La traducción, de Teresa Pamies, logró volcar con propiedad al español las expresiones típicas de la mentalidad yanqui. *Carlos Abalo*.

COOPERATIVISMO Y REFORMA AGRARIA ESTRUCTURAL: LA VIA RURAL DE LOS PAISES COLONIZADOS

Antonio García, *Cooperación agraria y estrategias de desarrollo*, Siglo XXI Editores, México, 1976, 294 páginas.

Las modalidades que puede adoptar la cooperación rural y su trascendencia han sido tema reiterado entre los estudiosos de los problemas del campo y entre aquellos que perciben el carácter estratégico del sector en la economía. Esto explica que las proposiciones para garantizar el dinamismo rural resulten tan contrastadas que parecen incomprensibles; las opiniones van desde las que consideran que la cooperación rural es la *panacea* a la pobreza y el desempleo, hasta las que minimizan su importancia y critican un pretendido “agriculturismo”. Aquéllas se ubican en una utópica perspectiva; las últimas ignoran que un proceso de industrialización exige consistencia estructural en el sector primario.

En esta obra, Antonio García perfila las características, las modalidades *nacionales*, en distintos sistemas económicos, y el nexo, con frecuencia marginado, entre la reforma agraria y la solidez de la cooperación agraria.

El libro consta de diez capítulos. En el primero titulado “*La cooperación agraria y la revolución contemporánea*”, (subrayado de RMV), formula “las grandes líneas del cooperativismo, de su transformación histórica” que discurre desde sus inicios utópicos, hasta convertirse en una “teoría, una ideología y una estrategia de liberación social y de desarrollo

4. El subrayado es del original.

5. El subrayado es del original.

6. El subrayado es del original.

nacional independiente de los países atrasados". Plantea las modalidades cooperativistas de consumo y servicios en Inglaterra, Francia y los países escandinavos en los que el cooperativismo se trasmutó en un *nuevo sector de la economía* que originó "un mercado cooperativo accionado por sus propias reglas y su propia filosofía solidarista" en los países nórdicos.

Describe la expansión del cooperativismo en países socialistas urgidos por la "problemática del reordenamiento de la agricultura y... [las tensas] relaciones entre el campesinado y la clase obrera". En ellos, el cooperativismo mostró una "insospechada facultad para sustentarse sobre sus propios pies, aun durante la época stalinista en que se forzó implacablemente la colectivización".

En los países atrasados, la ambigüedad de las cooperativas se explica por "la tendencia a *adoptar* como modelos o arquetipos... los de las naciones industrializadas" que son realidades intransferibles. En América Latina, pese a sus innegables conquistas, el cooperativismo ha carecido de "verdadera significación a nivel del sistema de vida, de la promoción de cambios de estructura o de la configuración de un proyecto nacional de desarrollo social, político y económico".

En el capítulo 2 describe el autor cómo la pérdida de las colonias, y la crisis consiguiente, conjugaron el sindicalismo y el cooperativismo ingleses en el Partido Laborista. El cooperativismo "nace como un movimiento de pequeñas unidades mutuarías [y hasta entonces] juega un papel decisivo en el desarrollo social y en el reordenamiento estructural de una economía". El caso estadounidense lo caracteriza una revolución agrícola profunda que generaliza el crédito y el elevado peso de las deudas hipotecarias "como efecto de una plena comercialización de la tierra al ser ésta incorporada al mercado de los bienes productivos". Puntualiza que, logrado el dinamismo en la productividad, se acentúa "el desajuste creciente entre el aumento de la producción y la capacidad de empleo... la inflación del aparato de servicios... prácticas discriminatorias [y] política proteccionista del Estado... así como un *status* especial y subvencionado en las exportaciones". Bajo esa situación "la cooperativa agrícola... es una estructura de apoyo paramental de la economía capitalista de granja y, pese a su elevado peso numérico, ni ha penetrado significativamente en la estructura social o en la esfera de producción... ni ha intentado evitar el derrumbamiento del millón trescientas mil granjas que han desaparecido de 1940 a 1954". El caso israelí es perfilado en tres o cuatro planteamientos: "la colonización cooperativa israelí no es... un sistema de empresas agrícolas en un medio desértico y sin antecedentes en la economía de mercado sino una de las vertebrales políticas, económicas y militares del nuevo Estado". Se ha pretendido (a nivel de la empresa o de la aldea cooperativa) *abolir el salario* como "método de retribución del trabajo y de constitución de un proletariado rural... distribuir los ingresos *de acuerdo con las necesidades* y no según las jornadas de trabajo o los rendimientos... [crear] unidades medias, en cuanto al tamaño de las granjas y la población trabajadora asociada". Así, las "relaciones entre campo y ciudad, entre agricultura e industria, entre productores y consumidores, no se establecen dentro del modelo liberal de la economía capitalista de mercado, sino que

constituyen los eslabones de un *sector cooperativo* de la economía nacional".

