

Renta petrolera

POR HÉCTOR L. IACOMINI (*)

Sumario: I. Introducción. II. Renta Petrolera. III. Distribución de la renta petrolera. IV. Reflexiones. V. Bibliografía.

Resumen

La renta petrolera excede las elaboraciones doctrinarias de la economía clásica sobre renta económica, al estar conformada por ingredientes geopolíticos, tecnológicos, inventario de reservas petroleras, fenómenos climatológicos, costos impositivos y de la incidencia de las bolsas o mercados internacionales que diariamente establecen el precio del barril de crudo (Nymex e IPE).

Los países productores, además de preocuparse más por el “upstream” que por sus elevados costos, no atraen la iniciativa privada, intentan capturar la renta a través de regalías, impuestos, retenciones o por intermedio de una empresa estatal propia y los estados consumidores procuran similar objetivo en la etapa de “downstream” por intermedio de impuestos varios, en desmedro del consumidor condenado a pagar precios altos por los derivados petroleros.

La renta petrolera es apropiada por gobiernos o grupos económicos concentrados y lejos está de derramarse en beneficio de los habitantes del planeta.

Palabras claves: Renta petrolera – Componentes – Captación – Distribución

Oil Income

Abstract

The oil income exceeds the doctrinaire elaborations of the classical economy about economic income, because in formed by geopolitical and technological ingredients, inventory of oil reserves, climatological phenomenons, tax costs and the influence of Stock Exchange or internacional markets (Nymex and IPE) that establish the daily price of Barrel of crude.

The producer countries, besides worrying more about “upstream” because its high costs, they do not attract private inversions, and they try to capture the income with royalties, retentions or by intermediate of one state enterprise and the consumer countries try similar objectives by means of different taxes in the “downstream” step, in damage of the consumer condemned to pay high prices for the derivates of oil.

The petroleum income is controlled by governments or concentrated economic groups and it is far from to spill itself to the benefit of the inhabitants of the planet.

Key Words: The oil income – Components – Collect - Distribution

I. Introducción

La energía puede ser considerada como la capacidad para producir trabajo y donde a las nociones básicas newtonianas de conservación de la materia y la conservación de la energía, Einstein con su teoría de la relatividad demostró que masa y energía eran equivalentes: $E = mc^2$, o sea, la energía es igual a la velocidad de la luz al cuadrado. Es decir, la energía es todo esto y mucho más. Es calor, luz, electricidad, transporte y capacidad para producir trabajo.

(*) Profesor Ordinario Titular de Derecho de Minería y Energía; Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. UNLP

Los combustibles fósiles (carbón, petróleo y gas natural) conforman el sustento de la sociedad industrial moderna y de allí, que cuando se cuestiona el suministro de energía, también se cuestiona lo que de ello depende, no sólo la forma de vida, sino la vida misma. La sociedad moderna ha crecido sin comprender completamente la naturaleza de su dependencia de la energía.

Sin energía, la sociedad contemporánea no es nada. De allí la gravitación, incluso geopolítica, que detenta el acceso a las fuentes energéticas y los flujos económicos que ello produce. En la actualidad el petróleo supone el 43% del consumo energético mundial y el 90% de la utilizada en transportes, lo que supone los variados intereses en juego en torno al petróleo para controlar y asegurar los suministros energéticos.

Es que el petróleo como recurso no renovable, es un bien escaso y finito donde de acuerdo con el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), para el año 2045 estaremos asistiendo a los estertores de la existencia de petróleo comercial y económicamente utilizable, por lo que recomiendan preservar la energía, no usarla hasta el agotamiento, con control de las cuotas de utilización acorde a las necesidades reales, lo que lo convierte en un protagonista central en la economía mundial. Para los países centrales, petróleo y política exterior han estado inseparablemente ligados.

Desde finales del siglo XIX se han producido variados intentos de control del petróleo, desde formaciones empresariales cartelizadas a nivel planetario -Convenio de Achnacarry, por ejemplo- políticas, magnicidios, guerras e innumerables miserias humanas, todo en intentos de control del petróleo. Prueba de ello son las intervenciones militares y movimientos estratégicos en Afganistán, Irak, Sudán, Liberia, Golfo de Guinea, Nigeria, y otras zonas de África y Medio Oriente.

Petróleo y energía son poder y en torno a ellos se ejerce sin recato el poder.

A esta trascendencia político económica del petróleo han contribuido una aceleración de los consumos en los países desarrollados -alrededor del dos por ciento anual-, unida a la extensión de hiperconsumos y derroches energéticos en los países más ricos y a la incorporación de importantes países -con fuerte incidencia demográfica-, en calidad de consumidores de energía, destacándose en este vértice países como China o la India, que han pasado en pocos años de ser países exportadores a ser importadores netos.

Naturalmente, en el incremento del consumo, se evidencian desequilibrios energéticos.

Estados Unidos concentra el 24,4% del consumo energético mundial, pese a poseer apenas el 5% de la población del mundo, y si se suman los países de más desarrollo europeo, Japón y Canadá, se obtendrá que algo más del 12% de la población concentra la mitad de todos los consumos energéticos.

La energía consumida es un ineluctable indicador de desigualdad mundial y del progreso o no de los países; el consumo energético medio en los países de la OCDE -Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico- es de 8.503 Kw per cápita, mientras en los países de escaso desarrollo es de 218 Kw per cápita, es decir treinta y nueve veces menos. Y he aquí, que el petróleo como bien limitado, tiende a hacerse escaso a medida que aumenta la demanda y no se puede mantener constante la oferta, ocasionando temblores monetarios y financieros con la obvia variable de mercado que es el precio.

Por consiguiente, es menester considerar que el petróleo -incluso otros recursos energéticos-, hacen al bien común general, lo que implica que los precios de aquél -bajísimo en boca de pozo- y exponencialmente elevado en las transacciones comerciales exige una mirada fina sobre lo que genéricamente se denomina renta petrolera, lo cual no sólo es de suma importancia para los países productores, sino también visualizar su composición y distribución para los consumidores.

II. Renta Petrolera

a) Aproximación terminológica

La depuración del concepto renta petrolera persigue comprender, de un modo aproximado, su incidencia en la fijación del precio del petróleo, los componentes fluctuantes, distorsivos, especulativos y en definitiva, como se distribuye esa renta.

