

Se Agudiza la Competencia en la Industria Petrolera Mundial

Por ENRIQUE ANGULO H.

EN virtud de la conjunción de diversos factores la presente coyuntura de la industria petrolera mundial ofrece características de crisis y se multiplican los síntomas indicadores de que la estructura de la producción y el comercio del combustible ha entrado en una nueva fase de cambios acelerados. Tan es así, que en reciente análisis de la situación un importante órgano especializado opinaba que (1)

“Lo que conviene es aprender a vivir y progresar en un medio que, en adelante, ha de variar considerablemente en muchos aspectos de aquel en que se desenvolvía la industria.”

Algunos de estos factores representan una exacerbación de tendencias observables desde hace tiempo, mientras otros son nuevos y de un dinamismo transformador que destruye el equilibrio en muchas áreas y crea graves dificultades. Bajo condiciones generales de sobreproducción se están alterando los mercados y las corrientes comerciales, se desploman los precios, se modifican las posiciones relativas de las zonas productoras, aparecen nuevas empresas estatales, la competencia se agudiza a un grado pocas veces visto, la batalla por las fuentes de energía se encrespa y la pugna por el reparto de las utilidades se dramatiza. En un contexto tal, el caso petrolero cubano, uno de los puntos críticos del momento, no pasa de ser una simple faceta del problema global. Ello es más evidente si se repara en que una crisis de planteamiento semejante y de igual significación en términos mercantiles, ha surgido casi al mismo tiempo en la India y amenaza repetirse sin tardanza en Pakistán.

El crecimiento de la producción mundial

No obstante la palmaria insuficiencia energética de la inmensa mayoría de las naciones, existe un exceso de capacidad mundial de producción, refinación y transporte y, pese a las esperanzas de que se registre un considerable aumento del consumo, el estado presente, que algunos llaman de plétora, podría prolongarse a juicio de los expertos de diez a

quince años. De 1955 a 1959 la producción mundial de crudo ha pasado de 770.070,000 toneladas a 977 millones. El año último, el mundo de libre empresa alcanzó un promedio diario de 16.5 millones de barriles, con incremento de 3% anual. El del área soviética ascendió a 2.9 millones, lo que representó un aumento de 14.6%.

Las zonas petrolíferas descubiertas no hace mucho y el notable crecimiento de la producción en buen número de países, algunos de ellos grandes importadores hasta ahora, constituyen algunos de los factores nuevos que han trastocado varios elementos que parecían básicos en la estructura mundial. Entre las primeras destaca por su prevista capacidad extractiva y por sus probables repercusiones en los mercados europeos, la del Sahara francés, que habiendo producido en 1958 menos de medio millón de toneladas subió en 1959 a más de millón y medio. Se calcula que la producción de esta área alcanzará el presente año 8.6 millones de toneladas y continuará creciendo hasta llegar a los 20 millones en 1963. Según los datos más recientes la zona petrolífera explorada en Libia promete ser un nuevo Kuwait. En conjunto, los yacimientos del Sahara y Libia elevarán a Africa al cuarto lugar entre las grandes regiones extractivas del mundo. Estas nuevas fuentes de combustibles determinan que los mercados europeos del petróleo americano se contraigan cada vez más. Al mismo tiempo, el fenómeno casi general de aumento de la producción en distintas áreas hace que se multiplique el número de los mercados “cautivos” o protegidos, que compañías nacionales pueden abastecer sin amenaza de competidores. A este respecto, un estudio de principios de julio señalaba (2):

“El ejemplo de Estados Unidos, país que con el fin de proteger a su industria petrolera sólo importa ahora el 10% de sus necesidades, va a ser seguido por Francia con su petróleo del Sahara y el mismo sistema podría extenderse pronto a Argentina, Brasil, Turquía, India y España.”

(1) *Petroleum Press Service*, Londres. “El problema del día”, julio de 1960.

(2) *The Financial Times*. “How Weak are World Oil Prices”, 7 julio 1960.

