EL SALTO HIDRÁULICO (II)

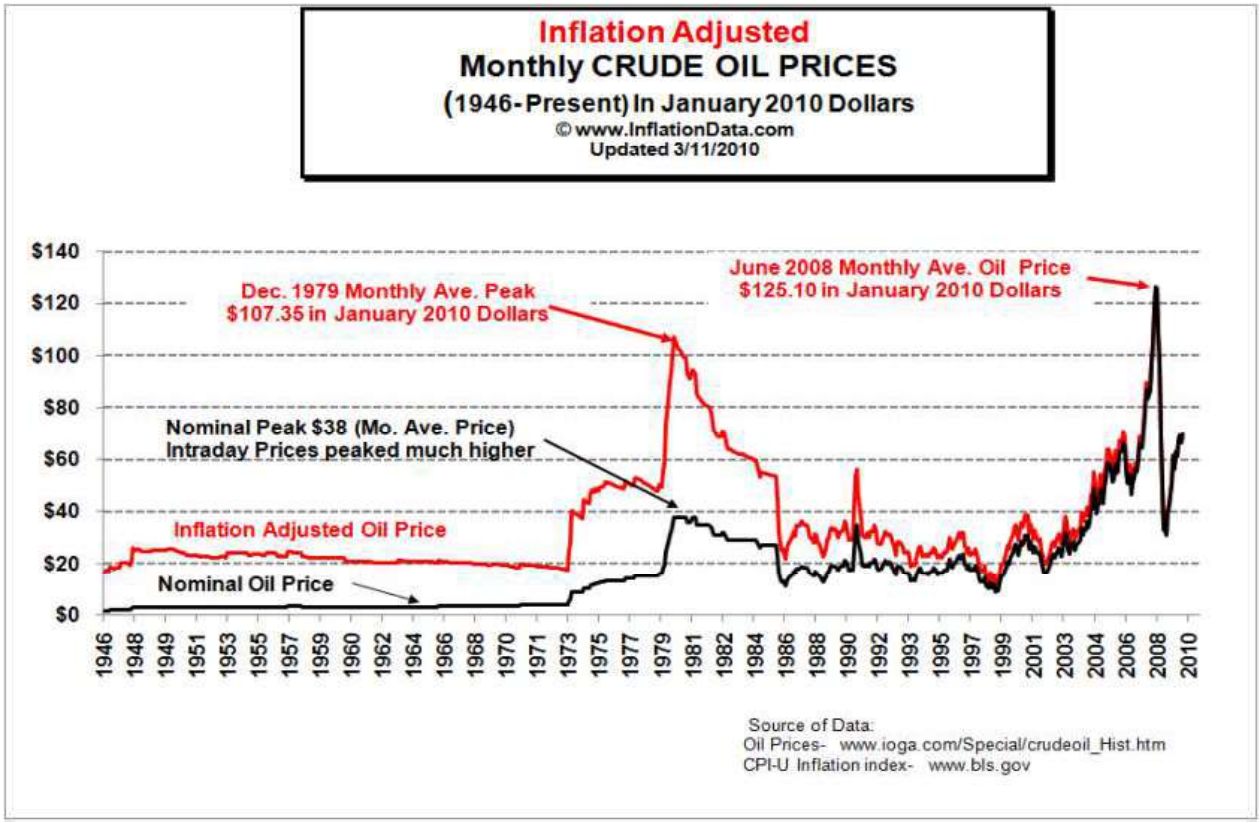
(continúa de "El Comunista nº55")

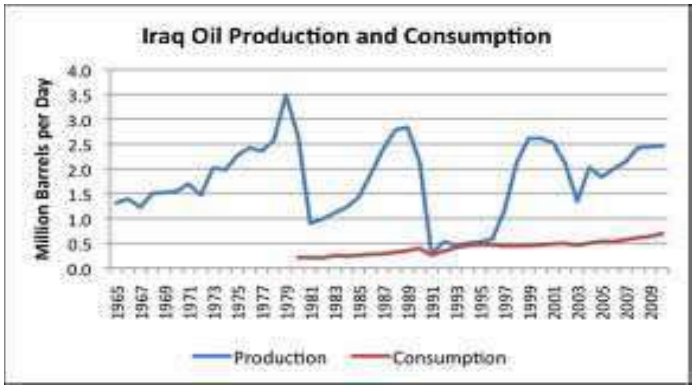
Empecemos ahora a examinar la situación de la extracción del shale gas y del shale oil en los Estados Unidos poniéndola en relación con el mercado mundial de petróleo y gas convencional.