Si bien la renta es un concepto teórico de la Economía Política Clásica, cuya definición, variabilidad y vigencia es aún debatida, es lo cierto que, al menos, aquí solo se lo debe expurgar desde el horizonte petrolífero.

La importancia del tema reside en que, si no se tiene en cuenta la teoría de la renta, se igualan a los medios de producción producidos con los no producidos.

No es ocioso advertir que tanto las teorías económicas construidas en derredor del tema como las elucubraciones teóricas e ideológicas respecto al tema renta fueron elaboradas sobre producciones derivadas del uso de las energías originarias e indestructibles del suelo, en su contexto histórico, lo que descarta el examen sobre las rentas de un recurso no renovable, que produce “una sola cosecha”, pues una vez extraído no se recompone.

Pretendemos aproximarnos al concepto dinámico de renta petrolera a la luz del desenvolvimiento que ésta ha evidenciado a lo largo del siglo XX y comienzos del XXI.

El petróleo tiene un valor a raíz de sus propiedades intrínsecas y sus usos múltiples, motivo por el cual su ínsito valor en el subsuelo es significativo, habida cuenta que el precio del petróleo crudo es, en general, superior a la suma de costos y de allí que en el subsuelo aquél represente un capital para el propietario de la tierra.

La industria petrolera posee un extraordinario potencial de rentabilidad al utilizar un *recurso escaso* y finito, cuyas innumerables aplicaciones y contenido energético le confieren un innegable valor intrínseco, aún antes de ser extraído. De allí, que la suma de costos de extracción y el precio de mercado determinan “prima facie” la renta del petróleo.

Es decir, la elemental referencia a la brecha entre costos –aun referidos a pozos menos productivos o en operaciones en aguas profundas, que los exigen en mayor magnitud- y el precio internacional del hidrocarburo que dimana del NYMEX con sede en Nueva York y el IPE con funcionamiento en Londres, en este último caso para la variedad Brent del Mar del Norte y en el primero para el “West Texas Intermediate” (W.T.I.), estaría brindando una, por ahora, gruesa visión de la denominada renta petrolera.

Precisamente, la renta económica es sólo un concepto, más no una medida, que en materia petrolífera es difícil de definir y cuantificar. Cabe señalar que uno de los *secretos mejor guardados* de la industria petrolera es la estructura de costos reales y su vertebración entre los diferentes segmentos de la actividad y a ello se añade que el mercado mundial de petróleo es sumamente sensible a variables geopolíticas, monetarias, financieras, climatológicas, que lo tornan extremadamente volátil y siendo, por ende, el precio internacional *inestable* por improntas ajenas a la matriz petrolífera específica, también lo será la denominada “renta petrolera” y aún más trascendente, es cómo se reparte esa renta petrolera entre los diversos actores económicos (empresas petroleras, Estado y consumidores) y cómo varía esta situación a lo largo del tiempo.

Alegar que el concepto renta económica vinculada al petróleo implica un ingreso que excede el pago mínimo necesario para atraer igual producto desde una fuente alternativa o desde un uso alternativo, podría ser aplicado a los ingresos para los productores más costosos, que corren el riesgo de ser superados por los precios más bajos de los que experimentan menores costos.

No obstante, lo que prima en el precio es la subjetividad -base de la especulación- de conservar algo del valor intrínseco del petróleo y allí opera el grado de competencia del mercado, que en materia hidrocarbúfera se caracteriza por sus imperfecciones. Estas son complejas, siendo en general, ocasionales o temporarias, yendo desde conflictos geopolíticos hasta variaciones en el cálculo de reservas petrolíferas o distorsiones climatológicas (recuérdese los efectos del huracán Katrina en el Golfo de México, entre otros muchos).

En función de este discurrir, es factible señalar que la conceptualización de renta económica relacionado con el petróleo sería la del exceso crematístico de todos los pagos por petróleo crudo y sus

derivados, en la cadena que va desde el pozo hasta los consumidores, retrayendo el normal retorno sobre el capital ajustado por el riesgo. Este último es sumamente más elevado en el “upstream” (exploración, desarrollo y producción), que en el “midstream” (transporte, procesos y almacenamiento) o en el “downstream” (refinado, venta y distribución).

Por eso, renta económica es más un concepto que una medida derivada de la práctica y la observación.

En efecto, el costo total de inversiones realizados en exploración, perforaciones para desarrollar el campo descubierto, equipos e interconexiones para la extracción del petróleo representa el 85% del capital total, mientras la extracción propiamente dicha sólo insume el 15% restante. Por ende, es indiscutible que la industria del petróleo obliga a realizar inversiones muy superiores a las de cualquier otra actividad, pero el capital de estas inversiones se obtiene del mismo negocio sumamente lucrativo.

b) Imperfecciones del mercado

En esta tarea intelectual de delinear una conceptualización real, práctica, y omnicomprensiva de las variadas aristas de renta petrolera, donde la especificidad torna en principio inaplicables las consideraciones teóricas que de renta económica se elaboraron por prestigiosas escuelas de política económica, es menester comprobar que en su ámbito incluye beneficios ocasionales derivados de imperfecciones de mercado originadas por el control planetario que una empresa dominante o un pequeño grupo de éstos, un oligopolio, ejercen para delinear políticas y precios en el mercado internacional del petróleo.

A finales del siglo XIX y comienzos del XX una única empresa dominante detentó, al menos, el 50% del mercado o el doble de participación en éste que la segunda -Standard Oil of New Jersey (hoy Exxon)-, con la singularidad que su legendario dominio se vertebró en el control de la refinanciación y transporte de petróleo en los Estados Unidos desde aproximadamente 1880, más que su propia producción, toda vez que los productores del Nordeste de Estados Unidos no tenían otra compañía a quien venderle, ni los consumidores otra a quien comprarle.

Operaciones en escala le aseguraron costos más bajos que cualquier competidor, lo que le permitió fijar selectivamente precios a fin de aniquilar la competencia.

La Standard Oil fue dividida por una decisión de la Corte Federal en 1911 por colisionar con las normativas antimonopolio. Es decir que aquí la renta se plasmaba en el “downstream”, no en la faz explotación.