En el capítulo 3, "La experiencia cooperativa en el sector socialista del mundo", se describen los casos soviético, chino y yugoslavo.

Respecto del primero se puntualiza la ejecución de la Nueva Política Económica de Lenin para superar a una cooperativización coactiva; la industrialización acelerada que costaba básicamente la agricultura y que ejercía "un cierto tipo de colonialismo interior". El propio Lenin señalaba en 1923 el menosprecio de que era objeto el cooperativismo "sin comprender su importancia excepcional... desde el punto de vista de los principios y... del paso al nuevo régimen —en lo posible *más sencillo, fácil y accesible*— para el campesinado". Se añade que la estructura agraria rusa, formada por el sector estatal, el cooperativo koljosiario y el sector privado de la economía koljosiaria, se ha ido integrando y complementando. Al comparar los índices de productividad, sugiere el autor: "La mayor ventaja de la URSS, en relación con los Estados Unidos, no reside en los niveles de productividad por habitante, sino en la velocidad del desarrollo global y en la forma de distribución del ingreso nacional de acuerdo con unos objetivos estratégicos".

Antonio García considera el caso chino como "la revolución más profunda y radical de la historia... sistema sin fisuras que avanza orgánicamente y que no ha necesitado apoyarse en práctica de colonialismo interno". Con una estructura agraria signada por un agudo minifundismo y la subsistencia de la propiedad privada, China logró una revolución agrícola sin precedentes: con técnicas que elevaron la productividad por hectárea, sin capital, sin mecanización, impulsando las pequeñas conquistas tecnológicas y difundiendo cultivos intensivos en el uso de mano de obra. Esto cuestionó los esquemas de desarrollo conocidos al "apoyar la dinámica del cambio no en el sector estatal, sino en el sector cooperativo de la economía agraria". Concluye García que "confrontadas en líneas gruesas las dos vías históricas (la soviética y la china) se evidencia en la primera un intento de anteponer la revolución tecnológica a la revolución social y en la segunda un esfuerzo por anteponer la revolución social a la revolución tecnológica".

La obra expresa la fuente de inspiración que Yugoslavia es para el autor. Esa revolución encontró en el campo un sensible minifundismo que no alcanzaba los grados dramáticos de Asia o de Latinoamérica. La ruptura con la URSS en 1949 impuso una colectivización que para 1952 rendía amargos frutos: "El índice del costo de alimentación pasó de 463 a 714" entre los años señalados, con precios de intercambio favoreciendo a los rurales, en desmedro de la capacidad adquisitiva de los salarios industriales y con una media de días trabajados en las cooperativas que no pasaba de 130 y que reflejaba un enorme desempleo". Para 1954 se había modificado la estructura agraria, impulsando el Estado un doble sistema de mercado, uno formado por los abastecimientos obligatorios a precio fijo y otro, un mercado de precios libres. Al cambiar la política económica se basó en los incentivos económicos a los productores, incrementando los ingresos con empleo fuera de las granjas individuales. Esto replantea el problema del minifundio, que a su juicio

“debe enfocarse a la luz de una concepción estructural y no como cuestión de magnitudes absolutas de tenencia”. “Las formas de organización cooperativa y autogestionaria... podrán señalarse como una de las más trascendentales experiencias acerca de las posibilidades de que la cooperación instrumentalmente una estrategia de desarrollo agrario de los países atrasados”.

En el capítulo 4, “La cooperación agraria y la insurgencia del Tercer Mundo”, maneja García sugestivos argumentos en torno a las cooperativas, su papel histórico y las falacias prevalecientes en los países atrasados. El cooperativismo ortodoxo originado en esquemas exportados por la metrópoli, su ejecución vía autoritarismo estatal y leyes de fomento que resultan cartabones de Estados Unidos, son referencias pertinentes. Las falacias que subyacen en la ortodoxia cooperativista y que corren desde el pragmatismo, el apoliticismo, el neutralismo social de las cooperativas, hasta el paternalismo estatal, etc., son analizadas brevemente pero adecuadamente y revelan que, más que un proceso de desarrollo, son esquemas ortodoxos que alientan “un tipo, abierto o encubierto, de *contrarrevolución cooperativa*”.

