



LA EXPANSIÓN GLOBAL DE LOS INTERESES ENERGÉTICOS
DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA ENTRE 1997 Y 2012
DE ESTRATEGIAS CORPORATIVAS, DIPLOMACIA PETROLERA Y RELACIONES
ESTADO-EMPRESA

TESIS QUE PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES
PRESENTA

CÉSAR BENSUNI MARTÍNEZ ÁLVAREZ

DIRECTORA DE TESIS: MARÍA CELIA TORO HERNÁNDEZ

CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

MÉXICO D.F. SEPTIEMBRE DE 2013

LA EXPANSIÓN GLOBAL DE LOS INTERESES ENERGÉTICOS
DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA ENTRE 1997 Y 2012:
DE ESTRATEGIAS CORPORATIVAS, DIPLOMACIA PETROLERA Y RELACIONES ESTADO-EMPRESA

PREÁMBULO

INTRODUCCIÓN HISTÓRICA A LAS COMPAÑÍAS TRANSNACIONALES	I
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	VI
REVISIÓN DE LOS ESTUDIOS PREVIOS	X
JUSTIFICACIÓN	XIII
PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN, HIPÓTESIS Y DISEÑO METODOLÓGICO	XVI

PRIMER APARTADO

*LA (IN)SEGURIDAD ENERGÉTICA INTERNACIONAL ENTRE 1990 Y 2012:
DE POTENCIAS EMERGENTES, HIDROCARBUROS NO CONVENCIONALES Y FUSIONES CORPORATIVAS*

LAS VARIABLES SISTÉMICAS EN LA DEFINICIÓN DE LAS ESTRATEGIAS CORPORATIVAS	2
TENDENCIAS DE LA OFERTA GLOBAL DE HIDROCARBUROS ENTRE 1990 Y 2012	5
TENDENCIAS DE LA DEMANDA GLOBAL DE HIDROCARBUROS ENTRE 1990 Y 2012	10
ELEMENTOS TEÓRICOS DE LA SEGURIDAD ENERGÉTICA	13
SEGURIDAD ENERGÉTICA: LA DISPONIBILIDAD DE LOS RECURSOS	15
SEGURIDAD ENERGÉTICA: CONFIABILIDAD EN LOS SISTEMAS GLOBALES DE COMERCIO	17
SEGURIDAD ENERGÉTICA: PRECIOS ACCESIBLES (AFFORDABILITY)	25
RESPUESTAS CORPORATIVAS AL DETERIORO EN LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD ENERGÉTICA	27
CONSIDERACIONES FINALES	34

SEGUNDO APARTADO

*REFORMA ECONÓMICA, POLÍTICA INDUSTRIAL Y CRISIS ENERGÉTICA:
LA CREACIÓN DE LAS TRES COMPAÑÍAS PETROLERAS ESTATALES DE CHINA COMO CAMPEONES
NACIONALES*

INTRODUCCIÓN	37
AUGE Y CAÍDA DE LA INDUSTRIA ENERGÉTICA MAOÍSTA, 1949-1978	38
LA REFORMA ENERGÉTICA EN CHINA COMO COROLARIO DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL	45
LA FORMACIÓN DE CAMPEONES NACIONALES POR DESIGNIO POLÍTICO	48
CHINESE NATIONAL PETROLEUM CORPORATION	52
CHINA PETROLEUM AND CHEMICAL CORPORATION (SINOPEC)	59
CHINESE NATIONAL OFFSHORE OIL CORPORATION (CNOOC)	63
RESULTADOS DE LA REFORMA DE LAS EMPRESAS PETROLERAS ESTATALES DE CHINA	65
LAS COMPAÑÍAS PETROLERAS EN EL ESPECTRO POLÍTICO DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA	67
CONSIDERACIONES FINALES	71

TERCER APARTADO

EXPANSIÓN INTERNACIONAL DE LAS “TRES HERMANAS CHINAS” Y DIPLOMACIA ENERGÉTICA DE BEIJING ENTRE 1997 Y 2002: DE CAMPOS MARGINALES Y CAUTELA EMPRESARIAL

INTRODUCCIÓN	75
INTERESES DETRÁS DE LA PRIMERA ETAPA DE INTERNACIONALIZACIÓN, 1997-2003	78
EXPANSIÓN DE CNPC EN ASIA CENTRAL, 1997-2002	81
EXPANSIÓN DE CNPC EN SUDÁN, 1997-2002	84
EXPANSIÓN DE CNPC EN VENEZUELA, 1997-2002	86
EXPANSIÓN DE CNOOC EN INDONESIA, 2002-2003	87
EXPANSIÓN DE CNOOC EN AUSTRALIA, 2002-2003	89
DIPLOMACIA ENERGÉTICA DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA: ALGUNAS PRECISIONES TEÓRICAS	91
DIPLOMACIA ENERGÉTICA DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA, 1997-2002: EL FRENTE DIRECTO	94
DIPLOMACIA ENERGÉTICA DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA, 1997-2002: EL FRENTE INDIRECTO	97
CONSIDERACIONES FINALES	105

CUARTO APARTADO

EXPANSIÓN INTERNACIONAL DE LAS “TRES HERMANAS CHINAS” Y DIPLOMACIA ENERGÉTICA DE BEIJING ENTRE 2003 Y 2009: “THE FLAG FOLLOWS THE BUSINESS”

INTRODUCCIÓN	108
EXPANSIÓN DE CNPC, CNOOC Y SINOPEC EN ÁFRICA SUBSAHARIANA, 2003-2009	108
EXPANSIÓN DE CNPC, CNOOC Y SINOPEC EN ARABIA SAUDITA Y LOS EMIRATOS, 2003-2009	112
EXPANSIÓN DE CNPC Y SINOPEC EN IRÁN, 2003-2009	116
AVANCES DE LAS COMPAÑÍAS PETROLERAS CHINAS EN ASIA CENTRAL, 2003-2009	119
INCURSIÓN DE CNPC Y SINOPEC EN LA FEDERACIÓN DE RUSIA, 2003-2009	126
EXPANSIÓN EN ASIA DEL PACÍFICO: MYANMAR, INDONESIA Y MALASIA, 2003-2009	132
EXPANSIÓN EN ASIA DEL PACÍFICO: EL MAR DEL SUR DE CHINA, 2003-2009	134
EXPANSIÓN EN ASIA DEL PACÍFICO: EL EPISODIO DE UNOCAL	136
EXPANSIÓN DE CNPC EN AMÉRICA LATINA, 2003-2009	138
DIPLOMACIA ENERGÉTICA DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA, 2003-2009: EL FRENTE DIRECTO	140
ASIA CENTRAL, LA FEDERACIÓN DE RUSIA Y LA CUENCA DEL PACÍFICO	141
ÁFRICA SUBSAHARIANA	143
ÁMBITO MULTILATERAL	143
ÁMBITO BILATERAL	146
GOLFO PÉRSICO	150
DIPLOMACIA ENERGÉTICA DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA, 2003-2009: EL FRENTE INDIRECTO	151
ASIA CENTRAL, LA FEDERACIÓN DE RUSIA Y LA CUENCA DEL PACÍFICO	151
GOLFO PÉRSICO	157
CONSIDERACIONES FINALES	162

