

Salvador de la Plaza

(Exclusivo para "Clarín")

B.1963: 18

Hace algunos años todavía se oía decir a ciertos "educadores" que la "letra entra con sangre", bárbara sentencia con la que intentaban justificar el uso que hacían de la "palmeta" y otros parecidos instrumentos para "fijar la atención" del educando y grabarle en la mente un concepto a base de una especie de doloroso reflejo condicionado. Ese tiempo pasó y los métodos para fijar la atención y grabar conceptos en la mente de los ciudadanos ha evolucionado y la "palmeta" ha sido sustituida por la repetición repetida incesantemente de una imagen o frase, o sea lo que se denomina propaganda. De tanto ver un cartel con una santa botella agradablemente colocada, muchos son los que han terminado por aficionarse a la bebida, resultado que, entre paréntesis, ha contribuido a que desaparezca del vocabulario familiar aquella ingenua frase con la que algunos papás se "curaban en salud": "¡ese niño lo perdió la mala compañía de fumito".

Pues bien, maestras en ese nuevo método de "meterle por los ojos" a los venezolanos lo que a ellas conviene, han sido las compañías petroleras. Así han logrado que de generación en generación se haya creído y repetido que a ellas se debe el "gran desarrollo económico que a este país lo ha colocado a la cabeza de los demás de América Latina y hasta del mundo", doble falsedad, por cierto, ya que de no haber sido acaparada y controlada por los trusts extranjeros la explotación del petróleo, con la fabulosa riqueza que ha sido extraída del subsuelo y vendida en el exterior, Venezuela no se encontraría a la cabeza de los países desarrollados, pero si por lo menos la mayoría aplastante de su población seguramente que no se encontraría, como lo está, sumida en la miseria, desocupada, improductiva y hasta quien sabe, el bienestar alegraría a sus hogares.

Entre esas falsedades propaladas e incrustadas en la mente de muchos venezolanos, se puede citar la elaborada en torno al "royalty" petrolero, al que han hecho aparecer como si fuera un impuesto que al ser pagado por ellas se les convierte en "costo industrial" y, por tanto, en egreso que disminuye sus utilidades, tergiversación que ha influido a tal punto, que incluso profesionales que se reclaman nacionalistas, hacen referencia en sus ~~ascri-~~tos a la "participación 60-40" en las ganancias de las compañías o definen al "royalty" de "renta de hidrocarburos".

El "royalty", lo repetimos, no es un impuesto ni un "costo industrial", tampoco una renta. Es la parte que la Nación, al ser otorgada la concesión, se reserva para sí del petróleo que sea extraído del subsuelo —el 16-2/3%— y la que a su elección el Ejecutivo puede o bien retirar en especie (para refinarla o venderla en el mercado) o bien venderla al concesionario. Para este último caso la ley establece la forma como debe ser determinado el valor mercantil de ese petróleo, autorizando al efecto al Ejecutivo a celebrar convenios con el concesionario. Por manera pues que cuando el concesionario compra el "royalty" al Estado, lo que realiza es una operación comercial que en sus libros de contabilidad se registra asentando en la columna de egresos el monto de lo pagado por la compra y en la de ingresos, el monto de lo percibido por la reventa de ese petróleo, sin que ello altere los resultados que se derivan de las operaciones de extracción, manipulación y venta de los otros 83-1/3% del petróleo extraído y que es el objeto de la concesión, siendo sobre esos resultados o ganancias brutas, que se causa el impuesto sobre la Renta.

Como ^{en} el mercado mundial el precio del petróleo lo determinaba el que regía en el país

país mayor productor y consumidor de petróleo en el mundo, los Estados Unidos, en los convenios para determinar el valor mercantil del petróleo-"royalty" se tomó como base, lógicamente, el precio de petróleos norteamericanos similares a los venezolanos. El último y vigente aún, data de 1951, por el que fueron revisados los anteriores tomando en cuenta -posiblemente para garantizar mejor los intereses de las compañías- que los Estados Unidos no sólo habían dejado de ser país exportador de petróleo, sino que se había convertido en país importador de petróleo, por estar consumiendo más de lo que producía, hecho éste que determinó a los productores norteamericanos a exigir, lo que nos ha favorecido, como lo lograron, se tomaran las medidas que impidieran fueran ofrecidos en el mercado interno petróleos importados a más bajos precios de los que por ellos eran remuneradores en relación a los altos costos que generaban las mayores dificultades existentes en Estados Unidos para encontrar, extender y distribuir petróleo.