Los casos de Argentina y Brasil refuerzan la tesis de que la presente coyuntura de la industria petrolera se caracteriza por intenso dinamismo transformador. El primero de dichos países espera poder autobastecerse para fines de 1961. El crecimiento de su producción resalta en estas cifras: en mayo último se elevó a 713,000 toneladas con aumento de 6.7% sobre el nivel de abril y de 43.8% sobre el de mayo de 1959. Antes del comienzo de su ambicioso programa de expansión petrolera, en el que junto al organismo estatal Yacimiento Petrolíferos Fiscales participan de doce a quince compañías extranjeras, Argentina importaba unos 200,000 barriles diarios de Venezuela. Ahora, su producción ha superado ya a la colombiana. En Brasil, Petrobrás ha alcanzado una producción de 85,000 barriles diarios (40% del consumo) y en 1959 permitió al país un ahorro de divisas por Dls. 45.8 millones. Además, Brasil está efectuando importantes compras de petróleo soviético en virtud de convenios de trueque. El crudo de la URSS —han declarado funcionarios de Petrobrás— resulta más barato y, además, se obtiene a cambio de café, factores ambos decisivos para que sea preferido al venezolano. Digno de mencionarse es también el caso del Canadá, cuya extracción ha registrado un rápido desarrollo, habiéndose más que duplicado desde 1953 a 1959, año en que alcanzó un total de 24.8 millones de toneladas. Se prevé que este país tendrá que establecer un sistema regulador de importaciones petroleras. Mientras tanto, los países del Mesorienté, segunda zona productora del mundo con el 23.7% del total en 1959, siguen también un ritmo ascendente. El estado de plétora subsiste y aun se agudiza. Se estima que durante el primer semestre de 1960 la producción mundial fue 6% mayor que en el período correspondiente de 1959.

La URSS exportadora

Sin embargo, es el petróleo soviético el que parece constituir el factor nuevo que infunde mayor dinamismo a la transformación de la estructura de la producción y el comercio mundiales. La URSS se presenta cada vez más, en mercados del mundo de libre empresa, como peligroso competidor de las grandes compañías norteamericanas y británicas. En virtud de las implicaciones políticas que entraña el fenómeno, es lógico que genere multitud de estudios y análisis, de interpretaciones y exégesis. Todos los cálculos coinciden en estimar que en el presente año la Unión Soviética desplazará a Venezuela como segundo productor mundial, con un total probable de 145 millones de toneladas (129 millones en 1959 y 37.8 en 1950). En 1959 la producción aumentó en 15%, equivaliendo más o menos al 10% de la mundial y el objetivo final del programa en curso es llegar en 1965 a un promedio diario de 4.8 millones de barriles, casi el doble que el año pasado. La expansión es consecuencia del desarrollo, desde 1946, de una nueva cuenca petrolífera situada entre el río Volga y los Montes Urales y cuyo rendimiento representa en la actualidad el 75% del volumen global producido en la URSS.

La URSS exportó en 1959 como el 4% del comercio mundial petrolero con un total de 25 millones de toneladas (18 millones en 1958 y sólo 4 millones en 1953), tres cuartas partes de las cuales estuvieron destinadas a países del mundo de libre empresa. Una estadística del Departamento de Minas de Estados Unidos señala que el número de naciones que reciben petróleo soviético ha pasado de 20 a 30 entre 1955 y 1959. El año pasado compraron crudo a la URSS, por primera vez, Líbano, Ghana, Guinea, Túnez y Brasil. La información precisa que Cuba e India son los últimos que se agregan a la lista y que los negociadores soviéticos están discutiendo contratos con Canadá, Etiopía y Ceilán. Entre los clientes más importantes del combustible ruso se encuentran Japón, que en virtud de un tratado comercial por tres años elevará sus importaciones de 1 millón de toneladas métricas a 1.5 millones en 1962; Italia, que compró 3.1 millones en 1959 (1.2 millones en 1958); Alemania Occidental 1.5 millones (1 millón en 1958); Suecia, 1.5 millones (el triple que en 1957); República Árabe Unida, Finlandia, Islandia, Francia, Argentina... Los expertos coinciden en estimar que las condiciones de precio y de pago del petróleo soviético influyen en forma importante en este auge de las ventas al exterior (alrededor del 20% de su producción). Efectivamente, señalan, la URSS vende su crudo con descuentos del 10 al 25% respecto a las cotizaciones del mercado mundial y, además, se muestra dispuesta a entrar en convenios de trueque y a aceptar monedas no convertibles.