QUINTO APARTADO

EXPANSIÓN INTERNACIONAL DE LAS “TRES HERMANAS CHINAS” Y DIPLOMACIA ENERGÉTICA DE BEIJING ENTRE 2009 Y 2012: FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN ESTADO-EMPRESA EN EL ENTORNO DE LA CRISIS FINANCIERA GLOBAL

INTRODUCCIÓN	166
EXPANSIÓN CORPORATIVA EN ÁFRICA, ASIA Y AMÉRICA LATINA Y RESPUESTA DEL ESTADO CHINO	167
ÁFRICA	167
GOLFO PÉRSICO	169
ASIA CENTRAL Y LA FEDERACIÓN DE RUSIA	173
LA CUENCA DEL PACÍFICO	177
AMÉRICA LATINA Y DEL NORTE	181
CONSIDERACIONES FINALES	195
EPÍLOGO	198
LISTA DE REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ANEXOS	205

PREÁMBULO

I.

INTRODUCCIÓN HISTÓRICA A LAS COMPAÑÍAS TRASNACIONALES

“LA VIDA DE GRAN BRETAÑA ES EL ULTRAMAR, NO INGLATERRA; ES POR ELLO QUE DEBEMOS INVOLUCRARNOS EN LOS ASUNTOS DE EXPANSIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MUNDO”¹

La riqueza de las Provincias Unidas, que alcanzó su culminación hacia mediados del siglo XVII, descansaba en una red mundial de comercio, desde Java hasta Aruba; las especias, tesoros de Oriente, representaban un símbolo de poder y distinción en las mansiones de los patricios de Ámsterdam, los caballeros parisinos y los nobles de Florencia. La Compañía Holandesa de las Indias Orientales (*Vereenigde Oost-Indische Compagnie, VOC*) consiguió apropiarse de un monopolio universal en el intercambio de este bien, por lo que se transformó, al cabo de treinta años de su creación en 1603, en la primera corporación de alcance mundial: se iniciaba así el fenómeno empresarial trasnacional.² Los cuadros de Rembrandt van Rijn y los descubrimientos de Anton van Leeuwenhoek representan sólo los destellos más luminosos de la Edad de Oro en la historia de Holanda, amparada en la potencia mercantil de sus corporaciones.

La Compañía de las Indias, un verdadero *primus inter pares* entre las grandes empresas, había alcanzado la primacía mundial en virtud de un entorno geopolítico que la intervención militar de España en contra de las provincias holandesas rebeldes había transformado: con el cierre de los puertos ibéricos al intercambio con Oriente, el patriciado urbano holandés, entre la espada y la pared, tuvo que lanzarse a la conquista de los mares, desde África hasta Macao, si deseaba mantener su poderío. El éxito inicial de esta empresa llevó a que los *Staten-Generaal* le otorgaran poderes tan amplios que se asemejaban a atribuciones de un Estado soberano: el *Consejo de los Diecisiete*, junta directiva de la *VOC*, actuaba en nombre del gobierno de Ámsterdam, por lo que podía declarar la guerra, suscribir tratados, firmar

¹ Cita de Cecil John Rhodes [John Gibson Lockhart, *Rhodes*, Londres, Hodder and Stoughton, 1963, p.44].

² Stephen R. Brown, *Merchant King. When Companies Ruled the World, 1600-1900*, Londres, Conway, 2009, pp.7-37.

armisticios, acuñar moneda, construir fuertes y establecer colonias: el comercio marítimo en el siglo XVII se había convertido en la guerra por otros medios.³

La ausencia de una *sociedad internacional*, en términos de Hedley Bull, más allá de las repúblicas, imperios y principados europeos, permitía la omnipotencia de una corporación mercantil, cuyo objetivo primordial era aumentar el valor de sus acciones y crear riqueza para sus accionistas (en este sentido, poco se diferencia de *Apple* o *Toyota*). La conquista de las Islas de las Especias fue la consecuencia indirecta de la transnacionalización de las empresas holandesas; más aún, el mandato implícito de la *VOC* era debilitar la influencia de la potencia europea predominante en Asia (Portugal), por lo que en la práctica se convirtió en el brazo armado de los Estados Generales en ultramar.⁴

Los vecinos europeos de las Provincias Unidas, rivales estratégicos y competidores mercantiles, veían con recelo el triunfo inusitado de la Compañía; 55 años después de la fundación de la corporación holandesa, la Corona Inglesa, ante el fracaso de sus empresas en la guerra fría que mantenían contra los flamencos por el control del comercio de especias, optó por replicar la fórmula de Ámsterdam y transformó a la *East Indian Company* en un Estado dentro del Estado hacia 1657: al igual que su par flamenca, esta empresa transnacional amasó una cantidad descomunal de poder militar y riqueza financiera, cuya piedra de toque era el comercio de salitre, elemento esencial para la fabricación de pólvora. Muy pronto, bandadas de especuladores y aventureros de Austria, Suecia, Dinamarca y Francia intentaron, con grados distintos de éxito, repetir el experimento inglés.⁵

En un entorno análogo al que sirvió de telón de fondo para las operaciones de la *VOC*, la decadencia del Imperio Mogol y la debilidad del emperador en Delhi facilitaron la expansión de los hilos corporativos ingleses; diplomacia y comercio simbolizaban las dos caras de una misma moneda: la competencia mercantil entre los nacientes imperios coloniales. Sin embargo, detrás de esta fachada de oropel yacía una relación tensísima y contradictoria entre la corporación y la Corona. Por una parte, el éxito de la *East Indian Company* afianzaba el poderío británico frente a Francia y Holanda (por lo que debía defendérselo en caso de una conflagración, como la Guerra de Sucesión austriaca); por otra, su nombre

³ *Loc.cit.*

⁴ *Loc.cit.*

⁵ *Ibidem*, pp. 103-149.

evocaba la corrupción y los abusos de una entidad que amenazaba la supremacía de las instituciones gubernamentales, en una época de consolidación del Estado.⁶ En otras palabras, la interacción entre los poderes públicos y los capitales privados ha sido siempre compleja y potencialmente explosiva.