Aquí debajo tenemos un gráfico de la evolución del precio del petróleo en dólares corrientes (nominales) y dólares constantes al 2010 para el período 1946-2010.

Observando atentamente los dos gráficos vemos una relación estrecha entre cantidad de extracción, precio de venta y guerras del oriente medio a partir de la segunda guerra mundial hasta el 2010.

Los dos gráficos muestran claramente el sincronismo entre la caída de la producción y el aumento del precio del petróleo.





El precio se ha mantenido constante, 2 dólares el barril, hasta el inicio de 1973, año en el que se inició la guerra del Yom Kippur entre Egipto y Siria contra Israel. Después de esta guerra los países adheridos al cártel petrolero OPEC (fundado el 1960 en Ginebra) deciden unilateralmente aumentar el precio del petróleo que llega a los 11,5 $ el barril en 1974 con un aumento del cerca del 400%. Sucesivamente el precio aumenta gradualmente hasta llegar a los 14 dólares el barril en 1978. Hacia finales de 1978 se desencadenan en Irán huelgas y desordenes que causaron una drástica caída de la producción de petróleo de los 6 millones de barriles al día a 1 millón de barriles diario en noviembre de 1978. Irán era en ese momento el cuarto productor de petróleo del mundo y el segundo exportador, con 4,5 millones de barriles al día. El 16 de enero de 1979 se produce la destitución del Sha Reza Pahlevi y el nacimiento de la república islámica. El precio del petróleo sube a 31,6$ el barril en

el 1979 y a 36,8$ en el 1980 como consecuencia a la falta de producción iraní.

El 22 de septiembre de 1980 el Irak de Saddam Hussein invade Irán con un ejército bien armado de armas proporcionadas por los Estados Unidos, Rusia y Francia. En una segunda fase, los USA empezaron a proporcionar armas también a Irán (los negocios son los negocios). Oficialmente el motivo de la guerra se explica por la rivalidad histórica entre árabes y persas y a contenciosos de tipo territorial. La realidad es que la zona de confín cercana al Golfo Pérsico era y es rica en petróleo. Irán, además de extraer petróleo, había construido en aquella zona grandes refinerías, para vender sobre todo gasolina y productos del refinamiento, industrializando así el país. La guerra duró hasta el 1988 y causó la destrucción de la mayor parte de las instalaciones petrolíferas iraníes. Irán era un peligro para los países imperialistas, en especial para los USA, ya que estaba invirtiendo la renta petrolífera para modernizar el país (entendiéndolo en el sentido capitalista), transformándose en competencia y un ejemplo para todo el medio oriente, donde se encuentra el 70% del petróleo mundial. El 1988 el petróleo vuelve a los 14,9$ el barril (precio nominal) y a 27,24$ (precio constante el 2010).

En agosto de 1990 el Irak de Saddam Hussein invade Kuwait (ex-protectorado inglés des de 1899 a 1961), promesa hecha a Saddam por los USA a cambio de la guerra por el poder contra Irán, y contemporáneamente declara que venderá el petróleo al occidente a 10 dólares el barril.

USA e Inglaterra ponen en marcha la operación militar "Desert Storm". Derrotan al ejército iraquí y devuelven el orden en la zona. Resultado, drástica reducción de la producción petrolífera iraquí (fueron destruidos también muchos pozos petrolíferos) y drástico aumento del precio del petróleo.

El "crimen" de Saddam no fue la invasión de Kuwait, sino la decisión de vender el petróleo a 10$ el barril. Se lo podía permitir porque el coste de extracción en Irak era de 1$ el barril mientras que en el mar del norte (Inglaterra) el coste de extracción era de 12-13$ el barril. Según la teoría de la renta de la tierra, expuesta al inicio (ver "El Comunista" nº 55), si en el mercado se encuentra en cantidad suficiente de petróleo a 10 dólares el barril, el petróleo que tiene un precio de costo de extracción de 13 dólares el barril no se puede extraer y las instalaciones para la extracción se mantienen inoperantes.

El único sistema para poder vender con ganancia cuando el coste de producción es superior al precio de mercado es impedir, por la fuerza, a los otros el acceso al mercado. Y es a esto que han servido y sirven siempre las guerras del medio oriente. Impedir la extracción de los pozos más productivos para poder hacer trabajar los pozos más improductivos (con un coste de producción más alto) es una necesidad vital para el capital.