A lo largo del capítulo 5, titulado “Los modelos latinoamericanos de reforma agraria”, alude el autor a casos concretos de cooperativismo en Sudamérica e identifica las reformas agrarias según las *estrategias* políticas: las *preservativas*, que congelan las estructuras latifundistas-minifundistas; las *paliativas*, que aminoran o desvían las crisis estructurales, alentando un proceso tecnológico modernizador, y las *revolucionarias*, que procuran los cambios estructurales dirigidos a un nuevo proyecto de vida. Esas estrategias guardan estrecha correlación con los tres grandes tipos históricos de reforma agraria: marginales, convencionales y estructurales. El primer caso entraña que se mantenga intocado el universo agrario de latifundismo-minifundismo; el segundo, que haya estímulo mediante tecnología moderna y reparto de tierras *excedentes*; por último, en el tercer caso, que las transformaciones se realicen rápida, profunda y generalizadamente, modificando las relaciones de propiedad, la gestión y los vínculos con el Estado.

Para Antonio García, en el “México cardenista... la cooperativa de producción se constituía como el fundamento mismo de una nueva estructura agraria... [pero] al modificarse el marco político de la Revolución... perdió los anteriores alcances históricos y redujo su papel al de un sector marginal o secundario de la postergada economía campesina” (p. 131).

El capítulo 6 lo dedica al análisis de “Las cooperativas de reforma agraria en la estrategia de desarrollo”. A su juicio no puede hablarse de cooperativismo agrario sino en el contexto de una reforma agraria estructural.

Apunta las bases en que “descansa la irreversibilidad de un proceso de reforma agraria en las modernas sociedades latinoamericanas”: cohesionar un agregado campesino en una comunidad agraria; neutralizar o eliminar las confrontaciones entre capas de campesinos; capacitarlos integralmente; consolidar la participación y representatividad campesina; dinamizar el movimiento campesino a tal grado que profundice la reforma agraria. En contra de tecnócratas que plantean el

problema de las dimensiones óptimas de la unidad económica, remite su determinación a varios factores: la política de afectación de tierras; las características de la población campesina; la forma de tenencia o dotación; el nivel tecnológico; el tipo de actividad, y las condiciones estructurales del mercado. En el resto del capítulo estudia las cooperativas como estructura de integración, de enlace y capacitación, abordando con seriedad temas parcialmente analizados con anterioridad.

“La tipología de las cooperativas de reforma agraria en América Latina” es el título del capítulo 7. Analiza en él seis tipologías: cooperativa de desarrollo comunal; multiactiva simple de servicios; multiactiva compleja de producción; cooperativa integral; cooperativa de desarrollo regional y cooperativa de participación estatal. Cada uno de los tipos los relaciona con casos latinoamericanos, poniendo de manifiesto sus limitaciones, originadas por el contexto social, así como sus perspectivas. Al estudiar el último de los *tipos*, formula señalamientos de casos mexicanos: el deterioro de la cooperativa se explica porque “al asumir el Estado la función gerencial fue debilitándose progresiva e inevitablemente la facultad planificadora de la asamblea general, sustituyendo el consejo de administración e imponiendo ese tipo de ordenamiento vertical característico de las empresas estatales” (p. 187). En el contexto capitalista, agrega García, ese tipo de cooperativas se transforman cualitativamente en empresas de Estado, en las que los obreros industriales y los productores campesinos de materia prima tienen “cierta participación formal”, aunque sin incidencia en las decisiones. Sin embargo, “representan una superación evidente de los esquemas de dependencia característicos del capitalismo privado, en los que —como en el caso mexicano de Atencingo [Puebla] las cooperativas ejidales de producción cañera operan como economías satelizadas que abastecen de materia prima el ingenio privado de fabricación de azúcar” (p. 188).

En el capítulo 8, “El sector cooperativo en el desarrollo de América Latina”, apunta el autor que en Latinoamérica la incompreensión de la revolución teórica del cooperativismo expresa “el notable retraso de su cultura científica y el bajo nivel de su conciencia social” y que carece de sentido que, en vez de buscar las formas idóneas, se concreten a escoger entre los tipos aplicados en otros países. Para Antonio García, el desarrollo del cooperativismo debe medirse por su autonomía y por la sustentación de una democracia planificada que define su capacidad y viabilidad para convertirse en un tercer sector de la economía y en un medio de transformación de las relaciones sociales en el campo.

En los dos últimos capítulos se estudian los casos de modelos “clásicos” latinoamericanos (México-Bolivia-Cuba) y de “nuevos” modelos (Chile-Perú). Respecto del mexicano, el autor pone de relieve que el fomento por el Estado condicionó el cooperativismo al grado de que, al generalizarse la parcelación, se derrumbó la estructura cooperativa y su subsistencia fue precaria. Para el autor, “el ejido colectivo no podía desarrollarse sino dentro del marco de una economía socialista o dentro de un coherente modelo nacional-revolucionario de desarrollo”. Señala que, cual revancha histórica, “la economía agraria de hoy no puede funcionar con un sector de explotación de tipo capitalista y privado, prescindiendo del vasto sector ejidal y comunitario, en el que se

advierte —como una implacable amenaza contra la nueva estructura— el efecto erosionante de la marginalidad campesina” (p. 229).

