



Renta y rentismo en dos planes de la Nación

Rent and rent seeking in two National plans

RAFAEL MAC-QUHAE¹

rmacquae@unimet.edu.ve

Universidad Metropolitana

Departamento de Estudios Políticos

Recibido: 17/07/2013

Aceptado: 11/ 11/ 2013

Resumen

El artículo define la renta como todo ingreso superior al mínimo que un individuo o empresa hubiese aceptado, dadas sus oportunidades (Khan, 2000), y el rentismo como las actividades que buscan crear, mantener o modificar las condiciones, reglas e instituciones que permiten percibir un ingreso superior al normal. Con estas definiciones, presentes ciertas circunstancias, la renta puede ser socialmente conveniente. Con ese referente, se discute una tipología con cinco clases de renta: monopólica, de recursos naturales, política, de innovación, y de aprendizaje. Siguiendo a Alchian y Demsetz (1972), se afirma que los dos últimos tipos dependen de la habilidad de la gerencia para armar y estimular un equipo de trabajo capaz de anticipar los peligros y aprovechar las oportunidades del mercado. El éxito de una empresa depende, en cierta medida, de la activa búsqueda de renta por parte de la gerencia.

¹ Sociólogo UCAB (1976), Abogado USM (2007), Magíster del Instituto de Estudios Superiores de Administración IESA (1986), Master of Arts in Economics, Northeastern University (Boston, 1991), Ph.D. candidate Northeastern University. En la actualidad cursa el Doctorado de Estudios del Desarrollo, CENDES, UCV.



Con estos elementos teóricos se procede a evaluar cómo es considerada la renta en los últimos dos Planes de la Nación. En el séptimo (2001-2006), el gobierno se propuso impulsar el cambio de la economía rentista a la productiva, impulsando un modelo de crecimiento autosustentable. En el siguiente plan, el primero socialista, el objetivo fue la construcción del socialismo, basado en una nueva forma de distribuir la renta petrolera, dejándose de lado la preocupación sobre la productividad.

El artículo concluye que ese cambio se explica por la preferencia por las rentas monopólica y política expresada en las políticas públicas actuales, por lo que resulta de interés investigar en el futuro las consecuencias inmediatas sobre la capacidad de producir bienes y servicios en Venezuela y, en el largo plazo, sobre el bienestar de la población.

Palabras clave: Sociología económica, economía política, políticas públicas, rentismo, planificación.

Abstract

The article defines rent as the income above the minimum that an individual or firm had accepted, given their opportunities (Khan, 2000), and rent-seeking behavior as the set of activities that seek to create, maintain or modify the conditions, rules and institutions that allow an income higher than normal. With these definitions in mind, under certain circumstances, the rent may be socially desirable. At this respect, we discuss a typology with five classes: monopolistic, natural resources, political, innovation, and learning rents. Following Alchian and Demsetz (1972) it is affirmed that the last two types depend on management's ability to build and foster a team able to anticipate dangers and take advantage of market opportunities. The success of a company depends to some extent on the management rent-seeking behavior.

With these theoretical elements we proceed to evaluate how rent is considered in the last two National Plans. In the seventh (2001-2006), the government's goal was to change the rentier economy to a productive one, promoting a model of self-sustaining growth. In the next plan, the first socialist, the goal was the building of socialism, based on a new way of distributing oil rent, leaving aside concerns about productivity.

The article concludes that this shift is explained by the preference for monopoly and political rent expressed in the current public policies, so it is of interest to



investigate in the future the immediate consequences of rent on the capacity to produce goods and services in Venezuela and, in the long run over the welfare of the population.

Keywords: Economic sociology, political economy, public policy, rentismo planning.

Introducción

El significado económico del término *renta* ha variado con el tiempo. Para la economía clásica la renta era el ingreso de los propietarios de los activos, en particular de la tierra. El rentista era la persona cuyo ingreso provenía del dominio o la posesión de las cosas. Adam Smith definió la renta como “el ingreso de los hombres que aman cosechar donde ellos no han sembrado”; en palabras de Asdrúbal Baptista sería un ingreso no producido. La renta clásica es la retribución que alguien recibe por controlar, por la ley o la fuerza, un activo determinado y apreciado por otra persona. Terry Lynn Karl (1997), desde el terreno del análisis político, define la renta como la explotación de los recursos económicos con base en la fuerza o los privilegios sociales, políticos o legales.

Para la microeconomía actual, el término renta tiene un significado algo diferente. En este caso se parte de considerar que todos los agentes económicos perciben un ingreso similar, por intercambiar sus bienes y servicios en un mercado de concurrencia perfecta². En este tipo de mercado los bienes ofrecidos son homogéneos, todos los participantes manejan la información completa, no hay barreras de entrada y el número de participantes (oferentes y demandantes) es tan grande, que la entrada o la salida de cualquiera de ellos no afectará las condiciones generales del mercado. Dados esos supuestos, cualquier ingreso superior al que reciben los demás agentes, que realizan la misma actividad, sería considerado una renta. Con un poco más de precisión, la renta puede definirse como “el ingreso que es superior al mínimo que un individuo o

² En este tipo de mercado se asume que los bienes del mismo género son sustitutos perfectos y que los agentes tienen las mismas destrezas y capacidades.



empresa hubiese aceptado, dadas las oportunidades que tiene"³ (Khan, *Rents, Efficiency and Growth*, 2000a).