La segunda guerra de Irak y de Afganistán se ha hecho por el mismo motivo (impedir la extracción del petróleo a bajo coste y hacer subir el precio de mercado) y no por la caída de las torres gemelas. Saddam amenazó de nuevo con vender el petróleo (a parte de hacerlo en yenes y euros) a 8$ el barril y con esto firmó su condena de muerte. Después de los primeros tres meses de guerra, el asesor estratégico del pentágono e influyente estudioso militar, Edward Luttwak, en una transmisión televisiva (Ballarò -programa televisivo italiano-) afirmó que los USA son muy buenos en el bombardear y no combatir sobre el terreno, y que el objetivo principal de la guerra era destruir la capacidad productiva del petróleo iraquí para hacer subir el precio a 100 dólares el barril, ya que solo a este precio podían hacer inversiones a larga escala para la producción de petróleo y gas en los esquistos betuminosos (shale gas y shale oil), que en aquel momento tenían un coste de producción netamente superior al precio de mercado.

Vamos ahora a tratar la cuestión del shale gas y shale oil para desmentir la argumentación de que esto garantizará energía ilimitada para un siglo más.

En primer lugar, en cuanto al shale oil, veamos los precios de extracción del petróleo a nivel mundial (téngase en cuenta que en el área del medio oriente se concentran el 70% de las reservas mundiales):

- **Arabia Saudita**: El sitio más barato del mundo. El coste operativo para la extracción de un barril se queda en los 2 dólares, gracias al gran tamaño de los yacimientos y a su posición cerca de la superficie del desierto.
- **Irak**: A pesar de los problemas políticos y de seguridad, es aun así bastante rentable. Cerca de los 5$ el barril.
- **Nigeria**: La situación empieza a cambiar. Mientras que un barril extraído en tierra cuesta cerca de los 15$, para el de OffShore su coste está sobre los 30$.
- **Kazajstán**: Entre los 12 y los 18$ el barril.
- **Venezuela**: Los yacimientos son más pequeños y están más explotados, y como resultado el coste pasa a rondar sobre los 20$. Mucho más alto para la arena del Orinoco, que está cerca de los 30$.
- **Mares del Norte**: Casi agotados, de difícil acceso, un barril cuesta de los 30 a los 50$. (Podéis imaginar como la producción, y la consecuente política inglesa, están condicionadas por el precio del barril en el mercado…).

En segundo lugar, la cuestión principal del Shale Gas es también el coste de su extracción:

Según varias fuentes el coste de extracción medio está en torno a los 6$ por millón de BTU (British Termal Units).

Para poder tener una ganancia que permita remunerar a los inversores hace falta que el mercado esté dispuesto a pagarlo como mínimo a 8$ por mBTU. El precio actual de venta del Shale Gas en los USA está en los 2$ por mBTU, por la razón de que hay una demanda muy inferior a la oferta.Con lo cual, el gas en los USA está siendo vendido por debajo de su coste, y de hecho, todas las empresas de extracción tienen balances en pasivo, es decir, ingresan menos de lo que gastan a pesar de los enormes subsidios del gobierno de los USA.

Con este precio el coste de la energía térmica es menos de la mitad que la energía producida con el petróleo, por lo que la mayor parte de los americanos han cambiado los sistemas de calefacción de petróleo a gas. Aún con esto el precio del gas no ha subido y como consecuencia casi toda la totalidad de sociedades de extracción tienen un balance en pasivo, es decir, ingresan menos de los que gastan a pesar de los enormes subsidios del gobierno USA.

A fin de desmentir todas las noticias de periódicos que afirman que el Shale Gas es el futuro de la energía para un siglo más, transcribimos aquí algunas declaraciones de expertos y agencias del sector.

1) La **Bakken Shale News, Geology & Companies** hace referencia a la dificultad de las empresas de extracción del Shale *Gas (2013):*

"Tan solo algunos de los obstáculos: los productores independientes gastarán este año 1,5 $ de perforación por cada dólar invertido. El agotamiento del esquisto es más veloz que en la producción con métodos tradicionales. Harán falta 2.500 pozos nuevos cada año para sostener la producción de 1 millón de barriles cada día del esquisto de Bakken en Dakota del Norte, según datos de la Agencia Internacional de la Energía con sede en París. Irak podría hacer lo mismo con 60 nuevos pozos."

Es decir, una relación de 40 pozos a 1 a paridad de producción, y esto sin tener en cuenta que el coste de extracción inevitablemente es mucho mayor que el del gas convencional.