Es éste el origen de debates que culminaron con una investigación parlamentaria en 1772, lo que representó el inicio de la decadencia de la compañía, cuya extinción, después de la Rebelión de los Cipayos en India en 1857, cerraría una época en la economía política internacional. No obstante, no habrían de pasar muchas décadas antes de que nuevas corporaciones se lanzaran a la conquista y dominio de mercados ultramarinos, animadas por el espíritu imperialista de la *Belle Époque*. De nueva cuenta, la configuración geopolítica del sistema internacional habría de ser una condición *sine qua non* para su éxito: el reparto del *hinterland* africano después del Congreso de Berlín y la consolidación gradual de la hegemonía estadounidense en América del Norte y Central y el Caribe no sólo facilitaron, sino también promovieron, la expansión de *De Beers* y la *United Fruit Company* (UFC), por mencionar sólo un par.

Cecil Rhodes, un aventurero inglés, fue el pionero en la exploración y producción de diamantes en el mundo, el creador de uno de los monopolios más férreos en el mercado internacional y el artífice de un imperio que se extendía desde el Río Congo, en la frontera boreal, al Cabo de Buena Esperanza, en su punto más austral. En medio del jingoísmo extremista y las nociones pseudo-darwinianas que dominaban la psicología social británica, Rhodes arrancó concesiones mineras a *Lobengula*, el rey de los matabeles, a quien poco a poco despojó de sus dominios, para integrarlos al patrimonio de la *British South African Company*.⁷ El gobierno de Londres sancionó oficialmente este emporio comercial con una carta en 1889. De un legado contradictorio, las actividades de su compañía rememoran la faz más oscura del colonialismo en África, al igual que las operaciones de la *United Fruit Company* recuerdan que Estados Unidos albergó alguna vez designios imperialistas ostensibles.⁸

La internacionalización y el crecimiento de las transnacionales estadounidenses, epítome de la globalización a partir de la segunda mitad del siglo XX, tuvieron sus orígenes en la crisis financiera que

⁶ H.V. Bowen, *The Business of Empire: The East Indian Company and Imperial Britain, 1756-1833*, Nueva York, Cambridge, UP, 2006.

⁷ S.R. Brown, *op.cit.*, pp. 239-285.

⁸ Paul J. Dosal, *Doing Business with the Dictators. A Political History of United Fruit in Guatemala. 1899-1944*, Wilmington, Delaware, Scholarly Resources Inc., 1993, p. 206; Stacy May y Galo Plaza, *The United Fruit Company in Latin America*, Washington D.C., United States Business Performance Abroad, National Planning Association, 1958, pp. 5-6; Charles Kepner, *The Banana Empire: A Case Study of Economic Imperialism*, New York, Russell & Russell, 1967, pp. 130-133.

azotó al mundo industrializado entre 1873 y 1890;⁹ ante el supuesto agotamiento del mercado norteamericano, empresarios y políticos vieron en ultramar la solución a la recesión económica. Incluso, hay estudios que señalan que ésta fue una de las causas de la Guerra Hispanoamericana en 1898.¹⁰ Los presidentes estadounidenses, desde Groover Cleveland hasta William McKinley, promovieron la salida de los capitales nacionales, como el de la UFC, que logró amasar una fortuna basada en un imperio frutícola en América Central; si las empresas mercantilistas europeas de los 1600 tenían a su disposición los cañones de Sus Majestades, los intereses agrícolas estadounidenses recurrieron a la intervención política y militar de Washington para proteger sus propiedades y mantener en el poder a sus clientes.¹¹

Esta asociación clara y perfectamente visible entre capital y coerción estatal era legítima en un sistema internacional en el que dominaban los imperios; no obstante, con el auge de la descolonización y el nacionalismo en Medio Oriente y África, las empresas trasnacionales y los Estados que las apoyaban debían encontrar maneras más sutiles de mantener un entorno sociopolítico de estabilidad, necesario para el comercio. El repertorio a disposición de Londres, París y Washington se caracterizó por su amplitud y creatividad. En la década de los veinte del siglo XX, las compañías con atribuciones de soberanía (como la capacidad de declarar y conducir la guerra, acuñar moneda y firmar tratados) habían pasado de moda, pues atentaban contra la supremacía del Estado (como vociferaban el movimiento progresista y la campaña *anti-trust* en Estados Unidos);¹² asimismo, principios normativos como la autodeterminación nacional hacían intolerables actos abiertos de intervención.¹³ Sin embargo, los capitales anglosajones

⁹ Charles Hoffmann, *The Depression of the Nineties. An Economic History*, Westport, Greenwood Publishing, 1970, pp. 3-7, 42; Lloyd G. Gardner, Walter F. LaFeber y Thomas McCormick, *Creation of the American Empire: U.S. Diplomatic History*, Nueva York, Rand McNally & Company, 1973, pp. 213-218; Walter LaFeber, "The Need for Foreign Markets", en: Rogers Hollingsworth, *American Expansion in the Late XIX Century: Colonialist?*, Nueva York, Rinehart and Winston, 1968, pp. 41-50; William Appleman Williams, *From Colony to Empire. Essays in the History of American Foreign Relations*, Nueva York, John Wiley & Sons, Inc., 1972, p. 187.

¹⁰ L. Gardner, *op. cit.*, pp. 298-300.

¹¹ William Appleman Williams, *The Shaping of American Diplomacy: Readings and Documents in American Foreign Relations, 1750-1955*, Chicago, Rand McNally, 1956, p. 654; Lester Danny Langley, *Banana Men: American Mercenaries and Entrepreneurs in Central America, 1880-1930*, Lexington, Massachusetts, University Press of Kentucky, 1995, pp. 22-25; Abraham F. Lowenthal, *Exporting Democracy: the United States and Latin America: themes and issues*, Baltimore, Johns Hopkins University, 1991, p. 12; Walter LaFeber, *Inevitable Revolutions: the United States in Central America*, Nueva York, W.W. Norton, 1993, p. 80.