El petróleo soviético está apareciendo, por consiguiente en casi todas partes. ¿Qué impulsa a la URSS a intensificar así sus exportaciones de combustible? Veamos las opiniones de los órganos especializados (3):

“La URSS necesita bienes de capital y otros de Occidente para complementar su producción y su desarrollo industriales. Cualquier cosa que pueda producir para exportar y vender a un costo de recursos más bajo que el que supondría fabricar dicho equipo, será rentable como pago de importaciones... El petróleo es una de las cosas que puede venderse en el extranjero y una de las que los rusos pueden producir más barato que el equipo de capital.”

Abundan en el mismo sentido estas consideraciones e intorno a la intensidad, sin precedente, de la competencia que impera dentro de la industria petrolera mundial. (4)

“Que la URSS figure entre los competidores no debe ser considerado como algo siniestro (salvo quizá en algunas de sus manifestaciones locales), ya que su producción ha incrementado en los últimos años tanto como la de Mesorienté... Parece razonable suponer que los principales motivos de esta tendencia son una combinación de la necesidad de vender un excedente y la de obtener más divisas...”

También se estima que (5)

“La URSS está intensificando el uso de sus exportaciones petroleras en su ofensiva comercial contra Occidente y en su penetración en las áreas subdesarrolladas.”

Cuba y las refinerías

Cuando el 29 de junio último el Gobierno revolucionario cubano intervino la refinería de la Texas Co. (W. I.) Ltd. en Santiago de Cuba, para seguir poco después con las de la Esso Standard Oil, S. A. (filial panameña de la Standard Oil de N.J.) y la Petrolera Shell de Cuba (asociada cubana de la Royal Dutch Shell), valoradas en conjunto en unos Dls. 100 millones, culminaba la primera etapa de un proceso impulsado por dos motivos fundamentales: una política económica encaminada a integrar la economía sobre bases nacionales y que, como es natural, comprende el sector petrolero al que se aplican métodos semejantes a los ya empleados por otras naciones de América Latina; y la conveniencia comercial de emplear crudo soviético, adquirido a menor precio que el llevado al mercado cubano por las tres compañías mayores citadas y pagado mediante trueque y sin necesidad de desembolsar dólares.

En virtud del tratado comercial suscrito en febrero último, Cuba obtuvo de la URSS 900,000 toneladas de crudo, a Dls. 2.14 el barril. El producto era de calidad comparable al que las compañías extranjeras importaban desde Venezuela a Dls. 3.02 barril. Las tres “grandes” pagaban este precio a sus matrices u otras subsidiarias, lo que costaba a Cuba (comparadas ambas cotizaciones) una pérdida de divisas de más de Dls. 24 millones anuales. En mayo las autoridades cubanas notificaron a las refinerías (con capacidad conjunta de más de 80,000 barriles diarios) que deberían procesar, cada una, 300,000 toneladas, o sea 11,000 barriles diarios, en el segundo semestre del año en curso. La disposición gubernamental se basaba en la Ley de Minerales y Combustibles de 9 de mayo de 1938, que dispone en su inciso III:

“Las refinerías de petróleo que existan o se establezcan en la República deberán cumplir los preceptos siguientes:

“Inciso III: Sus plantas vendrán obligadas a refinar petróleo del Estado, cuando el Gobierno así lo acuerde, estableciéndose entre ellas el prorrateo correspondiente si las cantidades a refinar así lo demandan o lo imponen, de modo que sea posible refinar todo el petróleo necesario y a un precio que no exceda del costo de la operación, más un razonable beneficio industrial.”

(3) *The Economist*, “Impact of Russian Oil”, 16 de julio de 1960.

(4) *The Financial Times*, “The World of Oil”, 2 julio de 1960.

(5) *The New York Times*, “Soviet Stressing Oil Output Drive”, 31 julio 1960.