2) La migración del gas al petróleo es bastante simple de explicar. La sobreproducción de Shale Gas es tal que del precio superior a los 13 dólares de junio de 2008 ha llegado a menos de 2 dólares en el mes de abril de 2012. En el mismo lapso de tiempo el precio del petróleo ha estado alto, por lo que muchas compañías han pasado de la extracción del Shale Gas a la del Shale Oil. El precio del gas por debajo de los 2$ era fantástico para los consumidores de los Estados Unidos y el crecimiento económico, pero ha llevado al administrador delegado de ExxonMobil, Rex Tillerson, a proclamar: *"Hoy todos estamos perdiendo nuestras camisas"* - en un discurso delante del Council on Foreign Relations de Nueva York - *"No estamos haciendo dinero. Está todo en rojo"*.

3) Aportamos un gráfico de la **Income Statement for SN** que pone en evidencia la progresión de la continua disminución de las ganancias hasta llegar a las pérdidas actuales (ver siguiente columna).

4) Según William Engdahl del Global Research (13 de marzo de 2013) en un informe titulado "The Fracked-up USA Shale Gas Bubble": "al inicio de agosto de 2012, muchos productores de grandes dimensiones de shale gas en los Estados Unidos han visto forzados a anunciar una mayor devaluación del valor de su capital (asset) en el sector del shale gas. BP ha

anunciado una devaluación por valor de 4.800 millones de dólares, de los que 1.000 millones de reducción en el valor de su capital en shale gas americano. BG Group, Inglaterra, ha devaluado 1.300 millones de dólares sus intereses en gas de esquisto de los Estados Unidos, y Enacana, un gran operador del Shale Gas canadiense ha realizado una devaluación de 1.700 millones de dólares de su actividad en los Estados Unidos y Canadá, con la advertencia de que probablemente los precios del gas no aumentarán.

De estos informes tenemos la prueba de que toda la propaganda sobre el shale gas y shale oil está montada ingeniosamente solo para atraer grandes y pequeños inversores a este sector.

El volumen de negocios, facturación o capital invertido es de cerca de 500.000 millones de dólares al año, una cifra inmensa que ha contribuido en buena parte al "nuevo arranque económico de los USA en los últimos años". La FED (Federal Reserve System), llevando la tasa de interés casi a cero, ha hecho que muchos capitalistas hayan decidido invertir en este nuevo sector.

BP, Shell y Chevron han empezado a vender sus concesiones de extracción porque no ven ninguna posibilidad de tener ganancias con el Shale Gas.

La causa del bajo precio de venta del gas USA se debe entonces a la enorme sobreproducción. El bajo precio ha hecho que gran parte de las instalaciones de calefacción y acondicionamiento se hayan pasado a gas, relanzando este sector que ahora ya no se expande como en un inicio.

Alguien podrá objetar el por qué llegado a este punto no reducen la producción, cerrando los pozos de extracción, reequilibrando así el mercado.

Este es un sector con alta composición orgánica de capital, es decir, que la cantidad de capital constante con relación al capital variable es muy grande, con lo que el retorno de las inversiones es muy lento, con lo que es preferible vender bajo coste (ingresando el dinero para pagar el débito) que no ingresar nada arriesgándose a entrar en quiebra.

¿Cómo se sale de esta situación? Buscando vender el Shale Gas en otros mercados dispuestos a pagar un precio más elevado. Estos mercados son sobre todo aquellos europeos, que

pagan el gas cerca de los 6$ por mBTU, tres veces más que el mercado americano.

Hay que hacer notar que el precio del gas va ligado al precio del petróleo en tanto que al que lo utiliza le interesa saber cuánto cuesta una unidad de energía kJ, Kcal, mBTU que proporciona el combustible. Es decir, que si aumenta el precio del petróleo aumenta también el precio del gas y viceversa.

Alguno dirá, ¿por qué no lo venden en Europa?

El método de transporte del gas más seguro y menos costoso es el basado en el uso de los gaseoductos, y los que llegan a Europa son los que unen Rusia y Europa y el Norte de África y Europa.