¹² Naomi R. Lamoreaux, *The Great Merger Movement in American Business: 1895-1904*, Cambridge, Massachusetts, Cambridge University Press, 1985, pp. 2-5; Milton Handler, "Industrial Mergers and Anti-Trusts Laws", *Columbia Law Review*, 32 (2), 1932, pp. 187-196, 219-224; Albion W. Tourgée, "The Anti-Trust Campaign", *The North American Review*, 157, 440, 1893, pp. 30-41; Harold R. Bruce, *American Parties and Politics. History and Role of the Political Parties in the United States*, Nueva York, Henry Holt and Company, 1937, pp. 140-145.

¹³ J. Samuel Barkin y Bruce Cronin, "The State and The Nation: Changing Norms and the Rules of Sovereignty in International Relations", *International Organization*, 48 (1), 1994, pp. 119-121; Lloyd E. Ambrosius, *Wilsonianism: Woodrow Wilson and his Legacy in American Foreign Relations*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 2002, pp. 21-25; "The Covenant of the League of Nations (including Amendments adopted to December 1924)", en: *The Avalon Project* de la Universidad de Yale [http://avalon.law.yale.edu/20th_century/leagcov.asp]; F. S. Northedge, *The League of Nations: Its Life and Times*, Leicester, Leicester University, 1986, pp. 77-78, 103-105, 107.

necesitaban certidumbre institucional y tranquilidad política; la diplomacia de las grandes potencias y la creación artificial de Estados sustituyeron a la pólvora y los cañones.

El dominio anglo-francés del Golfo Pérsico después de la primera Guerra Mundial representó el ejemplo más acabado de la política al servicio de los capitales; de los despojos del Imperio Otomano, y ante las riquezas fabulosas de Mesopotamia, Gran Bretaña optó, de común acuerdo con Francia, por la creación de la Monarquía Hachemita de Iraq (escenario del famoso *Red Line Agreement* de 1928),¹⁴ que unía a *vilayats* étnicamente diversos, como piedra de toque del nuevo orden regional. A ello se sumó el condominio anglo-ruso sobre Persia y el establecimiento de protectorados en los Estados Truciales (Omán y Emiratos Árabes Unidos actuales).¹⁵ Al amparo de esta configuración geopolítica nació y alcanzó su auge el monopolio de la *Anglo-Iranian Oil Company* y la *Turkish Petroleum Company*, a las que se unirían en los años siguientes *ARAMCO* (la estadounidense, evidentemente) y *Royal Dutch Shell*.¹⁶

Los vaivenes de las empresas mercantilistas europeas del XVII, el poderío de las corporaciones imperialistas del XIX y el monopolio de las firmas petroleras de inicios del XX muestran que la asociación entre Estado y capitales no es un fenómeno reciente en la economía política internacional. Los fines ulteriores no han variado notablemente a lo largo de quinientos años: la maximización del valor de las acciones ha sido, desde los días de la *VOC*, el motivo principal del dinamismo ultramarino para estos entes; en cuanto a los gobiernos, la actividad frenética de dichas empresas hacía menos onerosa la expansión internacional de su influencia, facilitaba la obtención de bienes materiales esenciales para la industria y favorecía la apertura de mercados extranjeros, además del prestigio que conllevaba su éxito.

Los medios son los que se han transformado radicalmente, a la par de los cambios en el sistema internacional; la *VOC* y la *East Indian Company* se valieron de la guerra, el exterminio y el apoyo militar abierto de sus gobiernos, los cuales las consideraban parte del arsenal al servicio de la Corona. Por otro lado, las corporaciones de Rhodes en Sudáfrica y el emporio bananero estadounidense en América Central descansaron en la combinación explosiva de tecnología y diplomacia, con la ayuda política de Londres y Washington. Finalmente, las grandes petroleras anglosajonas difícilmente podían recurrir a estos

¹⁴ Daniel Yergin, *The Prize: The Epic Quest for Oil, Money and Power*, Nueva York, Simon and Schuster, 1991, pp.167-184

¹⁵ *Loc.cit.*

¹⁶ *Loc.cit.*

instrumentos: Londres, a modo de compensación, les creó un orden regional basado en el dominio imperial sobre Estados títere en el cual podían operar. Como argumenta Strange, la hegemonía estructural estadounidense, a partir de 1945, ha sido el sustento político para las corporaciones transnacionales de ese país;¹⁷ la supremacía norteamericana parece cumplir la misma función que tuvieron los cañones en el siglo XVII, la intervención militar en el XIX y la configuración de órdenes regionales en el XX.

La expansión internacional de las empresas petroleras chinas se inscribe en un legado de más de cinco siglos de vinculación entre seguridad nacional, política exterior, estrategia empresarial y economía política. Las finalidades primigenias de las corporaciones siguen siendo extraordinariamente similares; no obstante, los instrumentos a su servicio, la relación con el Estado sede y la manera en la cual su gobierno las apoya en ultramar revelan aristas mucho más complejas. Esta tesis presentará un capítulo más de esta historia, en este caso, protagonizada por la potencia en ascenso más dinámica a inicios del siglo XXI.

II.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

“LA VENTA DE UNA COMPAÑÍA ENERGÉTICA NACIONAL A UNA EMPRESA BAJO EL CONTROL DEL GOBIERNO DE CHINA NO CONVIENE A LOS INTERESES ESTRATÉGICOS DE ESTADOS UNIDOS”¹⁸

El auge del campo petrolero de Daqing, en el noreste de China, simbolizó para los líderes del Partido Comunista Chino no sólo el éxito de la colectivización industrial, sino también de la lucha de la República Popular en contra de los imperialismos soviético y estadounidense, los cuales pretendían ahogar al nuevo régimen mediante una disminución dramática en el suministro de hidrocarburos.¹⁹ Ya en 1963, la Oficina de Administración del yacimiento era el modelo canónico de empresa socialista, pues no sólo había conseguido la autosuficiencia petrolera, sino que, incluso, convirtió al país en un exportador neto de más

¹⁷ Susan Strange, “The Persistent Myth of Lost Hegemony”, *International Organization*, vol.41, núm.4, otoño de 1987, pp.551-574.

¹⁸ Dick K. Nanto, James Jackson, Wayne M. Morrison, “China and the CNOOC Bid for Unocal: Issues for Congress”, *CRS Report for Congress*, Congressional Research Service, Washington, D.C., septiembre de 2005.