En el caso boliviano, arguye que “la recolonización y la institucionalización de las tradiciones de ayuda mutua y servicio comunal debieron convertirse en la viga maestra de la reforma agraria... en un modelo nacional revolucionario de desarrollo”. Al quebrarse el latifundismo, pero también la alianza popular, la sindicalización rural operó como medio de control de las masas, desde fuera y desde arriba.

El caso cubano es aleccionador para el autor, puesto que refuta *tesis* no sometidas a la prueba del ácido de la realidad, especialmente la pretendida alta capitalización y uso racional de los recursos de las plantaciones y logró una participación creciente de los obreros agrícolas en la administración y planificación de la empresa y el desarrollo rural. Esa estrategia, difícil y tortuosa, impidió fragmentar las haciendas y permitió incorporarlas al proceso productivo. Así, expandió la productividad; recuperó tierras y relocalizó actividades; delimitó áreas de cultivo, abaratando el transporte; prolongó el uso de la capacidad instalada e integró la investigación científica y tecnológica. Así, también, “ha ido construyéndose una economía agrícola de producción en gran escala e incorporando a ella al completo sector de los pequeños agricultores, sentándose las bases para un reordenamiento planificado de la agricultura y para la transformación cualitativa del modelo de reforma agraria” (p. 246).

El autor vincula el proceso agrario chileno a los avatares político-sociales del país. Formula Antonio García un sintetizado diagnóstico y destaca los lineamientos de la Unidad Popular que relanzaban la reforma agraria por áreas o regiones, superiores “al parsimonioso e ineficaz sistema de realizarla fundo a fundo que se fundamenta en el encapsulamiento latifundista”. Concluye que “En la tensa y creadora etapa de construcción del Estado popular —rota violentamente por el golpe militar fascista del 11 de septiembre de 1973— iban creándose las nuevas poleas de transmisión, más amplias y universales que el sistema de partidos revolucionarios fraguados de acuerdo con los moldes de la institucionalidad burguesa” (p. 266).

Termina el libro con un análisis del modelo peruano de reforma agraria. Contrariamente a las observaciones de analistas como Quijano, Cotler y el grupo pro chino “Bandera Roja” se argumenta que la integración de actividades primarias con las industriales, la participación estatal —detonador de fuerzas sociales que cobraron autonomía— y la articulación de la reforma por áreas “han constituido mecanismos de participación popular” y una democratización real del poder político. Planteamientos teóricamente atractivos que quedan en el aire, por los cambios recientes, reconfortantes para el imperialismo y la burguesía peruana, tan vapuleada en otros días, y que refuerzan el papel de las fuerzas militares como guardianes del *statu quo*.

La obra de Antonio García culmina una serie de estudios previos y abona el camino para el análisis del cooperativismo, especialmente en países latinoamericanos. Al definir las líneas generales del proceso cooperativo, la exigencia de su continuidad o su regresión insalvable y los nexos con la

reforma agraria aportan una conclusión general prioritaria: las medidas de racionalidad en el uso de los recursos en el campo están marcadas con hierro por el radicalismo de las reformas agrarias. Careciendo de vigor, la mejoría de la población rural se trunca tarde o temprano. Esto es digno de atender por un país como el nuestro, en el que las medidas agrarias no han sido congruentes y en el que la audacia inicial la sustituyen paliativos y concesiones a grupos que sustentan su riqueza en el despojo de los campesinos.

Mucho queda por analizar en esta obra, singularmente en torno a casos como el israelí, el yugoslavo y el peruano, en los cuales es apologetica por omitir las dimensiones *reales* del experimento judío y las condiciones de su excepcional financiamiento, por las limitaciones que la autogestión yugoslava impone a la planificación global, y por los negativos cambios en el caso peruano. Es decir, porque los tres resultan nítidos ejemplos de sistemas económicos aún sujetos a la prueba definitiva del tiempo, o bien a la involución impuesta por el imperialismo mediante el filo de las bayonetas “nacionales”. *Rubén Mújica Vélez*.

UNA CONTRIBUCION A LA HISTORIA QUE ESTA POR ESCRIBIRSE

Aníbal R. Martínez, *Historia petrolera venezolana en 20 jornadas*, Edreca Editores, Caracas, 1973, 240 páginas.

El petróleo y Venezuela son hermanos gemelos. Antes de la Conquista la materia prima más disputada en la actualidad aguardaba, oculta bajo los suelos y dispersa sobre las aguas, a que el hombre descubriera en su energía el compás que marcaría la ruta hacia la bonanza del país latinoamericano.