Las compañías siguieron una táctica dilatoria y finalmente rechazaron una proposición gubernamental que les garantizaba la liquidación de los adeudos acumulados por petróleo no saldado, liberando sus cuentas congeladas en pesos en el Banco Nacional (unos Dls. 60 millones). Acto seguido se produjo la intervención.

Anteriormente se había registrado ya una situación de tirantez entre el Gobierno cubano y las empresas extranjeras con motivo de una nueva Ley Petrolera (noviembre 1959) que declaraba a la nación dueña de las riquezas del subsuelo y eliminaba el sistema de los pozos tapados, así como de la acción desarrollada por el Instituto Cubano del Petróleo. En realidad, al exigir de las plantas refinadoras la elaboración de 900,000 toneladas anuales de crudo soviético, el Gobierno de La Habana sólo reducía a lo más en 30% la parte del mercado petrolero cubano que hasta ahora habían ocupado casi por entero las tres "grandes". El consumo de la Isla se estima en unas 3.5 millones de toneladas (más o menos 25 millones de barriles) y la porción que todavía se dejaba a aquéllas no era desdeñable.

El abastecimiento y el excedente de barcos-tanque

La creciente capacidad soviética para exportar petróleo en un mercado mundial plétórico, unida a la circunstancia de encontrarse ocioso un 10% del tonelaje mundial de barcos-tanque (se estima en 4 millones de toneladas los desocupados) explica que, hasta el presente, Cuba no haya tenido problema para cubrir sus necesidades de combustible. En vista de las circunstancias, los dos países convinieron en acelerar los envíos de crudo soviético y, a fines de julio, las autoridades cubanas anunciaban haber recibido 19 barcos-cisterna con 1.6 millones de barriles, esperándose que la cifra se eleve a 2 millones en agosto. Con esto, agregado al millón de toneladas que conservaba el ICP, se confía reconstituir pronto las reservas de las refinerías, que las empresas extranjeras habían dejado agotarse en los últimos tiempos al reducir en forma peligrosa los embarques desde Venezuela. En cuanto a las plantas refinadoras, van aumentando su ritmo de actividad bajo la dirección de técnicos cubanos de capacidad reconocida públicamente por los propios dirigentes extranjeros. A fines de julio, la de la Standard operaba 28,000 barriles diarios (capacidad máxima 36,000) la de la Shell 18,000 (28,000) y la de la Texaco 18,000 (26,000). Además trabaja también la de Cabaiguán, de modestas proporciones, administrada por el Gobierno desde 1959.

Es evidente, sin embargo, que las 900,000 toneladas de crudo soviético no bastan para satisfacer los requerimientos del mercado cubano, no obstante que el consumo diario se estima ahora, pasada la zafra azucarera, en 60,000 barriles, en lugar de 70,000. El ICP, cuyo director es el ingeniero mexicano Alfonso Gutiérrez, trata de conseguir crudo en Venezuela y de intercambiar gasolina cubana por fuel-oil mexicano. El problema del abastecimiento futuro de Cuba queda aún por resolver, aunque la promesa hecha por el bloque soviético de acudir en remedio de las necesidades cubanas quizá abre la posibilidad de mayores importaciones desde esa zona. Además, en un mercado mundial plétórico no debe ser difícil, pese a las presiones de los "grandes", encontrar más fuentes de suministro. El caso de los fletes de barcos-tanques es aleccionador. La Standard de N. J. no titubeó en arrojar todo su peso del mayor fletador norteamericano de cisternas en contra del transporte de crudo soviético, al dar a entender en forma oficial y pública a las compañías navieras y los corredores que serían objeto de represalias si entraban en operación con la URSS. Sin embargo, la advertencia no surtió efecto y, con posterioridad, varias compañías mayores han decidido fletar tonelajes superiores a las necesidades normales de la época. De todos modos, un informe confidencial de Lloyd's de Londres revelaba que (6)

"navieros noruegos, británicos e italianos figuran entre los que participan ampliamente en el transporte del petróleo soviético destinado a penetrar en el mercado mundial. La URSS ha fletado tantos barcos que sus nombres agotan el alfabeto".