¹⁹ Wolfgang Bartke, *Oil in the People's Republic of China*, Montreal, McGill Queens University Press, 1989, 32-35; Tai-Wei Lim, *China's Quest for Self-Reliance in Oil*, Lewiston, The Edwin Mellen Press, 2008, 97; Alun Falconer, *New China Friend or Foe?*, Beijing, Foreign Language Press, 1950, 89; Francois Fetjõ, *Chine-URSS: de l'alliance au conflit, 1950-1972*, Paris, Éditions du Seuil, 1973, 10-47; Nai-Ruenn Cheng and Walter Galenson, *The Chinese Economy Under Communism*, Chicago, The Commercial Press/Y. W. Wong, 1969, 54; Ronald C. Keith, *Energy, Security and Economic Development in East Asia*, NY, St Martin's Press, 1986, 20-30.

de cuatro millones de barriles de crudo equivalente por día.²⁰ El petróleo representaba, por lo tanto, un motivo de prestigio nacional y orgullo por los logros de la Revolución Comunista.²¹

La situación de este sector lucía muy distinta 35 años después de que el primer cargamento de energéticos chinos se vendió a Japón en 1963. Para 1998, la industria estaba lejos de caracterizarse por el furor maoísta de los cincuenta: el liderazgo tecnocrático de Zhonanghai²² había transformado los vetustos ministerios de Industria Petrolera e Industria Petroquímica en las resplandecientes *Chinese National Petroleum Corporation (CNPC)* y *China Petroleum and Chemical Corporation (Sinopec)*, las cuales no sólo cotizaban sus acciones en las bolsas de valores de Hong Kong y Nueva York, sino que se habían lanzado a la búsqueda de mercados y recursos ultramarinos (África, Asia Central, América Latina y el Golfo Pérsico), en competencia con la vieja guardia de las petroleras internacionales.

Esta transformación, parte esencial de la política de puertas abiertas que Deng Xiaoping y sus sucesores han puesto en marcha en la República Popular, fue radical: de uno de los sectores petroleros más cerrados en el mundo, basado en la operación de empresas colectivas, a una política energética sustentada en la actividad de empresas estatales de alcance mundial, verdaderos “campeones nacionales” que parecen contar con capitales y apoyo político del liderazgo chino. *CNPC* y *Sinopec*, algunos bancos estatales chinos y el Ministerio de Comercio Internacional de Beijing han invertido miles de millones de dólares en Sudán, Kazajistán, Venezuela e Indonesia, con base en fórmulas relativamente novedosas, que han dado lugar a nociones como los *préstamos por petróleo* y el llamado *Modelo Angola*.

En términos cuantitativos, los 18,200 millones de dólares que las tres hermanas chinas (*CNPC*, *Sinopec* y *CNOOC*)²³ erogaron por motivo de adquisiciones y fusiones globales representaron 13% del gasto mundial en este rubro hacia 2009, así como 61% del capital que *todas* las compañías petroleras del planeta destinaron a su expansión internacional.²⁴ En 2010, más de la mitad de los 29,390 millones de

²⁰ Larry Chuen-ho Chow, “The Changing Role of Oil in Chinese Exports, 1974-89”, *The China Quarterly*, No. 131, Special Issue: The Chinese Economy in the 1990s, septiembre de 1992, pp. 750-765.

²¹ Jonathan Spence, *The Search for Modern China*, Nueva York y Londres, WW Norton and Company, 1999, 563; Kim Woodard, *The International Energy Relations of China*, Stanford, Stanford University Press, 1984, 52; Peter Nolan, *China and the Global Business Revolution*, Basigstoke, Palgrave, 2001, pp.440-450; Mary Sheridan, “The Emulation of Heroes”, *China Quarterly*, núm. 33 (enero-marzo de 1968), 47-72.

²² Zhonanghai es el complejo de edificios gubernamentales y del Partido Comunista Chino en Beijing; es el equivalente de la Casa Blanca (Estados Unidos), 10 Downing Street (Gran Bretaña) o Planalto (Brasil).

²³ Julie Jiang y Jonathan Sinton, *Overseas Investments by Chinese National Oil Companies: Assessing the Drivers and Impacts*, Agencia Internacional de Energía, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, París, 2011, p.9.

²⁴ *Loc.cit.*

dólares en IED (equivalentes al PIB de Panamá) se canalizó a América Latina, zona de influencia de EE.UU.²⁵ Geográficamente, el alcance territorial de este crecimiento es amplísimo: desde Indonesia en el Oriente hasta la provincia de Alberta en el Occidente, y desde Sajalín en el extremo boreal hasta Argentina en su punto más austral.

Ciertos elementos de estas iniciativas gubernamentales se contradicen con principios básicos de la economía política internacional de los hidrocarburos, que han tomado forma a lo largo del siglo XX:²⁶ la ausencia de condicionantes políticas al otorgamiento de créditos y el pago con tecnología militar o apoyo diplomático son sólo algunas de las operaciones que han llevado a políticos, administradores de empresas y académicos en el mundo a cuestionarse hasta qué grado la expansión de las corporaciones petroleras chinas amenaza la seguridad energética del resto de los países importadores en el sistema.²⁷

Quizá en ningún otro lugar resuena con más ahínco el eco de la expansión de las empresas chinas que en la Colina del Capitolio, en Washington, y probablemente en ningún momento fueron más álgidos estos temores que ante la oferta de *Chinese National Offshore Oil* para adquirir *Unocal*, empresa petrolera californiana, en 2005.²⁸ Para ciertos representantes y senadores estadounidenses, demócratas y republicanos por igual, la posibilidad de que “una compañía bajo el control del gobierno de Beijing controlase activos energéticos norteamericanos amenazaba los intereses nacionales de Estados Unidos”.²⁹ El mismo desasosiego se refleja ante la ofensiva empresarial china para desarrollar las arenas bituminosas de Canadá, comprar crudo ligero procedente de Arabia Saudita e invertir en el petróleo pesado de Venezuela, pues se trata de regiones centrales para la seguridad energética estadounidense.³⁰

²⁵ *Loc.cit.*

²⁶ Arturo González Romero, *Oil Price and Organization Asymmetries in a North-South OPEC Context*, University of Essex, 1988; Pierre Terzian, *OPEC: The Inside History*, Londres, Zed Books, 1985, pp. 35-87; Guillermo Domínguez-Vargas y Víctor Rodríguez Padilla, “Tecnología: factor de equilibrio del mercado petrolero internacional”, *Foro Internacional*, vol. 39, núms. 2 y 3, pp. 327-341; Michael Klare y Daniel Volman, “The African ‘Oil Rush’ and US National Security”, *Third World Quarterly*, vol.27, núm.4, pp. 609-628.