Los indios, afirma el autor de este interesante libro, advertían los depósitos naturales de petróleo, al que llamaban *mene*, visibles sobre la superficie de los lagos, chartas o riberas. Recogían aquellas manchas irisadas por medio de lienzos que, al exprimirlos, soltaban un líquido útil para impermeabilizar sus casas y que tenía, además, propiedades curativas.

Después de la Conquista, los españoles escribían en 1535 acerca de “una fuente de betún o licor natural que lo parece” y, en varias ocasiones, Juana la Loca pidió un barril de “aceite petróleo” para aliviar la gota de su hijo el emperador Carlos V.

Antes de explotarse como el energético más codiciado en todo el mundo, el petróleo se utilizaba en la pintura china, en las momias egipcias, en los fuegos de artificio, en el grabado del cobre y en la medicina. En 1446 el mineralogista Georg Bauer Agricola describió en su famosa obra *De re metallica* cómo eran los manaderos de petróleo.

El ex-presidente de Venezuela, José María Vargas, también aportó numerosos datos sobre la historia del petróleo en

1839, según afirma el autor, y más tarde numerosos naturalistas extranjeros contribuyeron a dar a conocer la magnitud de los yacimientos de Venezuela. Destacan los trabajos de Humboldt, quien afirmaba que existía petróleo “en una extensión de 200 leguas, de este a oeste”, y los no menos importantes estudios de J.J. Dauxion Lavaysse, quien describió el lago de asfalto de Trinidad (descubierto con anterioridad por sir Walter Raleigh); de Agustín Codazzi, Herman Karsten, Ludwig von Buch y G.P. Wall.

El autor divide la obra en 20 jornadas o capítulos, cada uno de los cuales está dedicado a evocar someramente los principales pasajes de la historia del petróleo venezolano. Un hito dentro de la misma lo representa el Decreto de Simón Bolívar, de 1829, que aseguró la continuidad de la propiedad nacional de los hidrocarburos y las minas. En cambio, 1865 marca el inicio de las concesiones extranjeras, el permiso para explotar el petróleo durante diez años concedido al norteamericano Camilo Ferrand, quien fracasó en la empresa.

Años después varios venezolanos obtuvieron concesiones. Recogían el petróleo con baldes o siguiendo el sistema de los indios hasta que a principios de 1880 comenzaron a adquirir taladros y herramientas de Estados Unidos. Así nació Petrolia, en 1882, con los nombres venezolanos de Pulido, Baldó, Maldonado, Gonzáles Bona y Rincones.

Sin embargo, el promotor de la búsqueda del crudo fue el geólogo norteamericano Ralph Arnold, a cuyas memorias han acudido la mayoría de los estudiosos de la industria petrolera. Arnold realizó la primera exploración petrolífera en gran escala y el estudio sistemático y científico de numerosas áreas del país en 1911.

Al recorrer las páginas de esta obra sobre el petróleo venezolano no puede evitarse recordar la rica y valiosa literatura nacida al mismo tiempo que la fuente de su economía. Entre sus precursores literarios se encuentran Ramón Ayala, con su novela *Lilia*; Daniel Rojas, con *Elvia*; José Rafael Pocaterra con *Tierra del sol amada*. Empero, es en la actualidad cuando la gesta del oro negro cobra grandes proporciones literarias con la obra de Miguel Otero Silva, en *Casas muertas* y *Oficina núm. 1* y de Ramón Díaz Sánchez, en *Mene*. Escribe Otero Silva: “No se trataba solamente de descubrir la presencia del petróleo en el vientre de aquella explanada medio desierta. Se trataba de adelantarse a las compañías rivales, de perforar y poner a producir el primer pozo sin que las compañías rivales se enterasen del hallazgo. . .” En sus páginas se prosigue paso a paso la búsqueda de los geólogos extranjeros, quienes *sentían* la presencia del petróleo bajo la tierra que pisaban y aparentaban, con frecuencia, repetidos fracasos a fin de que los trabajadores venezolanos no se “alborotaran”; empero, éstos *olían* la presencia del crudo. Al fingir descalabros y fracasos los empresarios extranjeros despedían a los trabajadores para contratar gente nueva en condiciones aún más desventajosas que las de aquéllos.

La explotación en escala importante comenzó en 1917. En 1918 las estadísticas registraban 21 194 toneladas con un valor de 900 000 bolívares. En 1916 se promulgó el Reglamento a la Ley de Minas de 1915; en 1917 la Ley de Talleres y Establecimientos Públicos, el intento inicial por

regularizar la situación y los derechos de los trabajadores y en 1918 se decretó la Ley de Monedas, estableciendo como unidad monetaria el bolívar oro.