Entre las compañías citadas figura la griega de Stavros Niarcho, aunque con la salvedad de que sus navíos no irán a

(6) *The New York Times*, "Soviet Oil Drive Aided by Tanks", 18 julio 1960.

Cuba. Sin embargo, esta cláusula no es de mayor significación, pues (7)

"una sencilla solución consistiría en que la URSS desvíe hacia Cuba sus propios barcos, y cubra las rutas inocuas con tonelaje fletado".

La posición de Venezuela se deduce de las declaraciones de su Ministro de Minas e Hidrocarburos en el sentido de que si Cuba quiere comprar petróleo venezolano, no habrá ninguna razón para no venderlo a condición de que sea pagado de contado y en moneda convertible. Sin embargo, el Gobierno venezolano no dispone de cantidades de crudo, aunque podría obtenerlo requiriendo a las compañías extranjeras que le paguen en combustible las regalías que ahora cubren en efectivo (16 $\frac{2}{3}$ % de todo el crudo producido en el país). De todos modos, la crisis petrolera derivada del conflicto cubano con los tres "grandes", repercute seriamente en la economía venezolana, pues ascendería a unos Dls. 30 millones anuales la merma de ingresos resultante de no exportar petróleo al mercado de Cuba (antes del conflicto, unos 70,000 barriles diarios). Es de señalarse que en los cuatro primeros meses del año las ventas venezolanas al exterior de petróleo y derivados decrecieron en 40,000 barriles diarios respecto al mismo período de 1959.

Por lo demás, el propio Ministro de Minas e Hidrocarburos admite la posibilidad de que el Gobierno venezolano pueda forzar a las compañías extranjeras a vender en el exterior, en Cuba, si el no hacerlo lesiona la economía nacional.

Cuando las grandes compañías hacen concesiones...

En la India el planteamiento de la crisis con las compañías extranjeras tuvo características semejantes a las del caso cubano. En virtud de un acuerdo comercial suscrito a principios de año, la URSS ofreció a este país suministrar crudo a precios inferiores (14%) a los del mercado mundial y pagadero en rupias. El gobierno de Nueva Delhi se dirigió en febrero a las 3 grandes refinerías que funcionan en el país pidiéndolas que aceptaran elaborar materia prima soviética. Las plantas son propiedad de la compañía británica Burmah Shell y de las norteamericanas Standard Vacuum y Caltex, las que, en conjunto abastecen y refinan más del 75% del consumo del mercado indio. En forma concertada dieron una respuesta negativa, alegando, en lo fundamental, que de conformidad con un convenio firmado en 1948 por 20 años, tenían el privilegio de importar y procesar crudo procedentes de sus propias fuentes (Golfo Pérsico). Aunque el Gobierno de la India considera ahora que dicho acuerdo le es desventajoso y no oculta su intención de revisarlo sustancialmente en 1968, indicó que no era su propósito intervenir las refinerías. Al mismo tiempo expresó su serio disgusto por la actitud de las "tres grandes" y decidió negociar un nuevo tratado con la URSS para importar en los tres años próximos unos 1.5 millones de toneladas de productos refinados a precios rebajados (del 10 al 15%) respecto a los del mercado mundial que pagaría en moneda nacional. La importación del crudo tendría que esperar hasta que funcionen las dos refinerías estatales en construcción. Sin embargo (8)

"La entrada del kerosene y del petróleo diesel de la URSS en competencia directa con los productos refinados y vendidos por las tres grandes compañías occidentales podría conducir a una guerra de precios..."

Para evitarlo, la Burmah y la Stanvac ofrecieron rebajar en 7 $\frac{1}{2}$ % los precios del crudo que importan del Golfo Pérsico, su fuente de abastecimiento. India, a la que el petróleo le cuesta anualmente unos Dls. 200 millones, indicó que consideraba insuficiente la concesión. Las últimas informaciones de Nueva Delhi señalan que la Burmah propone ahora aplicar un descuento de hasta 12.5%, lo que reportaría al país una economía de divisas de Dls. 2.1 millones al año. Por su lado, la Stanvac ha sugerido una asociación al 50% para construir una planta de lubricantes en Bombay. La Caltex aplicaría una reducción del 11%.