Ante el surgimiento, primero de modo independiente, para luego fusionarse entre la “Royal Dutch Company” -con sede en Amsterdam, Holanda- y “Shell” Compañía de Comercio y Transporte -con sede central en Londres, Inglaterra-, dando lugar a la “Royal Dutch Shell”, como primera compañía petrolera del mundo integrada verticalmente: controlaban la oferta (producción), el transporte, la refinación y los mercados (comercialización), lo que facilitaba la coordinación, mejor utilización de bienes de capital y, por ende, mayores beneficios.

Se convertiría en el primer modelo empresarial para la industria petrolera internacional. Si bien, eran antagonistas con la Standard Oil, pronto se vislumbró -nacionalización del petróleo ruso mediante a raíz de la revolución comunista de 1917-, que la guerra de precios estaba lesionando fuertemente y ello gestó el pacto de Achnacarry de 1928, que abarcaba todo el mundo, salvo los Estados Unidos y la Unión Soviética, con manifiesta finalidad de congelar la participación en el mercado -soslajar la competencia-, cooperar en el uso de refinerías y abastecer a los consumidores desde la fuente más cercana de abastecimiento a un precio mundial basado en el elevado costo de producción de la zona del Golfo de Texas, garantizando superganancias a los grandes productores internacionales en manos de, en esencia, siete compañías petroleras internacionales (British Petroleum, Chevron, Exxon, Gulf, Mobil, Shell y Texaco), a la que se unió la francesa Elf-Total y un número de empresas norteamericanas con abultadas operaciones internacionales.

Hasta comienzos de la década de 1960 la renta petrolera estaba en manos de las grandes empresas petroleras internacionales, que incluso, fijaban “per se” el precio del petróleo, lo que significa que el término renta fue caprichosa y unilateralmente gestado y determinado por las empresas, quedando un “diferencial” indeterminado -beneficios-, a favor de aquéllas.

Pero a partir de setiembre de 1960, con la creación de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo), se hizo frente a las compañías petroleras internacionales, dejando en claro su intención de defender el precio del petróleo, incluyendo un sistema de regulación de la producción. En esta comunidad integrada por representantes de Venezuela, Irán, Irak, Arabia Saudita y Kuwait y con posterior ingreso de Qatar, Libia e Indonesia, estaba representado el 80% del petróleo que se movía en el mercado internacional. La OPEP ha sido un arma de doble filo para el prealudido cartel petrolero, habida cuenta que al perseguir sostener los precios de exportación, se beneficia al cartel, pero por otro lado los dirigentes de los países productores plantearon a las compañías una mayor participación en los beneficios del negocio petrolero.

No obstante, este acuerdo entre los países exportadores se fue debilitando ante maniobras de las compañías para abastecer ingentes demandas de crudo, unido a intereses contrapuestos entre algunos países que integran esta Organización.

Hasta comienzos de la década de 1970 las compañías petroleras nacionales poseían escasa gravitación internacional. Ello se ha trastocado de modo paulatino y se desemboca en el siglo XXI con que las tres cuartas partes del petróleo que se comercializa mundialmente es suministrado por petroleras nacionales lo que les asegura ganancias reales y por ende acceden a una cuota razonable de la renta económica relacionada con el petróleo, con control efectivo sobre la extracción, refino y/o exportación del recurso natural.

Participan de esta política económica eficiente para acceder en plenitud, a la renta petrolera, los principales países de la OPEP (Aramco de Arabia Saudita; KPC de Kuwait; NIOC de Irán, PdVSA de Venezuela), conjuntamente con las existentes en los países productores de petróleo con similar envergadura (caso de Statoil de Noruega; Pemex de México o recientemente Petrobrás en Brasil).

Sin embargo, al resultar un mercado de crudo más competitivo se ha comenzado a poner el acento en la *especialización* a fin de reducir costos; en cuanto esto implica competencia menor y mayores posibilidades de capturar una mayor participación de la renta económica, como quiera que el comercio integrado (“upstream” y “downstream”), representa una parte mucho menor del comercio mundial, en cuanto se constata que en la faz exploración y explotación se han posicionado fuertemente compañías mayoritariamente estatales, mientras en el refino y comercialización la competencia es férrea entre empresas de disímiles capitales. A su vez, ante la gestación de precios según mercados spot o futuros, donde sus participantes son las compañías petroleras, los comerciantes y los corredores, lo que implicaría “prima facie”, una mejora en la transparencia del mercado petrolero y ayudó a los países exportadores a capturar una mayor parte de la renta económica al ser el mercado spot un puesto de venta de envíos adicionales y una fuente de oferta.

Mientras que una transacción “forward” (presumida, en adelante) significa congelar los precios y los márgenes al momento del acuerdo, transfiriendo el riesgo desde el comprador al vendedor, donde se toma en cuenta el tiempo requerido para que el cargamento llegue a destino. Las transacciones “forward” ligan, por lo general, a dos partes y pueden adoptar muchas formas.

Los contratos futuros están estandarizados y especifican calidad y volumen, consignándose la ubicación y obligación contraídas. Las dos grandes centrales en estos últimos son NYMEX en Nueva York y el Internacional Petroleum Exchange en Londres. El comercio futuro se convirtió en la década de 1990, en mecanismo de trascendencia para fijar precios del petróleo y tener delineada la renta petrolera con anticipación, soslayando acontecimientos imprevistos.

Las expectativas sobre la oferta del petróleo constituyen la fuerza motriz de las presunciones sobre el precio y el comportamiento de los *inventarios*, los cuales están nutridos de una información imper-

fecta, sobremanera acerca de volúmenes y riesgos de la oferta. Y aquí, también el comportamiento de los inventarios está en parte motivado por la psicología del mercado, donde las apariencias, humores y temores pueden resultar decisivos como los hechos.

A título de ejemplo, cabe mencionar el comportamiento aprehensivo durante las crisis del petróleo de 1973/74 y 1979/80 o durante la turbulencia del mercado del petróleo de 1997/2000 o desde finales de 2007 hasta buena parte del año 2008 inclusive, donde la información sobre reservas y las expectativas sobre el comportamiento de la OPEP fueron decisivas para la suba del precio del petróleo. Los principales protagonistas en el tema inventario son Arabia Saudita que mantiene grandes volúmenes de petróleo en buques en el mar, difiriendo muchas veces de la producción en cabeza de pozo, dentro de las cuotas que de modo dinámico se va acordando por la OPEP y los Estados Unidos que aumentando o reduciendo la Reserva Estratégica de Petróleo (SPR), puede moderar los precios internacionales del petróleo.

c) Incidencia de modificaciones en la industria petrolera.