Con esta acepción más amplia de renta se abarca una gran cantidad de actividades económicas, algunas de ellas vinculadas a la producción de bienes y servicios, y otras no. El monopolio constituye un caso típico y extremo. En un mercado monopólico, la empresa puede fijar el precio del bien al nivel que más le conviene. En esta situación, muy alejada de las condiciones de la concurrencia perfecta, el equilibrio de mercado queda determinado en un punto donde la cantidad ofrecida es menor y el precio de venta al consumidor mayor que en el mercado de competencia. En un análisis estático de este tipo de mercado, se aprecia una pérdida neta de bienestar para aquellos consumidores que no pueden adquirir el producto, por la restricción en la cantidad impuesta por el monopolio.

En este caso, la renta⁴ que captura el monopolio la pierde el consumidor. Cuando la renta capturada por el monopolio es menor que la pérdida del consumidor, el bienestar social se reduce. Este resultado de la aparición de un monopolio es la razón principal por la que muchos países tienen legislaciones que lo prohíben.

La renta puede aparecer en actividades no monopolizadas, incluso en algunos casos la sociedad podría beneficiarse de su creación. El innovador que introduce un producto nuevo al mercado, o el consumidor que se beneficia de un subsidio, están recibiendo una renta que tiene efectos diferentes al de la renta monopólica. Cuando se introduce un nuevo producto en el mercado, como la harina precocida de maíz o el computador personal, los efectos positivos en el bienestar social son permanentes. Para analizar el rentismo como categoría política o social, hay que comenzar por superar el prejuicio generalizado contra la renta como ingreso económico nocivo.

³ The income which is higher than the minimum which an individual or firm would have accepted given alternative opportunities.

⁴ Esa renta puede manifestarse como un ganancia monopólica o como un mayor control del monopolista sobre los consumidores, al determinar arbitrariamente las unidades del bien que puede adquirir cada consumidor.



La definición de renta como un ingreso superior al normal permite analizarla como una entidad económica vinculada a la estructura de incentivos de la economía, y como una de las principales conexiones entre la producción y el consumo. No toda actividad rentística es nociva para la sociedad. Muy al contrario, la búsqueda de una renta puede ser el acicate para introducir nuevos productos o para reducir los costos y con ello incrementar la eficiencia económica. Investigadores como Christine Ngoc Ngo (2013) asumen que la renta puede tener efectos positivos, si existen los incentivos adecuados para que las empresas se aboquen a innovar y mejorar sus capacidades técnicas y organizativas, lo que dependerá en gran medida de tres factores: la política económica, las instituciones económicas y la organización del sector industrial.

El funcionamiento de los mercados, y la eficiencia que se les atribuye, está íntimamente relacionado con los incentivos para que las empresas incrementen su ingreso y su ganancia más allá del nivel normal [actual] y los consumidores su bienestar, más allá de lo que pagan por los productos que consumen.

¿Qué es el rentismo?

Las actividades que se desempeñan para procurarse una renta, entendida como el incremento del ingreso de un agente económico más allá del nivel normal, suelen ser englobadas como búsqueda de renta o rentismo. Estas actividades abarcan desde algunas consideradas ilegales en casi todos los países, como el soborno y el secuestro, hasta otras como el *lobby* y la propaganda de los productos de consumo, aceptados casi universalmente como legítimas. Una renta puede ser un ingreso eventual que no se repite en el tiempo, pero puede ser un ingreso que tiende a perpetuarse en presencia de ciertas circunstancias. El rentismo se refiere a las actividades desempeñadas por los agentes económicos para crear y mantener las condiciones necesarias para la obtención de una renta, por lo tanto implica un gasto de recursos y esfuerzos que, al ser usados para perseguir una renta, no pueden serlo para la producción de bienes y servicios.



Para los fines del presente escrito se define *rentismo* como el conjunto de actividades que se realizan con la finalidad de crear, mantener o modificar las condiciones, reglas e instituciones que permiten a los agentes económicos percibir un ingreso superior al normal. En esta perspectiva se puede afirmar que casi todos los cambios institucionales implican la creación o la destrucción (disipación) de alguna renta; de igual manera cabe afirmar que en los conflictos distributivos, uno o ambos lados combaten para crear una renta o mantenerla cuando se encuentra amenazada (Khan, *Rents, Efficiency and Growth*, 2000a). Toda renta produce un beneficio para quien la recibe y es por esa razón que los receptores están dispuestos a utilizar su tiempo y recursos para realizar las actividades que sean necesarias para crear, mantener o transferir una renta.

La preocupación académica sobre este tema comenzó en los años cincuenta con los estudios sobre la pérdida social que, de acuerdo con la teoría del mercado, resulta del establecimiento de un monopolio. El economista Arnold Harberger explicó gráficamente el problema y señaló que al monopolizarse un mercado se produce una pérdida social, la que se corresponde con la reducción del bienestar como consecuencia de la menor cantidad de bienes producida por el monopolio. El principal resultado del surgimiento de un monopolio es la transferencia de poder de decisión de los consumidores al monopolista. El monto de esa transferencia se corresponde con la idea de la renta monopólica. En 1954, el mencionado autor, en su trabajo *Monopoly and Resource Allocation*, calculó el *quantum* de la pérdida social en el caso de EE.UU., y encontró que era menor a 1% del valor de la producción antes del establecimiento del monopolio, es decir que el daño era muy pequeño. El primer sorprendido con el resultado de su investigación fue Harberger:

Debo confesar que quedé sorprendido por este resultado. En realidad, no intenté cuantificar el tamaño de la distorsión en la asignación de recursos causada por un monopolio, de acuerdo con mis nociones... Aun así, me parece que la literatura de los últimos veinte años refleja una creencia generalizada en que la distorsión introducida por el



monopolio en la asignación de los recursos es mucho mayor a la que ocurre en la realidad⁵ (Harberger A., 1954, 86).