El Gobierno de Nueva Delhi, que lleva adelante planes para establecer una industria petrolera nacional en los que

(7) *The Financial Times*, "World of Oil and Shipping", 2 julio 1960.

(8) *The Journal of Commerce*, "Indian Offered Western Oil at Cut Prices", 15 de julio de 1960.

los créditos y la ayuda técnica de la URSS cuenta mucho, y que dispone de un organismo estatal de distribución, hubo de liberalizar en noviembre último su política petrolera en vista de que durante 1958 sufrió una repatriación cuantiosísima de capitales colocados en la industria del ramo.

Paquistán, país vecino, observa atentamente la situación en la India para solicitar a su vez de las compañías extranjeras rebajas de los precios petroleros.

La caída de los precios

Modificar las cotizaciones oficiales del petróleo es una decisión de máxima importancia por sus consecuencias político-económicas. Sin embargo, la Esso Export Corp., filial de la Standard Oil de N. J., decidió en la primera decena de agosto reducciones de 4 a 14 centavos de dólar por barril en sus precios del crudo del Mesorienté debido (9)

“a la general práctica de descuento de los anteriores precios oficiales del crudo, factor agudizado por las recientes ofertas soviéticas en todo el mundo de petróleo a precios reducidos”.

Por su parte, la Iranian Oil Participants Ltd. (consorcio británico-norteamericano-francés) dispuso días después una rebaja de 7% en la cotización del crudo iraní.

Con estas decisiones (que seguramente preludian un desplome general de los precios oficiales del petróleo y sus derivados) culmina un evidente proceso de decadencia de las cotizaciones. Eran ya rutinarios descuentos de 78 a 80 centavos de dólar por barril del crudo venezolano (cotización oficial Dls. 2.80) lo mismo que rebajas de 20 a 35 centavos en el Mesorienté (oficial Dls. 1.50 a 2.31 barril). Por ello a fines de junio se señalaba que (10)

“el mantenimiento de la estructura de precios del Golfo en las operaciones comerciales internacionales no sólo se está haciendo imposible sino también políticamente peligroso, como lo muestran los recientes acontecimientos de India y Cuba.”

Los intentos de apoyar los precios oficiales hechos en Venezuela determinaron que (11)

“tres compañías independientes tuvieron que prometer no ha mucho al gobierno venezolano que no volverían a practicar importantes descuentos en sus cotizaciones, aun a riesgo de perder mercados... Pero las compañías han suspendido sus exploraciones y las que no cuentan con mercados seguros podrían cesar sus operaciones en el Caribe.”

Si las consecuencias de mantener las antiguas cotizaciones oficiales, que datan más o menos de hace año y medio, son altamente perjudiciales en el terreno comercial, las de rebajarlas pueden originar dificultades y conflictos muy serios en la esfera político-económica. Efectivamente, las mencionadas cotizaciones sirven de base para el cálculo del reparto de utilidades entre compañías y países productores. Mientras no varían, los descuentos que las empresas conceden en sus ventas no merman la parte de beneficios correspondiente a los gobiernos. Hasta ahora, los descuentos venían siendo practicados por compañías independientes y por las “grandes” en sus tratos con terceros, pero no se aplicaban a las ventas de estas últimas a sus filiales. El primer caso de ruptura de esta norma se ha dado justamente en la India y es muy posible que ello haya representado el chispazo final en la latente guerra de precios. El antagonismo de intereses entre compañías extranjeras y países productores es patente y originó protestas y problemas cuando se produjo la anterior rebaja (febrero y abril de 1959), la que costó una pérdida en los ingresos derivados del petróleo de Dls. 35 millones a Arabia Saudita y Dls. 24 millones al Iraq. La perspectiva de nuevas reducciones de sus entradas ha motivado ya manifestaciones

de descontento por parte de algunas autoridades árabes y esta situación explica que Venezuela esté negociando con cuatro países del Mesorienté (Arabia Saudita, Kuwait, Irán e Iraq), un acuerdo petrolero internacional en el que mediante una fórmula de prorrateo equitativo de la producción, se logre la estabilización de los mercados (la aproximación de Venezuela a los productores árabes data de la conferencia petrolera celebrada en El Cairo el año pasado). La previsible exacerbación del antagonismo entre compañías extranjeras y gobiernos acentúa el carácter crítico de la situación y es probable que la actitud de la Esso y de la Iranian dramatice la pugna de los países productores por obtener mayor participación en el reparto de utilidades.