En ese último año el ministro de Fomento, Gumersindo Torres, “comenzó a recetar a las compañías petroleras su amarga medicina nacionalista”. En su Ley sobre Hidrocarburos, decretó que, una vez terminado el contrato, “el Gobierno no estará obligado al pago de mejoras de ninguna especie, sino que recibirá la mina con todos sus edificios, maquinarias y obras anexas”.

Para 1920 todas las concesiones habían pasado a manos de extranjeros, consolidados en numerosas empresas como The Venezuelan Development Co., Colon Development, Venezuela Oil Concessions, North Venezuelan Petroleum, Venezuelan Dalcon Oil Sindicat y Caribbean Petroleum, entre otras muchas. “Poco a poco —escribe R. D. Sánchez en *Mene*— fue surgiendo una vegetación fantástica: torres de madera y de hierro en filas simétricas. Llegaba un grupo de peones, los hombres se agitaban y aparecía la cabría. En seguida se coronaba ésta con una palma de óleo negro desflecada por el viento”.

Las empresas extranjeras consideraron un insulto las medidas adoptadas en la ley promulgada por el Ministro Torres, en la cual se declaraba, asimismo, que el derecho de explotación “no da propiedad de la mina considerada como bien inmueble ni constituye una desmembración de dicha propiedad que es inalienable e imprescriptible”. El contratista podía producir y vender las sustancias mencionadas en su contrato durante el tiempo convenido y según las obligaciones contraídas. Sin embargo, los empresarios extranjeros menospreciaron el interés del Estado en estimular a los propietarios del suelo. ¿Acaso no estaban dispuestas las poderosas empresas internacionales a arriesgar su técnica, su capital y su trabajo en la exploración y la explotación?

El petróleo, verdadero colonizador de Venezuela, conformaba rápidamente al país. “Pueblos oscuros —leemos en *Mene*— como Lagunillas, Cabimas, Mene, se incorporaban al frenesí del mundo: unas viviendas presurosas, hechas con los cajones de las máquinas y tapadas con planchas de cinc. . .” Atraído por los salarios y las necesidades de los trabajadores se instalaba algún humilde vendedor de tabaco, bebidas y otros artículos cuyo consumo era indispensable para los primeros. Así, la choza construida con palmas y barro, con el tiempo se vería convertida en un gran almacén que vendería todo lo necesario y todo lo superfluo a los trabajadores del petróleo.

El “reventón de La Rosa”, ocurrido en 1922, es un hecho conmemorable y trágico en la historia que nos ocupa: en este surgimiento de los pozos llamados Los Barrosos murieron muchos hombres. Así relata la gesta Otero Silva en *Oficina núm. 1*: “Saltaba el chorro del seno de la tierra silbando y gruñendo, disparado hacia los cielos; se elevaba a una altura de cuarenta metros y caía sin control pulverizado por la brisa nocturna, bañándolo todo en un centenar de metros a la redonda. La anegación crecía, glugluteante, como una marea infernal. . . Los vecinos de las casuchas tuvieron que desalojarlas. . . El aceite llovía sobre las techumbres de palma y se colaba al interior. La zona afectada por el

petróleo derramado cubría ya más de un kilómetro. Se habían perdido de este modo más de dos millones de barriles calculados entonces a dos dólares cada barril. . . Una laguna de betún anegaba las casas y las plantas, ennegreciéndolo todo. . . Después, el incendio.”

Para 1928 ya eran más de 200 los aspirantes a concesiones y las empresas que buscaban negociar con el petróleo venezolano. La historia del hidrocarburo se escribía a marchas forzadas. En el período 1920-1930 la industria se expandió en forma acelerada con el hallazgo de mantos en todas las regiones del país. A todo lo largo de la ribera del lago Maracaibo surgieron grandes penachos de azabache.

En los yacimientos ocultos en el agua de dicho lago la Standard de Nueva Jersey estableció la empresa más grande del país. En 1928, afirma el autor, Venezuela llegó a producir más de 94 347 000 barriles al año, convirtiéndose en el segundo país productor de crudo en el mundo y en el primer exportador.

La mano de obra entraba y salía en abundancia. “Me mandaron para el Cubo —escribe Díaz Sánchez— por treinta bolívares diarios. . . Nunca había ganado tanto. Nos embarcamos en un monitor en Maracaibo. . . Ibamos rompiendo monte, abriendo caminos y levantando cabrias. . . ¡Aquél sol! ¡Aquella plaga! Los zancudos son grandes, furiosos, no hay mosquitero que valga. Los jefes nos daban quinina a porrazos, y *mentholatum* para untarnos el cuerpo. . . desde entonces agarré estas calenturas que no he podido curármelas”.