Harberger limitó su investigación a explorar las consecuencias de los monopolios sobre la asignación de recursos, dejando que otros economistas más inclinados a la metafísica, se ocuparan de su impacto sobre la distribución del ingreso (1954, 87). Este asunto fue abordado veinte años más tarde por varios autores. En opinión de Gordon Tullock (1967), Anne Krueger (1974) y Richard Posner (1976), en ese estudio del efecto de la restricción de la competencia en los mercados no se había tomado en cuenta la consecuencia más importante de la aparición de un monopolio. Estos autores argumentaron que además de la pérdida social directa que resulta de la reducción de la cantidad producida, debe tomarse en cuenta el monto de los recursos que el monopolista utiliza para mantener y ampliar su privilegio y que los consumidores utilizan para protegerse de los efectos nocivos del monopolio, por lo que la pérdida social vinculada a la generación de la renta monopólica, una vez tomados en cuenta estos efectos, es mayor a la estimada por Harberger.

Las investigaciones de Tullock, Krueger y Posner buscaban entender los fundamentos teóricos de las políticas públicas que impulsan el desarrollo económico de un país, y con este propósito se basaron en el modelo de competencia perfecta, para abordar conjuntamente los problemas de asignación de recursos y de distribución del ingreso. La pregunta de la investigación, de la agenda compartida por éstos y otros economistas, la formuló Arnold Harberger de la siguiente manera:

¿Cómo construir una conexión entre la tasa de crecimiento de un país y todo el paquete de leyes, decretos, medidas administrativas, restricciones judiciales, etc., que constituyen la política económica de ese país en un momento dado?... En particular se trata de saber si lo

⁵ "I must confess that I was amazed at this result. I never really tried to quantify my notions of what monopoly misallocations amounted to... Still, it seems to me that our literature of the last twenty or so years reflects a general belief that monopoly distortions to our resources structure are much greater than they seem in fact to be".



que llama la ciencia económica una “buena” política económica parece asociada a los resultados “buenos” y si la política “mala” tiende a asociarse con los “malos” (Harberger, “Introducción”, 1984b, 13)

En este sentido, como en la mayoría de los países no desarrollados la política dominante era la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), las recomendaciones de política se formularon considerando un mundo económico perfecto, sin grupos de interés, instituciones, fallas de mercado ni información asimétrica. Una vez consideradas éstas y otras imperfecciones de las economías realmente existentes, las recomendaciones podrían conducir a resultados diferentes a los que la teoría predecía. En esa dirección apuntaba Jagdish Bhagwati (1982) cuando diferenciaba dos tipos de actividad rentística: la actividad que tiene como objetivo la captura y defensa de rentas sin incrementar la capacidad de producción de la sociedad, a la que calificaba de improductiva con fines de lucro; y la actividad que busca aumentar el ingreso mediante el desarrollo de las ventajas competitivas de las empresas y los productos. Esta actividad incrementa el bienestar social al aumentar la producción y la eficiencia económica. William Baumol prefiere dividir las actividades empresariales en productivas, como la innovación, e improductivas, como el crimen organizado. Este último autor concluye que la distribución de la actividad empresarial entre ambas categorías está determinada por las recompensas que la sociedad ofrece a cada una de ellas. “Esto implica que la política puede influir más efectivamente en la distribución de la iniciativa empresarial que su oferta”⁶ (Baumol, 1990, 893).

Renta y costo marginal

En una economía de mercado las empresas manufacturan bienes con la intención de venderlos y obtener un ingreso mayor al monto de los recursos utilizados en su producción. Para un productor eficiente, el costo de una unidad del bien será inferior al precio de mercado. En el

⁶ This implies that policy can influence the allocation of entrepreneurship more effectively than it can influence its supply.



caso del productor marginal⁷, el costo de producir una unidad adicional de un bien es igual al precio. En términos de la presente discusión ese productor obtiene un ingreso normal. Si por cualquier circunstancia el precio se reduce o el costo de producción aumenta, ese productor incurrirá en pérdidas (costos > ingresos) que de prolongarse en el tiempo lo obligarán a cerrar la empresa. La mayoría de los productores que operan en un mercado se mantienen activos porque el ingreso total supera el costo total de la empresa. Cuando un productor de un mercado competitivo se encuentra en equilibrio, es decir, opera en el punto que sus costos igualan sus ingresos, buscará reducir sus costos o cambiar de actividad económica. En ambos casos, su objetivo es obtener un ingreso mayor al que puede ser considerado como el ingreso normal del productor⁸. Estos productores buscan obtener una renta mejorando la eficiencia, o introduciendo nuevos productos, o buscando nuevos mercados.

El modelo de competencia perfecta asume que los mercados eficientes operan bajo algunos supuestos que muy rara vez se observan en los mercados reales. En este tipo de mercado el precio del bien es igual al ingreso marginal de la empresa, que a su vez es igual al costo de producir una unidad adicional, de tal manera que después de retribuir a todos los factores de producción⁹, el beneficio económico de la empresa es igual a cero. En este modelo, en cada mercado de una economía nacional hay un número muy grande de compradores y vendedores, quienes toman sus decisiones económicas a partir de una información perfecta sobre las oportunidades que existen para comprar o vender en la sociedad. Estos agentes económicos perfectos nunca se equivocan porque su conocimiento sobre la situación es completo y pueden prever todas las contingencias, de tal manera que siempre maximizan su ganancia o su utilidad, dadas las circunstancias en que actúan.