Desde que Venezuela consiguió en 1949 el primer convenio a base del 50-50, seguido por otro de la Aramco con Arabia Saudita, la evolución ha sido considerable. La norma de las dos partes iguales fue rebasada en 1957 en un acuerdo entre la empresa estatal italiana, Eni-Agip, y la compañía Nacional Petrolera Irania, sobreviviente menor del desastre del infortunado nacionalizador Dr. Mossadegh, en virtud del cual Irán recibe el 75% del beneficio neto de la Sociedad Irano-Italiana de Petróleos. En 1958, la Pan American Oil Co., filial de la Standard de Indiana, concertó en Irán un convenio sobre bases semejantes. Japón entró en la competencia por el combustible del Mesorienté a fines de 1957, a través de la Japan Petroleum Exploration Co., empresa de carácter estatal, al suscribir con Arabia Saudita y Kuwait un contrato para explotar los recursos submarinos de la Zona Neutral entre los dos países y que garantiza a éstos el 57% de las utilidades netas. En diciembre de 1958, Venezuela modificó las tasas fiscales e incrementó con ello hasta el 60% su parte en los beneficios petroleros. Las actividades de la Japan en la Zona Neutral pueden ser el acicate para que Irán e Iraq, todavía bajo la norma del 50-50 con los consorcios internacionales de la Iraq Petroleum y la Iranian Oil, exijan mayor participación (12)

“Si se demuestra que Arabia Saudita y Kuwait reciben mayor utilidad neta por tonelada que Iraq, este país tendrá derecho, de conformidad con su acuerdo con la IPC, a pedir mejores condiciones”.

Precisamente en Iraq se ha planteado una situación de tirantez entre el Gobierno y la IPC, debido a que ésta ha suspendido la extracción en el campo de Rumaila, zona de Batorah, como consecuencia de una elevación del impuesto sobre la tonelada de embarque. A mediados de agosto se celebrarán importantes negociaciones y los pesimistas no excluyen que penda sobre la IPC un peligro de nacionalización.

La batalla de la energía continúa

El problema petrolero es, en su dimensión mundial, un aspecto de la batalla por las fuentes de energía, que exigen inversiones cada vez mayores (energía nuclear) para la producción, la transformación y el transporte. El desequilibrio entre los continentes y los distintos países en riqueza energética tiende a acentuarse en detrimento de las áreas pobres y, en estas condiciones, el problema de la energía se convierte en un problema político por esencia. En espera de que mediante una estrecha cooperación internacional se avance hacia el establecimiento de un estado de equilibrio, se multiplica el número de países que, a través de compañías petroleras estatales, trabajan por ampliar su esfera de acción y dominar el mercado nacional respectivo. La última creada es la Corporación Venezolana de Petróleo, instrumento gubernamental para llevar a cabo una política de no acordar más concesiones a compañías extranjeras. Al mismo tiempo, en América Latina se dibuja ya una corriente de cooperación económica y técnica, orientada hacia la integración de una industria petrolera de carácter regional, en la que están participando en forma activa Petróleos Mexicanos, Yacimientos Petrolíferos Fiscales de Argentina y Bolivia y Petrobrás.

Estas tendencias, que responden a imperativas necesidades de desarrollo económico, son factores que cuentan también en el presente cuadro general de vasta y profunda transformación de la estructura mundial de la producción y del comercio petroleros.

(9) *The Journal of Commerce*, “Middle East Crude Oil Prices Are Reduced”, 10 agosto 1960.

(10) *The Financial Times*, “World of Oil”, 30 julio 1960.

(11) *The Financial Times*, “How Weak are World Oil Prices”, 3 julio 1960.

(12) *The Financial Times*, “Saudi Views on Sharing Oil Profits”, 14 julio/60.