En el mundo entero la industria del petróleo es objeto de continua reestructuración como resultado de cambios en la tecnología, la organización y la financiación. La estructura histórica puede describirse como de estabilidad a través del oligopolio y el cartel, con predominio de las principales compañías petroleras multinacionales, que detentaban el dominio de la tecnología, controlando estrictamente los mercados del petróleo y las operaciones.

Las enormes ganancias financiaban en gran parte la inversión en la exploración y extracción del hidrocarburo. Los países exportadores recibieron una porción escasa de esa *renta petrolera*.

A partir de 1970 diferentes conmociones externas modificaron la estructura de la industria del petróleo. La OPEP, el incremento de los precios del petróleo y la nacionalización socavaron la privilegiada posición de las grandes compañías petroleras. Cayeron las barreras de entrada a causa de los costos más bajos, permitiendo el desarrollo de compañías petroleras más chicas.

El aumento del precio del petróleo redujo la importancia de las economías de escala “upstream” -producción-, pero no el “downstream” -refino y comercialización- y la tecnología se volvió accesible en el mercado.

Vinieron las olas de fusiones y absorciones hostiles que redujeron el número de compañías petroleras.

Esto tuvo lugar en la industria petrolera fuera de la OPEP, ante la necesidad de un retorno mayor sobre el capital empleado y crecimiento insuficiente. Se percibe cierta resistencia a asumir los riesgos en el “upstream” mediante nuevas exploraciones ante el “argumento” de incertidumbre del precio del petróleo y la factibilidad de acceder a nuevos mercados. Resultado de ello, fueron la fusión de British Petroleum y Amoco Arco; de Exxon y Mobil; de Total y Petrofino; Chevron-Texaco, e.o.

Para mantener la eficiencia las compañías se vuelven más selectivas en los emprendimientos de “upstream”, al buscar poder de mercado en el “downstream”, por lo que hay más espacio en el “upstream” para compañías pequeñas y medianas, las cuales tienen ventajas de costos sobre las grandes.

Sin embargo, las regulaciones ambientales más estrictas incidirán aún más las operaciones “downstream”, donde las restricciones sobre las emisiones de las refinerías y de los combustibles exigen una mayor inversión que grandes compañías podrán financiar con mayor facilidad; contexto que perfila una consolidación del oligopolio del “downstream”, pero no así del “upstream”, que se desarrolla de manera distinta y se percibe como el interrogante más gravitante para los países productores o con potencial al respecto -caso Argentina-, donde sin empresa estatal vigorosa los capitales privados exigen suculentos incentivos económicos para explorar.

La ola de fusiones vuelve más oligopólica la industria internacional del petróleo, con la particularidad que al incrementar el potencial tanto en la cooperación como en el conflicto de esas grandes

compañías acaece una transferencia de la renta económica de las operaciones de “upstream” a las de “downstream”, es decir, de la extracción a la refinación y distribución y comercialización elevando el retorno en este segmento de la industria.

Las compañías petroleras internacionales gozan de mayor libertad estratégica que las compañías nacionales de extracción de petróleo, lo que representa un desafío para las segundas en adquirir posiciones en “downstream”, mejorando la eficiencia y la ganancia en el “upstream”.

La ventaja comparativa de las grandes compañías petroleras reside más bien en la concentración regional del “downstream”, donde la incidencia impositiva global, incluso, llega a ser menor.

La estabilidad del mercado petrolero es precaria si se toma en cuenta la interdependencia de los países importadores de petróleo y la gran industria del petróleo internacional. La cooperación con los países importadores es difícil debido a los intentos por capturar renta económica a través de impuestos al consumidor y medidas protectoras.

Debido a los altos costos y riesgos implícitos la *perforación exploratoria* se financia normalmente con fondos generados internamente, aptitud que sólo las empresas multinacionales poseen, y si se acude al financiamiento externo, la tasa de riesgo se incrementa. El desarrollo es mucho menos riesgoso, pues sólo se produce ante la existencia de cantidades comerciales de petróleo asegurado.

Existe un riesgo de reserva permanente, ligado a las características del subsuelo y que se incrementa en escalada en condiciones “offshore” o en áreas remotas. Es aquí, donde los bancos relacionados con el financiamiento del petróleo cobran una tasa superior al financiar yacimientos específicos. La tasa depende del yacimiento en particular y de la solvencia de la compañía. No es novedad que las principales empresas petroleras multinacionales se encuentran interconectadas con una banca que las asiste y goza de las transferencias monetarias de sus gruesos ingresos.

En la fase de extracción el riesgo es mucho menor, estando asociado a un comportamiento inesperado de las reservas, problemas técnicos impredecibles y el horizonte de precios durante el proceso de agotamiento del yacimiento. No puede omitirse el condimento monetario en la ponderación del tema, pues las transacciones internacionales del petróleo se realizan en dólares estadounidenses, siendo el estándar para los contratos y la medida de cambio.

Los precios del petróleo se forman en transacciones spot, a término y a futuro, pero todas son en dólares estadounidenses. Así la devaluación del dólar frente a las monedas europeas en 1972 dio a la OPEP razones para renegociar los precios del petróleo en sentido ascendente, pues la mayoría de los países miembros comerciaba con Europa. Así, en los diferentes ciclos de incrementos de precios, cuya máxima expresión se percibiera desde finales de 2007 hasta buena parte de 2008, implica que Estados Unidos a través del conocido principio económico del señorío (derecho a emitir moneda de cambio), transfiere los déficits e incluso, sus fenómenos inflacionarios producto de la devaluación del dólar ante sus importantísimos déficits comerciales y de pago, al extranjero y ello lleva de la mano a un interrogante actual frente a la fenomenal crisis económica que se hizo pública en el último trimestre del 2008 en Estados Unidos, en el sentido si la divisa norteamericana debería pervivir como moneda universal en la determinación internacional de los precios de los hidrocarburos y su concomitante incidencia en la expresión numeral de la renta petrolera.

d) Shocks en renta petrolera y correlación con deuda externa.