⁷ Es aquel productor con el costo promedio de producción más alto.

⁸ El ingreso normal supone que no hay ganancia empresarial, es decir: al finalizar el año fiscal y pagar sus impuestos y obligaciones fiscales, los ingresos totales igualan a los costos totales.

⁹ Lo que incluye el pago del tiempo que usa el gerente en dirigir las operaciones de la empresa.

En los mercados reales, el único productor que no obtiene una renta económica positiva es el marginal, que opera con un costo total de producción mayor al de los demás productores. En estas condiciones, cuando un factor de producción se hace relativamente escaso, su precio tiende a subir porque los demandantes competirán entre ellos para adquirirlo y la estructura de costos de producción se verá afectada. La empresa que opera en el punto de equilibrio incurrirá en una pérdida a menos que compense sus costos mayores con un incremento en sus ingresos, para lo que debe aumentar el precio de venta de sus productos. La alternativa sería una pérdida económica que la empresa no podrá soportar por mucho tiempo, pero si el mercado es competitivo, la presencia de los productores más eficientes no permite al productor marginal aumentar su precio.

La conclusión inicial de este razonamiento es que en los mercados competitivos los productores eficientes obtienen más que el ingreso normal del mercado, es decir, capturan una renta, entendida como el excedente por encima del mínimo requerido para cubrir sus costos y mantener a la empresa en “el punto de equilibrio”. Si en un mercado no hay posibilidades de aumentar el ingreso de la empresa más allá del punto de equilibrio, la mayoría de los productores estarán dispuestos a cambiarse a otra actividad económica que les permita obtener un ingreso normal más una renta.

Una tipología de la renta

Parkin y Esquivel, en su texto de Microeconómica señalan que el ingreso total de un recurso o agente productivo está compuesto por su costo de oportunidad y su renta. “La renta económica es el ingreso que recibe el propietario de un factor por encima de la cantidad requerida para inducir a ese propietario a ofrecer el recurso para su uso” (2001, 336). En esta definición se asume que cada agente económico aspira un ingreso mínimo para comenzar a realizar una actividad, que sería equivalente al costo de oportunidad; para mantenerse en dicha actividad



debería percibir algo más que ese ingreso mínimo, lo que constituiría una renta.

Una conclusión política de este enfoque sobre este tema es que algunas rentas pueden ser eficientes, en el sentido de que su presencia en una determinada actividad económica atraerá recursos, con lo que se está promoviendo un mejor uso de los recursos económicos. De igual manera, si quienes desempeñan una determinada actividad buscan incrementar su ingreso, el resultado social será un incremento en la eficiencia. Si el Gobierno decide limitar el ingreso que un agente económico puede obtener en el desempeño de una actividad económica, dicho agente cambiaría de actividad en procura de un mayor ingreso. Las consecuencias sociales de esa búsqueda de un ingreso mayor pueden ser buenas o malas. En ese sentido se puede considerar que algunos tipos de renta favorecen a la sociedad, mientras que otras rentas la perjudican.

Siguiendo a Mushtaq Khan (2000a) se plantea que en determinadas circunstancias algunas formas de renta pueden estimular a los agentes económicos para que realicen un mayor esfuerzo productivo, un comportamiento socialmente eficiente que estimula el crecimiento económico. Estas buenas rentas pueden convertirse en malas rentas si las circunstancias en las que fueron producidas cambian. En la Tabla 1 se enumeran los tipos de renta que serán discutidos a continuación.

TABLA 1
TIPOS DE RENTA

Monopólica	renta schupenteriana
Recursos naturales	rentas de aprendizaje
Políticas (de redistribución)	

Renta monopólica

La renta monopólica resulta de las barreras que impiden la entrada de competidores a los mercados. En esta situación, la empresa monopo-

lista adquiere poder suficiente para producir la cantidad de unidades que le garantiza la ganancia más alta posible. Como resultado de esa reducción, algunos de los consumidores no podrán adquirir el bien, lo que resultará en una reducción del bienestar de la sociedad. En algunos casos estas barreras pueden ser técnicas, lo que ocurre cuando están presentes grandes economías de escala que permitirían a un solo productor cubrir todo el mercado de manera eficiente. Sin embargo, las barreras más importantes son las creadas por las leyes, mediante reglas que impiden la incursión de nuevos productores en el mercado. Este tipo de renta permite al monopolio aumentar su poder, reduciendo la cantidad bienes a que tienen acceso los consumidores, lo que técnicamente es una redistribución del ingreso.

La crítica a los monopolios, basada en los supuestos del modelo de competencia perfecta, es válida en términos de un análisis estático de sus efectos. Sin embargo, la evaluación de este tipo de renta debe considerar dos aspectos del comportamiento económico que son importantes al analizar las economías reales. El primero es que, en ausencia de un monopolio, la competencia por obtener un ingreso mayor al normal crea incentivos para la reducción de costos, y por ello la eficiencia de las empresas se incrementa. Después debe considerarse que el progreso técnico, que fomenta la reducción de costos en el largo plazo, requiere incentivos para que los emprendedores introduzcan innovaciones e inventos. El ingreso vinculado con estas actividades es técnicamente una renta, como se verá más adelante, pero no puede clasificarse como monopólica. El monopolio supone el uso de la fuerza bruta, física, legal o económica para crear y sostener una renta. Cuando la Corona española impuso el monopolio legal de la Compañía Guipuzcuana durante el siglo XVII estaba creando una renta monopólica en perjuicio de la población de la Capitanía General de Venezuela.