En cambio, durante los años treinta se reflejaron en la industria los efectos de la crisis surgida en la Bolsa de Nueva York. En *Mene* se describe la paralización de los trabajos y el éxodo de los obreros desocupados, quienes perdieron las escasas reivindicaciones obtenidas durante una huelga realizada en 1928; desaparecieron los incipientes sindicatos y no se mantuvo la jornada de ocho horas.

Al surgir la segunda guerra mundial Venezuela se dedicó a impulsar su legislación petrolera. Con la Ley de Hidrocarburos de 1943 intentó consagrar “el definitivo funcionamiento económico y técnico de la industria”. Al decir del autor de la obra, se logró el objetivo técnico, pero no el económico.

En ese decenio prosiguieron intensamente las exploraciones. La Shell comenzó la prospección de La Paz; la Chevron, la de San José; la Creole, la de Alturitas y la Mene Grande la de Mara Oeste. “En ningún sitio del mundo —subraya Aníbal R. Martínez— se han encontrado yacimientos tan grandes como La Paz y Mara Oeste en cuanto al nivel de la producción y la magnitud de los recursos petrolíferos.”

Proseguía la colonización con grandes contingentes de inmigrantes. “Cada mañana —leemos en *Mene*— arribaban buques repletos de hombres extraños, lenguas extrañas, colores extraños.” Pero al tiempo que crecían nuevos poblados en torno a las torres petroleras, se derrumbaban, abandonadas y tan enfermas como sus supervivientes, antiguas poblaciones de Venezuela. En *Casas muertas*, Otero Silva pinta el éxodo de los habitantes de Ortiz, deslumbrados por el resplandor de la riqueza petrolera que les aguardaba más allá

de sus confines. En Ortiz quedarían hasta morir sólo los enfermos de hematuria y fiebre amarilla.

Separados de los trabajadores indios y negros los extranjeros construían, escribe Díaz Sánchez, “un pueblo nuevo y exclusivista, aislado del mundo circundante por una extensa verja. . . Casas de madera resplandecientes, sobre pilastras, con techumbres aisladoras. . . Jardincillos plantados con acusado aire forastero. Allí predomina el blanco, un blanco neto, agresivo como el de los modernos hospitales y salones de barbería”.

Esto ocurría en Venezuela en 1938, cuando México expropiaba las empresas petroleras extranjeras, adelantándose así a la nacionalización del estaño en Bolivia, a la del azúcar en Cuba y a la del cobre en el Chile de Salvador Allende.

En 1957 el contingente de obreros petroleros en Venezuela llegó a su nivel máximo, con 25 990 trabajadores; para 1970 sólo había 11 766 empleados. Esta reducción en la fuerza laboral se debe, afirma el autor del libro comentado, a “la abrupta disminución en las actividades de exploración y es una consecuencia de una continua contracción de las empresas a no desempeñar sino las operaciones netamente industriales, es decir, no más compañía-hospital, compañía-abasto o compañía-escuela”.

En 1960 Venezuela estableció su empresa petrolera estatal, la Corporación Venezolana del Petróleo (CVP) cuyo desarrollo, según declaraciones del autor, “no fue del todo satisfactorio puesto que en ese año [1973], la CVP sólo manejaba el 2% del crudo y el 1% de los productos petroleros exportados por el país”.

Uno de los capítulos más interesantes del libro reseñado es el que se dedica a la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). En su calidad de jefe del Departamento Ejecutivo de la Organización, Aníbal R. Martínez redactó los estatutos de la misma, aprobados por la Conferencia Extraordinaria de Ginebra el 10 de abril de 1965.

Al decir del autor, en mayo de 1970 ocurrió un incidente, en apariencia habitual en la industria petrolera, pero que, pensamos nosotros, podría representar el inicio de la situación que condujo al boicot de 1973 y que encendió la mecha de la guerra del petróleo. En ese año quedó cortado, en territorio de Siria, el gigantesco oleoducto que traslada al Mediterráneo grandes cantidades del crudo de Arabia Saudita. Por otra parte, el Gobierno de Libia demandaba a las empresas concesionarias una prima en compensación por su ventaja geográfica frente a otros mercados petroleros. Repitió la misma acción en dos ocasiones al siguiente mes, con lo cual el 13 de junio de 1970, en 42 días, se había producido un serio problema para la industria petrolera: los países consumidores europeos carecieron, inesperadamente, de 1 257 960 barriles diarios de crudo proveniente de la ruta del Mediterráneo.

En febrero de 1971 Argelia y Libia nacionalizaron todas las empresas extranjeras establecidas en sus respectivos territorios y en octubre del mismo año se inició el boicot de los productores en contra de los países consumidores industrializados.