A pesar de que desde 1948 los Estados Unidos dejaron de ser país exportador de petróleo, en el mercado mundial continuó rigiendo el precio de los petróleos norteamericanos y ello porque así convenía a los Siete grandes trusts que, por controlar, excluidos los países socialistas, la producción, refinación y distribución de crudos y derivados en el resto del mundo y tener celebrados acuerdos para no hacerse competencia entre sí, estaban en condiciones de ser ellos los que fijaban los precios. Sin embargo, ese "equilibrio" podía no ser permanente, lo que Mr. Walter Levy previó en 1951 en informe citado por la Cámara de la Industria del Petróleo: "83.-Pudiera ocurrir que bajo las presiones de nuevos suministros desde refineries del Medio Oriente y de Europa, el PRECIO del combustible pesado F.O.B. Venezuela para EMBARQUES a Europa y otros destinos FUERA de los Estados Unidos pueda bajar a niveles por debajo del ~~precio~~ que se OBTIENE para despachos a los ESTADOS UNIDOS. También es posible que los precios OBTENIBLES para el petróleo crudo F.O.B. Venezuela con destino a Europa y otros lugares FUERA de Estados Unidos puedan bajar como resultado de la competencia del Medio Oriente a niveles de precios inferiores a los PREVALENTES para EMBARQUES a los Estados Unidos". De donde se desprende y es por lo que apelamos a esta cita para evidenciar lo falso de los argumentos de las compañías, que el petróleo EMBARCADO para Estados Unidos continuaría VENDIÉNDOSE a precios más altos de los que por las circunstancias anotadas pudieran regir en Europa y otros lugares, o sea que con lo que obtienen con la reventa en Estados Unidos del petróleo-"royalty", las compañías recuperan lo que, conforme a los convenios, pagan al Estado venezolano por ese petróleo.

Con posterioridad a 1951, el desnivel de precios tuvo lugar, pero como al mismo tiempo el volumen de petróleo EMBARCADO desde Venezuela (incluidas Aruba y Curacao) para los Estados Unidos aumentó por una parte y, por la otra, el precio del petróleo en ese país experimentó alzas, resultó que no sólo los trusts pudieron continuar revendiendo el petróleo-"royalty" en Estados Unidos a los precios determinados por los convenios, sino que al vender a esos precios la otra parte del EMBARQUE que no era petróleo-"royal" y realizaron utilidades adicionales que ingresaron directamente en las cajas de las Casas Matrices. Además como esos trusts están organizados a base de subsidiarias para la refinación y otras operaciones y los precios de los derivados fueron mantenidos estables, las rebajas de precios que en 1959 impusieron a los petróleos de Venezuela y países del Medio Oriente, les facilitó acrecer las utilidades de las Casas Matrices a costa de los menores ingresos que por esas rebajas percibieron esos países productores. Es lo que explica que mientras las utilidades de las Casas Matrices han venido aumentando de año en año, los ingresos de Venezuela

la si no han disminuído, no guarden relación ni con el aumento que ha experimentado la producción ni con la elevación del impuesto complementario de la Renta decretada en 1958. Por una mayor cantidad de petróleo extraído y exportado, Venezuela ha percibido menores ingresos.

La Cámara de la Industria del Petróleo, en su campaña para lograr la derogatoria del Decreto de 1958 o, por lo menos, anular sus efectos, ha estado insistiendo en que debe ser revisado el convenio vigente -campaña en la que la ha secundado la Fedecámaras ("Carta de Mérida", ratificada en Barcelona)⁽¹⁾, alegando que el "desnivel de precios" la coloca en la situación de tener que revender el "royalty" a precio inferior al que por el convenio tiene que pagarlo al Estado, lo que como hemos demostrado es completamente falso. En una reciente declaración insertada por un diario local, esa Cámara reincide en esos planteamientos, los que en próxima ocasión rebatiremos. Adelantamos, entre tanto, esta pregunta:

En 1962 fueron EMBARCADOS (exportados) 1.367 millones de barriles de crudos y derivados desde Venezuela (incluidas Aruba y Curacao) y de ellos a Estados Unidos 427 millones, o sea el 42%. Se pregunta (no a la Cámara que no la contestaría, sino a los venezolanos para su propia información): Ese petróleo (crudos y derivados) ¿a qué precios fue vendido por los trusts en Estados Unidos, a los que allí rigieron (promedio en el año Bs. 52,59M3) o a los impuestos por los trusts al resto del petróleo venezolano (promedio en el año Bs. 38,15M3)? Debe advertirse, además, que el petróleo-"royalty" montó en ese año a 210 millones de barriles, menos del 50% del EMBARCADO a Estados Unidos. De haber sido pagado el petróleo-"royalty" en 1962 al precio impuesto de Bs. 38,15M3, el Fisco hubiera dejado de percibir en ese año Bs. 359 millones, los que hubieran engullido las compañías.

(1).- Véase "La Fedecámaras y la Nación", "Clarín" 16/6/63.-