²⁷ Erica Downs, “China’s Oil Investment Is Not a Threat”, *Foreign Policy*, 10 de octubre de 2012, disponible en línea en el sitio: http://www.foreignpolicy.com/articles/2012/10/10/China_Nexen_CNOOC_CFIUS, consultado el 7 de julio de 2012.

²⁸ “China oil firm in Unocal bid war”, *British Broadcast Corporation*, 23 de junio de 2005, disponible en línea en el sitio: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/4121830.stm>, consultado el 5 de julio de 2012.

²⁹ Peter S. Goodman, “China Tells Congress to Back Off Business”, *The Washington Post*, 5 de julio de 2005, disponible en línea en el sitio: <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2005/07/04/AR2005070400551.html>, consultado el 4 de junio de 2012.

³⁰ Carolynne Wheeler, “In China, growing frustration over Canada’s ‘outdated’ oil sands”, *The Globe and Mail*, 6 de noviembre de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/international-business/asia-pacific-business/in-china-growing-frustration-over-canadas-outdated-oil-sands/article5011031/>; David Ljunggren, “Insight: Security fears dogged Canada debate on China energy bid”, *Reuters*, 23 de diciembre de 2012.

Podría parecer que la desconfianza ante la estrategia empresarial de las *tres hermanas chinas* es un fenómeno asociado a la psique norteamericana; sin embargo, el escándalo político que el intento fallido de *CNPC* por apropiarse de *Slavneft Oil and Gas* ocasionó en Rusia en 2007 demuestra que el recelo que producen las tres corporaciones es un fenómeno internacional.³¹ Asimismo, el caudal de capitales e ingenieros chinos que inundan las repúblicas de Asia Central ha sido fuente de preocupación en el Kremlin, Panchavati y la Casa Blanca. Incluso la exploración y producción de yacimientos que se encuentran en aguas territoriales chinas han sido objeto de encono entre sus vecinos, como se manifestó ante la perforación de pozos en el bloque petrolero de *Chunxiao*, en la frontera oceánica entre China y Japón a mediados de 2006. En más de una ocasión el gobierno de Beijing ha dejado en claro que la explotación de hidrocarburos en las que considera como sus aguas territoriales es un asunto de soberanía, ya sea en las supuestas provincias petroleras en las Islas Spratly (en disputa), en disputa con cinco de sus vecinos, o en el archipiélago Senkaku/Diaoyudao, que recientemente Tokio reclamó para sí.³²

Las alianzas corporativas entre las empresas chinas y sus contrapartes hispanoamericanas, africanas y asiáticas; la concesión de préstamos financieros a países productores sin ataduras políticas y la respuesta aparentemente agresiva de Beijing en los conflictos fronterizos que sostiene en su vecindario son sólo algunos de los fenómenos que han llevado a académicos y políticos y analistas en todo el planeta a especular acerca de los orígenes y consecuencias de la expansión global de estas tres empresas petroleras de China. A pesar de la proliferación reciente de estudios sobre la política energética de ese país, son pocos los análisis que combinan los elementos económicos y técnicos del fenómeno (cuyo análisis permite distinguir entre decisiones políticas y acciones meramente empresariales) con un entendimiento de la estructura geopolítica en la que se desarrolla.

³¹ "Slavneft Oil Company Privatization Doubtful". *Pravda*, 12 de septiembre de 2002.

³² "Production begin at Chunxiao gas field", *China Daily*, 6 de agosto de 2006.

III.

REVISIÓN DE LOS ESTUDIOS PREVIOS

“CONFORME SE INTENSIFICA LA CARRERA POR RECURSOS VITALES, LOS GOBIERNOS TAMBIÉN SERÁN MÁS PROPENSOS A USAR MEDIOS MÁS AGRESIVOS PARA ADQUIRIRLOS”

De acuerdo con politólogos como Michael T. Klare y Robert A. Manning, algunos autores chinos, como Zhu Xingshan y Liu Lili, y analistas de centros de investigación como *Chatham House* (Alex Vines, Lilian Wong y Markus Weiner) y el *Center for Strategic and International Studies* (Robert Ebel y John Lee), es altamente probable que un aumento en la demanda de hidrocarburos en China afecte negativamente sus relaciones con los importadores de petróleo más importantes del mundo, especialmente EE.UU.³³

Según esta lógica, la burocracia de Beijing aspira a fortalecer sus vínculos con exportadores que también son prioritarios en la agenda energética estadounidense, como Arabia Saudita, Canadá y Venezuela. El resultado de esta estrategia será una reacción cada vez menos tolerante y cooperativa por parte de Washington; en el fondo se encuentra la idea de que el gobierno central chino dirige los hilos de sus operadores petroleros, que buscan posesionarse de recursos naturales básicos.

Por otro lado, una corriente significativa de los analistas del mercado de los hidrocarburos, así como ciertos politólogos (Joseph S. Nye, Jr., Stephen Walt y Meghan O’Sullivan³⁴) refutan la noción de una colisión inminente entre países importadores por el dominio de los hidrocarburos; en su opinión, el mercado internacional del petróleo marcha de tal modo que aumentos en la demanda, como el que resultó del crecimiento económico de China entre 1980 y 2010, se equilibrarán con elevaciones en los precios, por lo que habrá crudo suficiente para los compradores dispuestos a cubrir este aumento en los costos. El principio fundamental que subyace a esta línea argumentativa es que la “guerra por recursos”, de la que tanto se habla, se encuentra sobrevalorada.³⁵ Asimismo, otros autores sostienen que el aumento

³³ Michael Klare, *Resource Wars: The New Landscape of Global Conflict*, Nueva York, Henry Holt, 2001; Mikal Herberg, “Asia’s Energy Insecurity: Cooperation or Conflict?”, en Ashley Tellis y Michael Wills (eds.), *Strategic Asia 2004-2005*, Washington D.C., National Bureau of Asian Research, 2004; Hongy Harry Lai, “China’s Oil Diplomacy: Is It a Global Security Threat?”, *Third World Quarterly*, vol.28, núm.3, 2007, pp.519-537; Thrassy Marketos, *China’s Energy Geopolitics: The Shanghai Cooperation Organization and Central Asia*, Londres, Routledge, 2006.