En el plano económico al comenzar el primer shock petrolero en 1973 a raíz de la denominada guerra de “Yon Kippur” en Medio Oriente, donde Arabia Saudita declaró embargo total sobre las exportaciones de petróleo con destino a Estados Unidos -extendida a Holanda por la OPEP-, con reducción de producción a razón de un 5% mensual a partir de octubre de 1973 por los países miembros de la OPEP, ocasionó un indisimulable aumento del precio del petróleo, que llegó a fines de 1973 a un incremento próximo al 280%, con los correlativos efectos monetarios de transferencias a la cuenta corriente de los países de la OPEP.

El segundo shock en el precio del petróleo estuvo generado por dos motivos: en 1979, a raíz de la caída del Sha de Irán y su reemplazo por el Ayatolá Khomeini; y en 1980 a raíz de la guerra entre Irán e Irak, que duraría ocho años. Desde finales de 1978 a lo largo de un año el petróleo aumentó 178%, pero en esta segunda ocasión de subas de precios, los países consumidores -menos sorprendidos o con la experiencia de 1973-, acordaron limitar las importaciones durante los entonces próximos cinco años.

A raíz de estos súbitos acrecentamientos de ingresos en los productores en especial Arabia Saudita, Kuwait y los Emiratos Árabes, confiaron los excedentes de fondos a los grandes bancos comerciales occidentales, lo que se denominó “reciclaje de petrodólares”. Dichos bancos comerciales internacionales debían recolocar los fondos en mercados financieros, apuntándose a países en vías de desarrollo, con el explícito aval de las instituciones financieras internacionales (FMI, Banco Mundial, etc.) y a través de su canalización a diversas naciones, donde la garantía, incluso, lo serían sus propias empresas superavitarias o con solidez financiera por su actividad específica (caso YPF, Agua y Energía Eléctrica, Gas del Estado en Argentina), aunque con fines diversos y encorsetadas en eufemismos técnicos: “programas de estabilización”, “enjuagar el déficit de la balanza de pagos”, “ayuda financiera para la promoción industrial”.

Al compás de la colocación de los denominados excedentes de “petrodólares”, la tasa para los préstamos interbancarios aplicada a los países deudores -tasa Libor-, que comienza a subir en 1977 llegando al 6% anual y así continúa, hasta 1981 en que promedia el 16.50%, lo que conlleva a advertir que el endeudamiento de divisas generadas por un mercado petrolero sensible a acontecimientos geopolíticos -que elevan el precio del hidrocarburo- y donde los bancos comerciales internacionales, hacen de intermediarios con notables “spreads”, sumado a una fortísima escalada de las tasas de interés por esos préstamos asumidos con connivencias varias, es que la deuda externa en países exportadores de bienes primarios, se incrementa velozmente y a ello debe sumarse nuevos préstamos bancarios que exceden en mucho los pagos de intereses en países como los latinoamericanos. Por ello, la década de 1980 será recordada por un endeudamiento generalizado, que instaló la calificada crisis de la deuda, ante la preocupación de los bancos sobre la posibilidad que los deudores no honraran sus compromisos. Es en marzo de 1989 cuando el Secretario del Tesoro de Estados Unidos Nicholas Brady reconoció que la crisis de la deuda era estructural y no simplemente un problema de liquidez.

La expresada colocación de los denominados “petrodólares”, constituyó la génesis -unida a otras variables macroeconómicas- del abultado endeudamiento a nivel planetario de diversos países, que desembocaron en crisis financieras de connotaciones internacionales como la mexicana de fines de 1994 (“efecto tequila”); la crisis asiática con comienzos en julio de 1997 en Tailandia, con contagios a Indonesia y Corea del Sur; la acaecida en Rusia y la con connotaciones en nuestro país, sucedida el 13 de enero de 1999 en Brasil y el desplome del sistema financiero argentino a fin de 2001 y comienzos de 2002.

En pocas palabras, los denominados shock petroleros -incrementos de precios abruptos- generó abundancia de fondos y una crisis de la deuda después, con la particularidad que a partir de mediados de 1990 las crisis de algunos países en vías de desarrollo “contagiarón” a otras economías. Ello, por ende, con perspectiva histórica posibilita comprobar la correlación de las subas en la renta petrolera y su pésima distribución, al ser captada por grupos gobernantes de países productores para agigantar sus riquezas a través de la usura, con desdén por el control productivo que debería implicar los excedentes monetarios.

e) Captación de la renta a través de reformulación transaccional e impuestos.

Desde los orígenes de la expansión de la industria petrolera se le ha reconocido al dueño de la tierra en que subyace el petróleo una compensación ante el derecho exclusivo a extraer un recurso natural no renovable, el que se fue afianzando a través del siglo XX. Así, desde las viejas concesiones que van hasta la década de 1930 donde los países o gobiernos concedentes -pues tenían una soberanía e independencia muy relativa en el orden internacional y su autoridad ni siquiera se extendía a la

totalidad de su territorio-, otorgaban grandes extensiones por alongados plazos a través de una contraprestación dineraria fija -bajísima- y regalías risibles, se pasa a las nuevas que se propagan luego de la Segunda Guerra Mundial, con reducción de la extensión territorial y de los plazos de duración, incremento en las regalías y un reparto más equitativo de los beneficios, que luego de deducir la regalía, se impuso en Venezuela y se extendió al Medio Oriente con la conocida fórmula “fifty-fifty” (50% por ciento para cada parte), por lo que en la práctica el Estado percibía aproximadamente, el 70%.

A su vez, a través de nuevas medidas fiscales los gobiernos propietarios de la tierra dentro y fuera de la OPEP se encaminaron a recapturar una mayor parte de la renta económica generada por el petróleo.

Las regalías, como impuesto bruto limitado, abarca una mínima parte de la renta y el impuesto a las ganancias corporativas -impuesto a las ganancias en Argentina- ante los incrementos del precio del petróleo se revelaron deficientes, por lo que en teoría se imponían variantes en la filosofía impositiva, en pos de capturar toda la renta, dejando al inversor privado sólo un retorno acompasado al riesgo inversor, por lo que los impuestos deberían ser progresivos, incrementándose con la renta, aunque también ofreciendo incentivos a la eficiencia inversora.