Renta de los recursos naturales

En el caso de los recursos naturales, es necesario distinguir entre los recursos naturales renovables y los no renovables. Para el primer



tipo, la asignación eficiente requiere que para cada período, el recurso se explote hasta el punto en que el ingreso marginal iguale al costo marginal, incluyendo la previsión necesaria para la conservación del recurso para períodos posteriores.

Si el recurso se considera libre (propiedad común) y cualquiera puede explotarlo sin mayor limitación, probablemente se generaría un exceso de oferta que terminará deteriorando la calidad del recurso. En este caso la disipación de la renta no sería socialmente conveniente. Al establecer algún tipo de barrera se está creando una renta que mejora a la sociedad en el largo plazo. Un ejemplo de este tipo de renta es la veda de cacería en la temporada de apareamiento de las especies salvajes, o la prohibición de cazar las hembras. Estas limitaciones buscan conservar la especie, pero en el corto plazo limitan la oferta y generan para los cazadores un beneficio (ingreso) superior al que obtendrían en condiciones de libre entrada.

En el caso de los recursos naturales no renovables, particularmente los minerales, hay dos elementos que deben ser considerados. En primer lugar, la explotación de los minerales ocasiona un deterioro del medio ambiente, que en algunos casos puede ser resarcido pero a un costo muy elevado. Este deterioro del ambiente es un costo que se impone a la sociedad por la extracción del mineral (externalidad negativa).

Cuando el costo social es internalizado por las empresas, el costo de producir y comercializar una unidad marginal se incrementa, lo que eleva el precio de equilibrio del producto, reduciendo su demanda. La segunda consideración tiene que ver con el agotamiento absoluto del recurso. En la medida que el mineral se extrae, la mina se vacía, por decirlo de alguna manera, lo que priva al propietario de su fuente de ingreso. En analogía al proceso industrial, en que el desgaste de la maquinaria se compensa con una partida contable de depreciación, se puede considerar al yacimiento cuando las condiciones institucionales de la economía establecen una diferencia entre el propietario del recurso natural y el agente económico que lo explota, se llama renta de la tierra al pago que recibe el propietario de la tierra por permitirle a un tercero su uso como un capital natural que se deprecia y por ello se requiere con-

tablemente considerar una partida de agotamiento. Una explotación acelerada acorta la vida útil del recurso, si se reduce la tasa de explotación se prolonga su vida útil y se incrementará el beneficio de su explotación. En el caso de la explotación de los recursos minerales, la consideración de estos asuntos se concretan en un conjunto de preocupaciones extraeconómicas, lo que hace muy delgada la línea que separa este tipo de renta del que se explica a continuación.

Renta de redistribución (política)

Cuando se trató el asunto de la renta monopólica, se planteó que los monopolios son creados principalmente por barreras levantadas por la ley, a lo cual debe añadirse que las políticas públicas, utilizando la capacidad de coerción del Estado, levantan barreras que generan monopolios, al igual que las normas legales. La renta política agrupa a todas las transferencias de ingresos que ocurren mediante los mecanismos redistributivos de las políticas públicas, tales como los subsidios y las transferencias de ingresos a empresas y a consumidores, así como los ingresos generados por decisiones de política tales como “la patente de corso”, los permisos de importación o la autorización para producir determinados bienes.

En algunos países este tipo de renta se utiliza para incentivar la creación de empresas, la expansión de la capacidad productiva y la ampliación de las clases medias. La forma que adapta la transferencia de recursos es muy variada, incluye mecanismos como impuestos y subsidios, pero también restricciones a la competencia, como en el caso de las concesiones para producir determinado bien o explotar por ejemplo una ruta de transporte. La creación de puestos de trabajo que no contribuyen a aumentar la producción o a mejorar la calidad de los bienes producidos también genera una renta política. “Estas transferencias son rentas porque los flujos de ingresos que generan (que algunas veces son convertidos en activos) son mayores que cualquier ingreso alternativo de los receptores” (Khan, *Rents, Efficiency and Growth*, 2000a)¹⁰.

¹⁰ These transfers are rents since the income flows being engineered (which are sometimes converted into assets) are greater than any alternative incomes of the recipients.



Un caso típico de renta política es el aumento del número de trabajadores en las empresas públicas, cuando ello no repercute en un aumento de la producción, o el incremento de empleados en un ministerio que no se convierte en más y mejores servicios para la población. En ambos casos, los salarios percibidos por esos agentes no son la contrapartida de una contribución a la producción de bienes y servicios sino la transferencia de un ingreso que ya había sido generado por la actividad económica de otros.

En la transferencia de una renta política hay ganadores y hay perdedores, siendo los primeros los beneficiarios de la transferencia y los segundos los que aportan los recursos para financiarla¹¹. Si ambos grupos le confieren el mismo valor al mecanismo de renta política, ésta se puede considerar como una donación. Sin embargo, en un estudio sobre las donaciones como intercambios económicos unilaterales, Kenneth Boulding (1976) señaló que este tipo de mecanismo económico enfrenta tres trampas. La primera es la del sacrificio, trampa en la que cae el donante al apreciar que la transferencia¹² siempre representa un uso socialmente más valioso de los recursos. La segunda trampa es la de la dependencia. En este caso el peligro radica en que el beneficiario de una transferencia puede que no se esfuerce por sustituirla por un ingreso vinculado a una actividad productiva, perpetuándose la situación de dependencia. La tercera trampa es la de la ignorancia que surge del conocimiento imperfecto que se tiene sobre el efecto económico y social de corto y largo plazo de la renta política. “Mientras que la ignorancia puede ser la felicidad en el corto plazo, rara vez lo es en el largo plazo” (p. 142).