³⁴ Entrevistas con Meghan O’ Sullivan y Stephen Walt, 12 y 19 de marzo de 2012, John F. Kennedy School of Government, Universidad de Harvard, Cambridge, Massachusetts.

³⁵ Joseph Nye, “The Rise of China and American Power”, conferencia dictada el 10 de abril de 2012 en el Cambridge Forum; entrevista con Stephen M. Walt, llevada a cabo el 7 de mayo en la Harvard Kennedy School, Cambridge, Massachusetts.

en la producción global de hidrocarburos no convencionales, como el gas de lutitas (*shale gas*), reducirá al mínimo las tensiones entre los Estados para abastecerse de recursos energéticos (este tipo de hidrocarburo no convencional se encuentra atrapado en formaciones de lutitas o esquisto, las cuales presentan una permeabilidad muy baja; es por ello que resulta difícil de extraer y es necesario aplicar técnicas de producción como la fractura hidráulica para perforar la roca y la perforación horizontal).³⁶

Ambos enfoques aportan ideas plausibles para explicar la naturaleza y dinámica de *CNPC*, *CNOOC* y *Sinopec*, así como su expansión internacional; sin embargo, unos y otros deconstruyen la dinámica empresarial y las interacciones del mercado petrolero mundial bajo lo que podría denominarse el “síndrome del *ceteris paribus*”: sus explicaciones parecen implicar que los actores económicos operan en un vacío político y estratégico, por lo que hacen caso omiso de los lazos entre poder y riqueza. Los politólogos que anticipan un conflicto entre los consumidores más voraces de petróleo implícitamente atribuyen una voluntad clara al ejecutivo central en Beijing de controlar tanto crudo extranjero como sea posible mediante estas empresas, a las que consideran instrumentos a disposición del Estado. Los intereses de la cúpula del Partido Comunista Chino y los directivos de las empresas se entrelazan de tal modo que parece imposible distinguirlos. En consecuencia, el énfasis excesivo en las aristas geopolíticas y militares del fenómeno desdeña las consideraciones técnicas, que forman parte esencial del proceso de toma de decisiones en los cuarteles generales de todas las empresas energéticas del planeta.

Por otro lado, los analistas que rechazan la espiral de conflicto tienden a pensar que las tensiones entre Estados son la única consecuencia geopolítica notable de la competencia entre compañías petroleras: la ausencia de rivalidad intensa demuestra que el mercado internacional de crudo funciona de manera adecuada. Esta lógica parece ignorar que “los términos del intercambio comercial [en el ámbito de hidrocarburos], que favorecen a un actor sobre otro, se determinan con base en el grado de poder individual sobre el mercado, así como en las habilidades y capacidades con las que [estos Estados y empresas] persiguen sus intereses”.³⁷ Es decir, la economía del petróleo representa un choque de fuerzas en competencia, algunas de las cuales son el resultado de estructuras políticas consolidadas, que, no por permanecer como telón de fondo, son menos cruciales. En otras palabras, la irrupción de empresas transnacionales mixtas (como las de China, Corea e India) indudablemente altera los patrones de poder que

36 Corey Johnson, “Energy (in) security in Poland: the case of shale gas”, *Energy Policy* 53, febrero de 2013, pp. 389-399; Richard Selley, “UK Shale Gas: The Story So Far”, *Marine and Petroleum Geology* vol. 31, núm.1, marzo de 2012, 100-109; véanse también los reportes anuales de la Agencia Internacional de Energía.

³⁷ Carlos Pascual y Jonathan Elkind (eds.), *Energy Security: Economics, Politics, Strategies and Implications*, Washington D.C., The Brookings Institution Press, Washington, D.C., 2011, p.122.

fueron entretejiéndose a lo largo de décadas, desde fines del siglo XIX, aun cuando sus consecuencias no culminen en un enfrentamiento directo entre Estados.³⁸

Finalmente, antes de concluir este apartado resulta imprescindible esbozar los puntos más sobresalientes de un tercer tipo de investigaciones acerca de la política energética de China, que se centra en la dinámica interna, los equilibrios y juegos de poder entre burocracias y la relación entre oferta y demanda dentro del país. De acuerdo con politólogos como Edward Cunningham, B. Kong y Erica Downs, a partir de los años ochenta, el sector energético chino ha atravesado por una crisis estructural, en un contexto de crecimiento económico, agotamiento de las reservas de petróleo y gas y un cambio cualitativo en la matriz energética nacional. Estos estudios se basan en un análisis de “segunda imagen”, pues dinámicas esencialmente internas explican la expansión mundial de las empresas petroleras chinas; por lo común, estos trabajos conciben al entorno estratégico externo de las petroleras como el resultado de interacciones y preferencias entre distintos actores internos, más que aclarar cómo ambos niveles de análisis (el nacional y el externo) se entrelazan en las motivaciones e intereses de empresas y gobiernos.

En suma, un designio aparente atribuido a la burocracia de Zhonanghai y la confusión entre la política exterior de Beijing y las relaciones internacionales de las empresas, en cuanto al primer tipo de análisis; el olvido de las estructuras de poder detrás de los mercados, en el segundo conjunto de estudios; y la falta de un análisis comprehensivo de los vínculos entre el entorno internacional y las políticas públicas internas, para el tercer grupo de investigaciones, son las debilidades más sobresalientes en los trabajos sobre la política energética internacional de la República Popular China en los últimos años.

IV.

JUSTIFICACIÓN

“EN DONDEQUIERA QUE SE VEA, RESALTA LA
PROLIFERACIÓN DE ORGANIZACIONES HÍBRIDAS
QUE DIFUMINAN LA FRONTERA ENTRE LOS
GOBIERNOS Y EL SECTOR PRIVADO”

El punto de convergencia de las cuatro omisiones que se mencionaron anteriormente se vincula con el origen y funcionamiento de los actores que, en la práctica, conducen la política energética de China: las

³⁸ Además de *CNPC*, *CNOOC* y *Sinopec*, firmas como *KNOC*, *Petronas*, *PTT*, *Petrobras*, *ONGC* y *Qatar Oil* se han destacado por sus aventuras empresariales riesgosas, el desembolso de miles de millones de dólares en proyectos faraónicos y su resistencia ante las crisis económicas.

empresas petroleras. No se trata de compañías estatales, al estilo de la vieja guardia nacionalista de los años setenta, cuya finalidad esencial era administrar sectores bien definidos de la economía, ni tampoco de la empresa privada clásica, que se hunde o navega de acuerdo con sus capacidades y recursos, sin la intervención directa del Estado.