En la realidad en el siglo XXI, sucede que cercano a dos tercios del precio al consumidor final en productos derivados del petróleo en países que conforman la Unión Europea son impuestos con el argumento de desalentar el consumo y la importación, aunque el objetivo sea recaudar para las tesorías. Esto también acaece en Japón, Estados Unidos y muchos otros países, con la particularidad que ante bajas en los precios del petróleo -como sucedió a comienzos de la década de 1980, de 1990 y en 1998-, no se bajan los impuestos para beneficiar a los consumidores, en pos de un beneficio social y ello revela que por este mecanismo impositivo se transfiere una parte cada vez mayor de la renta económica total de los productores de petróleo a los *gobiernos* consumidores.

Y he aquí, que los países productores -como propietarios del recurso agotable-, compiten con los consumidores, al posicionarse en un efectivo incremento en la captación de la renta petrolera, sea con elevación significativa de las regalías, de retenciones fiscales o simplemente propiciando exceder, al menos a un porcentaje lindante con el 80% de aquella renta, a través de diversas variables contractuales o legislativas -Bolivia, recientemente, ha acordado ello con el correlativo compromiso de las compañías de mantener el nivel de inversiones- lo que avizora un futuro cargado de tensiones entre las empresas, Estados productores y/o importadores y los consumidores, en aras de acceder a las difusas y escurridizas aristas de la denominada renta petrolera.

III. Distribución de la renta petrolera

Este medular acápite hace referencia a un aspecto visceral en la renta petrolera, habida cuenta que como ya se desgranara a través de algunas líneas, un repaso de la manera en que se reparte la renta que queda en poder de los países productores, incorpora signos de interrogación en cuanto a que si esos cuantiosos ingresos -en los países netamente productores-, se trasladan al bienestar de sus habitantes, sea por intermedio de programas productivos y/o de infraestructura y no se vuelquen, como ya se analizó en la década de 1980, en la especulación financiera o para beneficios de sectores privilegiados. Incluso, en algunos países productores sus poblaciones se ven sometidas a tensiones y guerras civiles por la apropiación de esa renta entre sectores nativos en colusión con capitales y/o países extranjeros, con una significativa depredación de los territorios afectados, pérdidas de vidas y conmociones sociales lacerantes.

En lo que concierne a nuestro país, es innegable el efecto negativo que derivó de la privatización de la empresa nacional YPF, como partícipe activo en la generación y captación de la renta petrolera, prohibiendo la faz de más renuente atracción por el capital privado como lo es las operaciones de “upstream”, es decir, búsqueda y exploración hidrocarburífera.

Sin olvidar la atipicidad de nuestro país en la retribución que YPF ha pagado en diversos períodos históricos por el petróleo que las compañías privadas extraían y entregaban a la prealudida empresa

estatal, que fueron desde su valor internacional, incluyendo los gastos que el país tendría que abonar para importar ese petróleo -es decir sumarle el flete marítimo para el transporte-, más la prima que hubiese debido pagar en concepto de seguro, con la singularidad que el Estado -a través de YPF- asumía saldar todos los impuestos a cargo de los contratistas, con aditamento del privilegio para la compañía de tener asegurado, durante la vigencia del contrato, que YPF habría de comprar todo el petróleo a producir, a precio internacional, sin restricción en la producción.

Obviamente, durante la vigencia de estos contratos la renta petrolera de una manera exorbitante se residenció en las empresas privadas, con márgenes de utilidad cercanos al 200%.

Frente a la ineficacia en la implementación del decreto nultivo 744/63 de esa injustificada apropiación de la renta por el capital extranjero que incluso, operaba en áreas exploradas por YPF, al irrumpir el gobierno del General Onganía, se reformularon algunos de los contratos con origen temporal en 1958, donde las empresas privadas accedían a un seguro negocio a través de retribuciones que implicaban retener para sí un altísimo porcentaje de la renta petrolera al tomarse como parámetro el precio internacional del hidrocarburo, que adquiriría YPF y asegurándose la libre disponibilidad de divisas.

Durante el último gobierno militar se firmaron contratos especiales, donde YPF pasó a comprar su propio petróleo -en las diez áreas adjudicadas a empresas privadas, existían 2.170 pozos perforados por YPF-, con la particularidad de los contratos denominados de “riesgo” donde el Estado se hace cargo de los impuestos nacionales y provinciales y los costos de las servidumbres de ocupación y tránsito, incluidos los daños que pudiese incurrir el contratista, incluidas las regalías y un precio a oblar por YPF por el petróleo extraído con un tope del 60% del precio internacional del petróleo, a lo que suma veinte dólares por metro cúbico, estimada por los trabajos de exploración para reponer las reservas ubicadas, todo esto último en consonancia con el marco legislativo de la ley 21.778.

Primero el decreto 1443/85 y luego el decreto 623/87 intentaron asegurar iniciativas exploratorias, pero el ariete legal de preferencia asociativa por YPF en la etapa de explotación (art. 8º inc. f), retaceó el interés de los capitales privados derivando en la concreción de setenta y siete contrataciones efectivas en el período 1985/90 sobre ciento sesenta y cuatro licitaciones convocadas. Luego vienen los decretos de desregulación petrolífera y su funesta derivación de la privatización del sector hidrocarburiífero, de manera integral, que sepulta noventa años de esfuerzos con desembolsos del erario público y coloca a la República Argentina en la curiosa referencia histórica de ser el único país que se desprende plenamente de sus empresas energéticas.

Así, el decreto 1055/89 determina la creación de un mercado libre de petróleo crudo, básicamente en las etapas de exploración y explotación (upstream); en tanto el decreto 1212/89 determina las reglas de juego para el sector refinación y comercialización (“downstream”), desregulándose la instalación de refinerías y bocas de expendio, permitiendo libre importación; y por su lado el decreto 1589/89 reafirma la apertura económica del sector. A su vez, a través del decreto 2778/90 y de la ley 24.145 se transformó, con modificación de estatutos y finalmente se privatizó YPF, diluyéndose una compañía estatal señera con setenta años de vida empresarial vigorosa y eficaz.