Se podría construir un gaseoducto a través del océano Atlántico, es técnicamente posible, pero de costes suficientemente altos como para hacer subir de forma considerable el precio del gas. La otra solución es licuar el gas mediante instalaciones de licuefacción con el objetivo de reducir el volumen y así transportarlo mediante barcos. Una vez llegado al destino, para poder ser utilizado, hacen falta instalaciones de regasificación. Los USA han escogido esta segunda vía, pero para poder predisponerlo todo hacen falta años. Han encargado a los coreanos los barcos metaneros y a otras empresas las instalaciones de licuefacción. Llegados a este punto hace falta que el destinatario del gas construya las instalaciones de regasificación. Los recientes viajes de Obama a Europa y sobre todo a Italia se han realizado para convencer, o como en el caso italiano, obligar a los potenciales adquiridores, a firmar contratos para la compra del gas. Sin estos contratos en mano, los USA no se pueden arriesgar a construir instalaciones de licuefacción, barcos metaneros y fijar anticipadamente el precio y condiciones de pago. Italia ya iniciado a realizar su parte. ENEL, la empresa eléctrica del estado ya ha firmado un contrato para ser proveídos, con inicio de la entrega el 2018 de 3 billones de metros cúbicos de gas al precio de mercado del 2018.

El problema de los USA es cómo hacer aumentar el precio del gas teniendo en cuenta que si al gas de Rusia, Medio Oriente, Norte de África se le junta el gas americano el precio del gas tiene que disminuir como consecuencia a la sobreabundancia de gas en el mercado mundial.

La única solución es la de reducir la oferta de gas a nivel mundial. Hará falta reducir la cantidad inmensa sobre el mercado de alguno de los actuales proveedores que tienen costes de extracción menores, y como mínimo de una cantidad parecida a aquella que los USA tienen que hacer entrar en el mercado. Así mismo, como ninguno está dispuesto a sacrificar sus negocios para favorecer los negocios del rival la solución es impedir por la fuerza la posibilidad de vender el gas y también el petróleo a precios inferiores a los costes de extracción del Shale Gas y Shale Oil.

No sólo la guerra contra el Irak, también la guerra en Libia, en Siria, en Pakistán, la agresión a Rusia (gran exportador de gas hacia Europa) a través de la desestabilización de Ucrania y el fomentar continuos desórdenes en los países productores de petróleo, todo esto forma parte de esta estrategia de reducir la cantidad de energía presente en el mercado mundial, permitiendo de esta forma a los USA poner a producir sus yacimientos de Shale Gas y Shale Oil que se encuentran en suelos más desfavorecidos que el de los otros. Obama va repitiendo como un papagayo lo que afirman los representantes de las compañías petroleras, que los USA tienen ahora reservas de gas para otros 100 años. Estas reservas son como si no existieran en el momento en que el mercado mundial de petróleo y gas puede vender estos productos a un precio inferior o igual a aquel de la extracción de los yacimientos USA.

Dada la enorme crisis de sobreproducción que obliga a vender las mercancías a bajo coste con la consecuente reducción de las ganancias, que pronto se convierten en pérdidas, los capitales se desplazan a aquellos sectores en los que es posible recabar una renta que no es otra cosa que una sobreganancia extorsionada a otros capitales. En la presente época el sector por excelencia es el sector energético, petróleo, gas, en el que hay enormes diferencias en la "fertilidad de los yacimientos", se va de los 2 dólares el barril a los 50-60 dólares el barril. Teniendo que explotar también el yacimiento de 60 dólares por barril, la explotación del yacimiento con un coste de extracción de 2 dólares el barril puede tener tranquilamente una tasa de ganancia del 1000%.

Marx, en el primer libro del Capital, cita a un escritor de la revista Quarterly Review, que da una definición interesante el capital:

"El capital (dice el Quarterly Reviewer) huye de los tumultos y las riñas y es tímido por naturaleza. Esto es verdad, pero no toda la verdad. El capital tiene horror a la ausencia de ganancia o a la ganancia demasiado pequeña, como la naturaleza tiene horror al vacío. Conforme aumenta la ganancia, el capital se envalentona. Asegúresele un 10 por 100 y acudirá adonde sea; un 20 por 100, y se sentirá ya animado; con un 50 por 100, positivamente temerario; al 100 por 100, es capaz de saltar por encima de todas las leyes humanas; el 300 por 100, y no hay crimen a que no se arriesgue aunque arrostre el patíbulo. Si el tumulto y las riñas suponen ganancia, allí estará el capital encizañándolas. Prueba: el contrabando y la trata de esclavos."

Hoy podemos tranquilamente añadir guerras, genocidios y destrucciones enormes.

Es tarea del Partido Comunista *"cortarle la yugular al capitalismo antes de que con sus destrucciones y pestilencias haga desaparecer la humanidad de la faz de la tierra"*.