“La penuria —escribe Martínez— elevó los fletes en 100%. El precio de venta del petróleo y sus derivados comenzó a subir durante todo 1970. Según el convenio de los precios de referencia, los aumentos en los precios de realización beneficiaron tan sólo a las empresas. El 9 de diciembre de 1970 una comisión especial, designada por la Cámara de Diputados de Venezuela, presentó la proposición de reformar la Ley del Impuesto sobre la Renta para autorizar al Ejecutivo a fijar unilateralmente los precios de referencia para el cálculo del impuesto sobre la renta.”

Después de grandes controversias, en la Conferencia de la OPEP Venezuela y el organismo “se causaron ventajosas influencias sobre el asunto de los precios”. “Los valores de referencia del petróleo y los productos para 1973 se fijaron en la Resolución Conjunta del 17 de octubre de 1972. Continuó el aumento general en los precios en base a valores escogidos para los diferentes tipos de gravedad y se corrigió el ajuste por disminución o aumento del volumen de exportación.”

Venezuela se ha convertido en el adalid de los intereses de los países latinoamericanos productores de petróleo en el seno de la OPEP. Así lo demostró durante la reunión de dicho organismo, efectuada en Doha, Qatar, el 17 de diciembre de 1976, en la cual anunció su decisión de aumentar el precio del crudo 10% desde enero de 1977. A Venezuela se

unieron Ecuador, también miembro de la OPEP, y México, gran productor de petróleo en potencia.

El autor incluye en su libro un documentado capítulo sobre la desulfuración, que se inicia con la ley sobre convenios relacionados con la desulfuración de hidrocarburos, para dar cima a la obra con la descripción de varias zonas ricas en hidrocarburos, cuya exploración apenas comienza: la de la ensenada de La Vela, la de la cuenca del Golfo de Venezuela y la de la Faja del Orinoco, cuyas existencias recuperables aún se desconocen, aunque se presume son de las más cuantiosas del mundo.

La obra que se comenta no alcanzó a registrar el acontecimiento cumbre en la historia del petróleo venezolano: la nacionalización de la industria, decretada el 1 de enero de 1976 por el presidente de Venezuela, Carlos Andrés Pérez, quien concluyó su discurso en esa fecha memorable señalando que “el rescate del petróleo es el rescate de la Venezuela olvidada y abandonada”.

Los actuales trabajadores del petróleo han dejado de realizar la trágica tramoya que los aniquilaba para producir riquezas a las empresas extranjeras. Han recibido la valiosa herencia de los ingentes esfuerzos de sus precursores, mismos que, además, enriquecieron la literatura venezolana al motivar con sus vidas las plumas de sus escritores. *Graciela Phillips*.

OBRAS RECIBIDAS

Andrea Irene Castillo Viosca

Possibilidades de industrializar la soya para el consumo humano en México (tesis profesional), Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1976, 148 páginas.

Alberto Cerrolaza Asenjo (ed.)

Recursos financieros para el desarrollo Latinoamericano, Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo-Instituto de Crédito Oficial de España, Madrid, 1976, 432 páginas.

Mario E. Fernández, Anabelle Schmidt y Víctor Basauri

La población de Costa Rica, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad de Costa Rica, San José, 1976, 199 páginas.

Enrique Florescano

Origen y desarrollo de los problemas agrarios de México [1500-1821], Col. Problemas de México, Ediciones Era, México, 1976, 158 páginas.

Germán Kratochwil

Wissenschaftlich-technologische Entwicklung und internationale Zusammenarbeit in Lateinamerika [Desarrollo científico-tecnológico y cooperación internacional en América Latina], Horst Erdmann Verlag für Internationalen Kulturaustausch, Tubinga y Basilea, 1976, 175 páginas.

Claudio Napoleoni

Lecciones sobre el capítulo sexto (inédito) de Marx, Col. El Hombre y su Tiempo, Ediciones Era, México, 1976, 216 páginas.

Superintendencia de Inversiones Extranjeras [de Venezuela]

Régimen común y normas internas sobre tratamiento a los capitales extranjeros, 2o. t., Col. Siex 02, Ministerio de Fomento, Caracas, s.f., 163 páginas.

Luis Aparicio Valdez

Política laboral en el Grupo Andino, Universidad del Pacífico, Lima, 1972, 262 páginas.

Varios autores

El empleo en América Latina, problemas económicos, sociales y políticos, Siglo XXI Editores, México, 1976, 451 páginas.

Jesús Agustín Velasco S. y Javier Matus Pacheco

Chiapas en cifras, 1970-1976, Gobierno del Estado de Chiapas, Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, 1976, 371 páginas. □