Con sentido de actualidad podría afirmarse que la renta petrolera a que acceden las empresas es el diferencial que obtienen entre los costos medios de producción -incluidas regalías, inversiones básicas, sueldos, e.o- y el precio de venta del producto extraído. No obstante, las empresas experimentan un sistema de retenciones variables por el Estado Nacional sobre el petróleo que es exportado -alcuota de alrededor del 45% conforme Resolución 394/2007 del Ministerio de Economía y Producción- y una alícuota del 35% del Impuesto a las ganancias.

A su vez, las petroleras venden a las refinerías locales al precio internacional, descontadas las retenciones, razón por la cual la renta petrolera excedente se transfiere a las naftas y otros subproductos, pudiendo entenderse que esta parte de renta beneficiaría “in totum” a los consumidores, lo que tampoco es así, toda vez que los productos refinados no son vendidos al costo de producción, donde amén de la rentabilidad de la empresa refinadora -casi en su totalidad son a su vez, las explotadoras

del hidrocarburo-, experimentan un conjunto de impuestos, siendo tal vez el más importante el ITC (impuesto sobre los combustibles líquidos y gas natural: ley 23.966, t.o., título III con la exención geográfica prevista en el art. 7° del capítulo I y de insumos petroquímicos; e.o.), que naturalmente trasladan a los consumidores y les queda a las refinerías la factibilidad de exportar a precios internacionales un “plus” de naftas obtenidas y no vertidas en el mercado local. En pocas palabras con referencia a costos, la renta empresarial dista de ser desdeñable como ligeramente se argumenta.

IV. Reflexiones

En el trascendente tema de la renta petrolera se advierte que devienen inaplicables las clásicas elaboraciones doctrinarias sobre renta económica, toda vez que aquéllas no incluyeron la tecnología y la energía, amén de las singularidades de la operatoria de los mercados mundiales electrónicos que establecen la cotización del petróleo crudo.

Resulta curioso que durante la denominada revolución industrial se pasara por alto la energía y la tecnología, habida cuenta que el carbón y la máquina de vapor potenciaron la eficiencia y el valor del capital, el trabajo y la tierra. (21)

Por consiguiente, en mérito a las particularidades de la industria petrolífera, con una innegable evolución tecnológica, a la diversidad de variables (geopolíticas, inventario de reservas, fenómenos climatológicos, mercados de futuro, especulación, e.o.), que hacen al funcionamiento de un mercado cuyos precios se dirimen en el Nymex neoyorquino o el IPE londinense, es que un concepto efectivo, real de renta petrolera se torna por demás complejo.

De tal modo, creemos que es necesario avizorar estas innumerables vertientes para no caer en abstracciones intelectuales, resultando más práctico y sencillo detraer los costos -aproximados- de exploración, explotación, gastos operativos, impuestos, retenciones para las empresas que extraen el petróleo -“upstream”-, del precio internacional del petróleo, valor de referencia de una volatilidad que reconoce variadísimos motivos -como ya se señalara- para apreciar la parcela de renta, beneficio, ganancia, que les queda a las compañías dedicadas a la refinación del hidrocarburo, en pos de obtener los subproductos que hacen a la matriz energética primaria más voluminosa y gravitante a nivel mundial y en Argentina, para su posterior venta y distribución (“downstream”), y donde como se advirtiera, al ser el sector con menores riesgos y costos -operativos, impuestos, salarios, tecnología- que el “upstream”, hay mayor competencia y concentración empresarial.

Cuando una misma compañía abarca el “upstream” y el “downstream”, la ecuación se perfila más sencilla pues la renta sería los costos, sumado a una retribución por el capital invertido y el resto debiera ser aprehendido por el dueño del *recurso no renovable*, en la generalidad de los casos, el Estado; mientras cuando las dos etapas estructurales de la industria del petróleo -“upstream” y “downstream”- pertenecen a compañías disímiles, la contabilidad se torna más engorrosa, pero en definitiva, sería la sumatoria de los costos, más impuestos y retenciones y una ganancia normal de ambas y el remanente -que se estima para nuestro país en alrededor de un 28% de la *renta petrolera* global-, debería corresponder al Estado por ser el dueño del recurso, y por ende a los argentinos, porcentaje que oscila de acuerdo a los precios internacionales del petróleo y a la matriz de extracción -declinante en la Argentina año a año aunque estimable a título ejemplificativo en alrededor de doscientos cincuenta millones de barriles/año- y al efectivo refino y/o comercialización.

Magüer lo expuesto, determinar la renta petrolera para los países productores deviene dificultosa por el cono de sombra que involucra el conocer los costos efectivos y su afectación a la estructura de la actividad productiva, donde a través de regalías porcentualmente importantes, impuestos, retenciones se intenta capturarla y como contrapartida los países importadores de hidrocarburos acrecientan su gravitación impositiva en la comercialización, lo que produce un notorio desbalance en quienes se apropian de la mentada renta, originando en el sector empresario una preocupación por sus beneficios a través de una activa participación en la fijación del precio internacional del petróleo, donde el sector financiero y sus múltiples instrumentos ha convertido al valor o precio de aquél en componente macroeconómico elaborado diariamente, de modo comercial, en los dos centros o bol-

sas petroleras mundiales (Nymex e IPE), con incidencia en la economía global y donde el tema costos -"strictu sensu"-, paulatinamente queda más reducido.

Por ende, no puede omitirse las connotaciones en los préstamos y correlativas deudas de múltiples países, motivados por los *excedentes* monetarios en los valores del petróleo produce colocado a través de organismos multilaterales de préstamos.

Resulta evidente, que la faz de exploración petrolera ha quedado tan relegada en lo que concierne a la iniciativa privada y a su vez la explotación es altamente superada, por su atractivo crematístico, por la refinación, distribución y comercialización.

No menos preocupante es la distribución de esa renta petrolera, que en los países productores ofrece múltiples ejemplos de no beneficiar al común de su población, quedando encorsetada en grupos económicamente concentrados -oligarquías-, con fluidos vasos comunicantes con sectores financieros internacionales.

Así, el suministro de energía y la seguridad de precios constituye un asunto de Estado, demasiado trascendente como para dejarlo sometido a las fuerzas del mercado y a la voluntad -exclusiva- de empresas privadas, siendo prioritario -en los países productores, especialmente-, contar con una empresa estatal que incentive, regule la exploración, explotación y refino del petróleo potenciando el poder de negociación en referencia a la industria internacional.