Algunas veces, las políticas de transferencia se orientan a asegurar la estabilidad de la sociedad, mejorando las condiciones de vida de determinados grupos. De acuerdo con Khan (2000a), la desigualdad per-

¹¹ Cuando se pretende asignar una renta política con un argumento puramente ideológico como “el petróleo es de todos los venezolanos”, los conflictos distributivos de la sociedad aumentan, por la ambigüedad de cualquier regla que se utilice como fundamento del reparto de dicha renta. Quienes no se benefician directamente se sentirán injustamente perdedores.

¹² No se hace un mejor uso de los recursos cuando una persona pide limosna y luego se droga.

turba el funcionamiento de la sociedad al estimular la violencia, debilitar la capacidad de realizar intercambios equitativos y limitar el crecimiento económico, porque los agentes desviarán recursos de las actividades productivas a las actividades de seguridad de sus vidas y sus bienes. Las políticas públicas que de manera preventiva reducen el potencial de violencia de una sociedad, incrementarán el bienestar de largo plazo, al asegurar condiciones para el funcionamiento eficiente de la producción de bienes y servicios. Un mecanismo inteligente para transferir renta política reduciría la conflictividad, lo que resultaría en una mejora del bienestar social. En cierto sentido el impuesto directo (ISLR en Venezuela) es una renta política que se considera una renta de efecto positivo cuando en el país existen servicios públicos de calidad.

Renta schumpeteriana

Schumpeter es el economista que con más fuerza ha defendido la idea de que la competencia por crear y mantener una renta tiene efectos sociales positivos. Esta renta resulta de la innovación tecnológica, la introducción de nuevos productos y la generación de nueva información.

La innovación y generación de nueva información es un proceso costoso que implica riesgos. Este tipo de renta crea los incentivos para que las empresas asuman los riesgos de introducir innovaciones, nuevos productos o emprender la búsqueda de nueva información sobre el mercado con la intención de abaratar sus costos de producción o incrementar sus ingresos más allá del nivel considerado normal para una actividad económica determinada.

Las actividades mencionadas originan una ventaja competitiva para la empresa, lo que le permite producir a un costo inferior al de sus competidores, con lo que obtiene un beneficio extraordinario en el corto plazo¹³. Si las otras empresas adquieren la ventaja competitiva del innovador, podrán aumentar su producción o reducir sus costos y en conse-

¹³ Si la innovación es una propiedad común esa ventaja desaparece.



cuencia el precio se reducirá, disminuyendo la renta hasta su completa desaparición. Este tipo de renta se considera beneficio, en la medida que impulsa el progreso técnico y estimula la aparición de nuevos productos.

Este tipo de renta es fundamental para el proceso social de acumulación de capital (expansión de la capacidad productiva de la sociedad), pero a la vez implica una tensión distributiva en la sociedad. Si el proceso de difusión de la ventaja competitiva es muy rápido, las empresas evitarán incurrir en el costo asociado de innovar, con lo que se introducirán menos nuevos productos en los mercados y se limitarán las mejoras en los procesos de producción, reduciéndose en consecuencia la eficiencia económica de largo plazo.

Renta de aprendizaje

En los países no desarrollados el aprendizaje empresarial es más importante que la innovación tecnológica. Las empresas en estos países no tienen suficientes recursos para asumir plenamente el riesgo implícito en la innovación tecnológica de procedimientos y productos. La producción puede ser incrementada y los productos mejorados mediante el proceso de adaptación, de tecnologías conocidas y probadas, a las condiciones de los mercados locales¹⁴.

En muchos casos es difícil distinguir entre la innovación y el aprendizaje, porque no se trata de “trasplantar” tecnologías foráneas sino de adaptarlas a las condiciones locales, a los modos de comportamiento de los agentes económicos, a las formas específicas de capital social, al marco institucional en el que opera el aparato productivo. En otras palabras, el aprendizaje puede implicar una importante cantidad de pequeñas innovaciones.

Uno de los aspectos que hace atractivo el aprendizaje en los países no desarrollados es la debilidad de los mercados de capitales y de los mercados de seguros. Si los sectores productivos locales sólo cuentan

¹⁴ Este proceso se podría denominar adaptación creativa de las mejoras tecnológicas.

con sus recursos propios y tienen que asumir, además de la incertidumbre del ambiente, el riesgo implícito en toda innovación, preferirán los métodos seguros de baja productividad que el ensayar con tecnologías de alta productividad, pero acompañadas de un alto riesgo, lo que puede resultar económicamente ruinoso para la empresa. Por estas razones las políticas públicas que buscan estimular los procesos de aprendizaje industrial tienen importantes efectos sociales de largo plazo.