Por cierto, es menester poner el acento en la efectiva distribución de los beneficios generados por un bien agotable, escaso y por cierto estratégico, extremo inexcusable al depender -casi exclusivamente-, del poder gubernamental de turno en cada país y su insoslayable planificación energética como política de Estado.

V. Bibliografía

AHUMADA, Guillermo. Las finanzas del siglo XX. EUDEBA: Buenos Aires, 1974.

AL-NAIMI, Ali. "La OPEP culpa al Downstream por los altos precios del crudo". Revista Petroquímica, Petróleo, Gas & Química. Latinoamericana. Buenos Aires, octubre 2005: 12-16.

BALBOA, Carlos. "La producción local de hidrocarburos volvió a bajar en 2008". Inversor-Energético & Minero. Buenos Aires, febrero 2009: 4-24.

BERCAITZ, Miguel. "Los contratos de petróleo". Revista Jurídica Argentina La Ley. La Ley Buenos Aires, 1963-111: 1050-53.

BOURNE, Joel. "Alaska en venta. Los intereses de las grandes petroleras". National Geographic. Buenos Aires, mayo 2006: 20-47.

CARDOSO, Ciro y PÉREZ BAIGNOLI, Héctor. Historia Económica de América Latina. Folio: Barcelona, España, 1979.

CORTÉS CONDE, Roberto. Historia Económica Mundial. Ariel: Buenos Aires, 2003.

DAGUSTA, Patrick y HEAL, Gregory. Teoría Económica y recursos agotables. Universidad de Cambridge. Reino Unido. 1979.

DE PABLO, Juan Carlos. La Economía Argentina en la segunda mitad del siglo XX. La Ley Buenos Aires, 2005.

DOUGLAS, Evans. Política Energética de Occidente. Troquel: Buenos Aires, 1979.

FOLEY, Gerald. La Cuestión energética. Serbal: Barcelona, España, 1981.

GADANO, Nicolás. Historia del Petróleo en Argentina: 1907-1955. Edhasa: Buenos Aires, 2006.

GARCÍA MOLINA, Francisco. La diplomacia del petróleo. Centro Editor de América Latina: Buenos Aires, 1976.

- GONZÁLEZ, Carlos Emérito. *Política Económica Argentina*. Abeledo Perrot: Buenos Aires, 1974.
- HAYDEN, Thomas. "El pulso de la tierra". *National Geographic*. Buenos Aires, Edición Especial, 2008: 65-71.
- JONES, Alan. *Cómo funciona el mundo. Segunda Independencia*: Buenos Aires, 1999.
- KUNZIG, Robert. "El auge del petróleo en Canadá". *National Geographic*. Buenos Aires, marzo 2009: 52-75.
- "Las grandes petroleras hacen base en Irak". *Revista Petroquímica, Petróleo, Gas & Química. Latinoamericana*. Buenos Aires, noviembre 2006: 142-146.
- LOCUTURA, Enrique. "Yacimientos maduros y demanda creciente, los dilemas de la industria". *Revista Petroquímica, Petróleo, Gas & Química. Latinoamericana*. Buenos Aires, noviembre 2005: 50-56.
- LONGHURST, Henry. *La aventura del petróleo*. Argos: Barcelona, España, 1959.
- MC. KENZIE, Funk. "El Ártico en conflicto: los países se disputan el petróleo". *National Geographic*. Buenos Aires, mayo 2009: 28-43.
- MC. KIBBEN, Bill. "Confrontando al carbono". *National Geographic*. Buenos Aires, octubre 2007: 44-49.
- MONTAMAT, Daniel. "El espejismo de la renta petrolera". *La Nación*. Buenos Aires, agosto 18, 2009: 21.
- MOSCONI, Enrique. *El petróleo argentino*. SUPE: Buenos Aires, 1957.
- NORENG, Oystein. *El poder del petróleo*. El Ateneo, 2003.
- O'CONNER, Harvey. *La crisis del petróleo*. Platina: Buenos Aires, 1963.
- PALACIOS, Alfredo. *Petróleo, Monopolios y Latifundios*. Kraft: Buenos Aires, 1957.
- PIETRA, Adriano. *Liberalismo. Principios y Fenomenología*. Gráfica Sur: Buenos Aires, 2004.
- PIETRA, Adriano. *La Economía y el Cristianismo*. Todo Derecho: Morón, Buenos Aires, 2006.
- RAZAVI, Hossain. *Elementos en el comercio del petróleo*. Praeger: Barcelona, España, 1991.
- RIFKIN, Jeremy. *Cuando el petróleo se agota. La Economía del Hidrógeno*. Paidós: Buenos Aires, 2002.
- ROBERTS, Paul. "Mundo de petróleo". *National Geographic*. Buenos Aires, junio 2008: 51-55.
- SENADO DE LOS ESTADOS UNIDOS. *Actas Secretas del Cartel Petrolero. Problemas nacionales*: Buenos Aires, 1961.
- SHIHATA, Ibraim F. *El embargo petrolero árabe*. Tres Continentes: Buenos Aires, 1980.
- SILENZI DE STAGNI, Adolfo. "Los contratos petroleros". *Revista jurídica Argentina La Ley*. La Ley Buenos Aires, 1963-109: 1142-1172.
- SILENZI DE STAGNI, Adolfo. *Claves para una política petrolera nacional. El vaciamiento de YPF*. Theoría: Buenos Aires, 1983.
- SILENZI DE STAGNI, Adolfo. *Las Malvinas y el petróleo*. Theoría: Buenos Aires, 1983.
- STIGLITZ, Joseph. *El malestar en la globalización*. Taurus: Buenos Aires, 2002.
- TUGENDHAT, Cristopher. *Petróleo, el mayor negocio del mundo*. Alianza: Buenos Aires, 1969.
- SOLOKAK, Paul. "Sudan fragmentado en busca de petróleo". *National Geographic*. Buenos Aires, febrero 2003: 30-67.
- STOBAUGH, Robert y YERGIN, Daniel. "La crisis de la energía". *Facetas*. Washington. DC. 1979 12(3): 3-18.
- YERGIN, Daniel. *La historia del petróleo*. Vergara: Buenos Aires, 1992. ♦