Una importante diferencia de este tipo de renta con la schumpeteriana es que el riesgo que asume el agente económico es menor. El proceso de aprendizaje de una tecnología probada, de la que se sabe que funciona, implica su rápida aplicación a las condiciones particulares de la empresa, con una probabilidad de éxito muy alta. Cuando la empresa se propone una novedad tecnológica, realiza un gasto con la expectativa de obtener un ingreso mayor al normal en el futuro, pero no es posible conocer *ex ante* si la inversión será “rentable” o será un costo hundido para la contabilidad de la empresa. Un argumento de política muy controvertido, referido a este tipo de renta, es el debate sobre la protección a la industria infante que fue ampliamente utilizada por los países hoy desarrollados durante el siglo XIX y parte del siglo XX para subir la escalera del desarrollo (Chang, 2003).

Los dos últimos tipos de renta están directamente vinculados a la función de la gerencia en la empresa. En la economía neoclásica, la ganancia empresarial resulta de procesos en que intervienen la tecnología, el número de trabajadores (determinado por el tema del producto marginal del trabajo $-pmt-$) y el precio de mercado. En 1937, Ronald Coase señaló que las empresas existen porque reducen los costos de transacción y con ello incrementan la eficiencia económica. Alchian y Demsetz (1972) dieron un paso adicional al plantear que la ganancia de una empresa depende crucialmente de la capacidad de armar y estimular un equipo de trabajo que sea capaz de anticipar los peligros y aprovechar las oportunidades del mercado.

De acuerdo con este enfoque, el desempeño exitoso de una empresa depende de la activa búsqueda de renta por parte de la gerencia. En



esta labor, un problema a resolver es el de la información asimétrica dentro de la empresa, para lo que se requiere establecer los incentivos adecuados que estimulen las actividades orientadas a aumentar el ingreso o reducir el costo total de la empresa; es en este sentido que la competencia estimula la eficiencia económica.

La renta en los recientes Planes de la Nación

En la sección anterior se presentaron cinco tipos de renta, poniendo atención a cómo en determinadas condiciones la renta puede contribuir a mejoras en la eficiencia de la economía. Con ese criterio se revisará la presencia de la renta en los últimos planes de la nación¹⁵.

El Séptimo Plan Nacional (2001-2006) se propuso impulsar el cambio de la economía rentista por una de tipo productivo. Obuchi *et al* señalan que para el lapso 2001-2007 los objetivos económicos de la acción del Gobierno fueron sentar las bases de un modelo de crecimiento auto-sustentable, promover la diversidad productiva y lograr la competitividad internacional en un contexto de estabilidad macroeconómica (2011, 20-21). El tipo de actividad económica de que hablaba el planificador de entonces se realizaría en un ambiente interno estable, baja inflación, equilibrio fiscal y libre convertibilidad de la moneda, donde se estimulaba la diversificación y la competitividad de la industria nacional. A pesar de ello, en 2004 el profesor Baptista¹⁶ advirtió que las políticas económicas estaban siendo formuladas a partir de la renta como categoría económica: “la deliberada vuelta al rentismo, en cuanto práctica económica y en cuanto modo colectivo de vida, que en el presente se proclama como el camino más favorable que Venezuela debe transitar, en el futuro carece de posibilidades de éxito...” (p. 294). La apreciación apunta a la preeminencia de la renta política.

¹⁵ En este artículo se refieren los planes 2001-2006 y 2007-2012. En la campaña presidencial de octubre 2012, Hugo Chávez presentó un Plan de Gobierno 2013-2018 al que algunos voceros oficiales se refieren como el Plan de la Nación.

¹⁶ Catedrática del Instituto de Estudios Superiores en Administración (IESA).



En el Primer Plan Socialista de la Nación 2007-2013 (IPP), la visión oficial sobre la renta cambió en la dirección señalada por el académico del IESA. En el nuevo Plan, el tema de la competitividad de la economía y la estabilidad macroeconómica desapareció para dejar espacio a la construcción de un sistema socialista que requiere “una nueva forma de generación, apropiación, y distribución de los excedentes económicos y una nueva forma de distribuir la renta petrolera”. El socialismo postulado, en esa oportunidad, por el Gobierno, no suponía el cambio de la economía rentista sino una modificación en la distribución de la renta del petróleo.

Uno de los principales impulsores del socialismo rentista es Jorge Giordani, quien en sus libros (2004, 2009) postula como fundamento de las políticas públicas la redistribución de la renta petrolera. Este autor sostiene que el fortalecimiento del Estado rentista es necesario en la fase de transición al socialismo por las “*insuficiencias productivas*” y “*la deuda social acumulada en el país*”, de tal manera que “lo importante se encuentra en cómo dicha renta se distribuye en los sectores excluidos de la sociedad, y entre aquellos sectores productivos que pudieran reemplazar a la economía extractiva” (Giordani, 2009, 78). Vale la pena analizar, en los términos que se expuso anteriormente, cuáles tipos de renta son propiciados por las actuales políticas públicas

Karl (1997) ha analizado, entre otros autores, la relación de la renta petrolera con las políticas públicas. En Venezuela la totalidad de la renta petrolera es captada por el Estado, el control del Gobierno sobre la sociedad venezolana aumenta en la medida que esa renta de un recurso natural se transforma en una renta política que es asignada exclusivamente por el Gobierno por medio de las políticas públicas.

Por lo tanto, la racionalidad económica no puede separarse fácilmente de la racionalidad política, y la lógica de la búsqueda de rentas, lo contrario de una adaptación flexible, fácilmente puede llegar a dominar ambos campos... el destino de sus organizaciones políticas –ya sea autoritario o democrático– es casi íntimamente ligado al desempeño



económico, como es el destino de los sistemas políticos en los países socialistas¹⁷ (Karl, 1997, 15).

La renta monopólica es el otro tipo relevante hoy en Venezuela. Se puede afirmar con propiedad que en el país no existen monopolios privados¹⁸, pero a partir de la Constitución de 1999 se ha estimulado la creación de monopolios públicos, levantándose barreras legales muy altas para la competencia. Como se ha argumentado en otra parte (Mac-Quhae 2010) la Carta Magna creó el monopolio petrolero y estableció en el artículo 301 constitucional, la previsión para que el Gobierno por razones de conveniencia nacional pueda monopolizar aquellas actividades económicas que considere estratégicas, como efectivamente ha ocurrido en la electricidad, la siderúrgica y el cemento. En el primer caso, el establecimiento del monopolio no resolvió los problemas del sector, mientras que en los otros dos casos se redujo de manera importante la oferta disponible.

Conclusión

El rentismo, como actividad orientada a la obtención de un ingreso superior al considerado normal en una actividad económica específica, no siempre resulta perjudicial. Actividades como la innovación tecnológica o el uso eficiente de los recursos naturales generan rentas que pueden redundar en una mayor eficiencia económica. En consideración de ello, se presentó una tipología con cinco tipos de renta: monopólica, política, de recursos naturales, política (de redistribución), schupenteriana y de

¹⁷ Thus, economic rationality cannot be separated easily from political rationality, and the logic of rent seeking, the opposite of flexible adjustment, may easily dominate both arenas... the fate of their polities –be they authoritarian or democratic– is almost closely bound to economic performance as is the fate of polities in socialist countries.

¹⁸ La única excepción fue CONFERRY, que monopolizaba los viajes entre la isla de Margarita y costa firme. La competencia, propiciada por el Estado o los particulares, no pudo romper el monopolio, hasta la expropiación de la empresa en el año 2011. El caso de Polar difícilmente se puede calificar de monopolio, a pesar de que es evidente que la empresa tiene “poder” en varios mercados de bienes de consumo; en este caso los mercados operan como oligopolios bajo el esquema del líder y los seguidores.



aprendizaje. Los dos últimos tipos están directamente vinculados a la figura de la gerencia de las empresas.

Al evaluar cómo se presenta la categoría económica “renta” en los últimos dos Planes de la Nación se apreció que en el Plan de la Nación 2001-2006 se estableció como objetivo la transformación de la economía rentista en una productiva, procurándose una reducción de la actividad rentista. Este enfoque fue modificado en el Primer Plan Socialista (2007-2012), cuyo objetivo general fue la construcción de un sistema socialista, entendido como “una nueva forma de generación, apropiación y distribución de los excedentes económicos y una nueva forma de distribuir la renta petrolera”. De manera explícita se plantea una preferencia por la renta política y la renta monopólica. Las políticas públicas desarrolladas en los últimos años han sido consistentes con dicha preferencia, al impulsar la monopolización de varias actividades económicas y estimular la competencia entre los agentes económicos individuales para capturar un pedazo de renta política. Sería de sumo interés investigar las consecuencias de esas políticas sobre el bienestar de la población en el largo plazo, y, en el corto plazo sobre la capacidad de producir bienes y servicios en Venezuela.



Referencias

- ALCHIAN, A. y DEMSETZ, H. (diciembre de 1972). Production, Information Costs, and Economic Organization. *The American Economic Review*, 62 (5), 777-795.
- BAPTISTA, A. (2004). *El relevo del capitalismo rentístico*. Fundación Polar.
- BAUMOL, W. (octubre de 1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *The Journal of Political Economy*, 98 (5 parte 1), 893-921.
- COASE, R. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*(4), 386-405.
- GIORDANI, J. (2007). *La transición venezolana y la búsqueda de su propio camino*. Caracas: Vadell hermanos.
- GIORDANI, J. (2009). *La transición venezolana al socialismo*. Vadell hermanos.
- HARBERGER, A. (1954). Monopoly and Resource Allocation. *The American Economic Review*, 44 (2), 77-87.
- HARBERGER, H. (1984 b). Introducción. En H. Hanberger (Ed.), *Crecimiento económico en el mundo* (1988 ed., pp. 11-16). San Francisco: Fondo de Cultura Económica.
- HARBERGER, H. (Ed.). (1984). *Crecimiento económico en el mundo* (1988 ed.). San Francisco, USA: Fondo de Cultura Económica.
- KARL, T.L. (1982). *The Political Economy of Petrodollar: Oil and Democracy in Venezuelan*. Stanford University.
- KARL, T.L. (1997). *The Paradox of Plenty*. University of California.
- KHAN, M. & JOMO, H. (Edits.). (2000). *Rents, Rent-Seeking and Economic Development*. Londres: Cambridge University Press.
- KHAN., M. (2000a). Rents, Efficiency and Growth. En M. Khan & H. Jomo (Edits.). Londres: Cambridge University Press.
- KHAN., M. (2000b). Rent-Seeking as Prsocess. En M. Khan & H. Jomo (Edits.). Londres: Cambridge University Press.
- MAC-QUHAE, R. (2010). "El sistema de produccion y la constitución económica". *Cuadernos del Centenario (14)*, 7-41. Caracas: Fundación Manuel García Pelayo.
- OBUCHI, R., ABADIM, A., & LIRA, B. (2011). *Gestión en rojo*. Caracas: IESA.
- PARKIN, M. & ESQUIVEL, G. (2001). *Microeconomía* (5 ed.). Pearson Educación.