CNPC, *Sinopec* y *CNOOC* son corporaciones con objetivos tanto comerciales (especialmente la maximización del valor de sus acciones) como políticos (para el gobierno chino, son la base del suministro de energéticos baratos, imprescindibles para dar sustento al modelo económico chino).³⁹ Además, para enmarañar aún más su estudio, sus cúpulas administrativas se mimetizan con el liderazgo del Partido Comunista, del que forman parte; asimismo, aunque su influencia en el mercado internacional de los hidrocarburos brilla con luz propia, sin duda las iniciativas diplomáticas y capacidades económicas y políticas del Estado chino las benefician.

Teóricamente, el análisis de esta expansión empresarial *sui generis* nos permite comprender mejor a un conjunto distintivo de actores internacionales, cuyo comportamiento no se ha analizado rigurosamente: las empresas estatales transnacionalizadas, que forman uno de los vértices más sobresalientes del *capitalismo de Estado*.⁴⁰ Aun cuando no es un fenómeno nuevo (pues desde la Unificación Alemana de 1871 y el periodo *Meiji* los *junker* y los *zaibatsu*, ligados a la maquinaria estatal, representaron el núcleo de expansión industrial-militar de ambos imperios),⁴¹ en los primeros años del siglo XXI ha habido una aumento en la potencia, dimensiones y tipo de actividades de las empresas estatales.

Quizá en ningún país es más manifiesta esta tendencia que en China (el gobierno es el accionista mayoritario en las 150 corporaciones más grandes del país, que representan alrededor de 80% del valor de capitalización de mercado de todas las firmas chinas), y probablemente en ningún sector de la economía

³⁹ Edward S. Steinfeld, *Playing Our Game: Why China's Rise Doesn't Threaten the World*, Oxford, University Press, 2010, pp.176-181.

⁴⁰ Se trata de un término por demás elusivo; a pesar de parecer un neologismo, sus bases teóricas pueden rastrearse a la noción del "Estado desarrollista" y a la conceptualización del Estado como agente económico, dos de los campos más fértiles de investigación en Economía Política Internacional. Véase: David A. Lake, "Leadership, Hegemony and the International Economy: Naked Emperor or Tattered Monarch with Potential?", *International Studies Quarterly*, vol. 37, núm. 4, diciembre de 1993, pp. 459-489; Robert Gilpin, *The Challenge of Global Capitalism: The World Economy in the 21st Century*, Princeton, University Press, 2000, pp. 15-87; Meredith Woo-Cumings, *The Developmental State*, Ithaca, Cornell University Press, 1999, pp. 1-31; Ben Ross Schneider, "The Desarrollista State in Brazil and Mexico", *Ibidem*, pp. 276-305.

⁴¹ Wolfgang Mommsen, *La época del imperialismo*, México, Siglo XXI, 1971, p. 51.

internacional sea más dominante la presencia del Estado que en el de energía (70% de las empresas del sector se encuentran bajo algún grado de control estatal).⁴² Según Ian Bremmer:

“En este sistema, los gobiernos apoyan y fortalecen a varios tipos de compañías propiedad del Estado para administrar la explotación de recursos que considera las “joyas de la corona”; asimismo, aquéllas tienen por objeto crear y mantener un número creciente de empleos. No obstante, cabe señalar que también se valen de compañías privadas para dominar ciertos sectores económicos y los denominados fondos soberanos para invertir el capital excedente en formas que maximicen las ganancias del Estado. En los tres casos, el Estado usa los mercados para crear riqueza que se pueda canalizar de acuerdo con los intereses de los funcionarios gubernamentales.”⁴³

Además de las corporaciones chinas, empresas de otros países también han contribuido a esta “transformación” en la economía política internacional, no sólo por tratarse de capitales ligados al gobierno, sino porque una buena parte de sus operaciones se llevan a cabo en mercados distintos a los de sus países de origen;⁴⁴ la internacionalización del capitalismo de Estado ha alcanzado tal magnitud que, de todas las firmas estatales que forman parte de la lista de las marcas más valiosas del planeta, sólo *China Mobil* carece de operaciones en el exterior.⁴⁵ No obstante las enormes diferencias en cuanto al sector económico en el que se desenvuelven, una proporción muy elevada de estos actores comparte ciertos rasgos tanto de empresas privadas (la búsqueda de ganancias y eficiencia), como de burocracias estatales (que responden a intereses múltiples), por lo que se precisa de un análisis más cuidadoso de su comportamiento y grado de autonomía frente a los gobiernos.

Desde el punto de vista empírico, el estudio de un caso específico arroja luz sobre la transformación que ha ocurrido en el mercado mundial de los hidrocarburos a partir de la década de los 1990. En segundo lugar, la expansión de las empresas petroleras estatales chinas en particular, y la política petrolera de Beijing en general, ilustran lo que parece ser un modelo distinto de formulación e implementación en la estrategia energética, si se compara con el modelo que predomina en las potencias

⁴² Beatrice Webb, “The visible hand”, *The Economist*, 21 de enero de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://www.economist.com/node/21542931>, consultado el 23 de enero de 2012.

⁴³ Ian Bremmer, “State Capitalism Comes of Age: The End of the Free Market?”, *Foreign Affairs*, mayo-junio de 2009, disponible en el sitio en línea: <http://www.foreignaffairs.com/articles/64948/ian-bremmer/state-capitalism-comes-of-age>;

⁴⁴ De acuerdo con datos de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, “Largest Transnational Corporations”, *World Investment Report*, julio de 2010, disponible en: <http://archive.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2443&lang=1>.

⁴⁵ *Loc.cit*

europas y Estados Unidos.⁴⁶ Por último, como se verá a lo largo de esta investigación, las consecuencias políticas de este fenómeno contribuyen a extender prejuicios y desconfianzas entre los líderes políticos de China y el resto de los países importadores—de manera particular EE.UU., tanto en cuestiones estratégicas como en asuntos comerciales.

V.

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN, HIPÓTESIS Y DISEÑO METODOLÓGICO

El tema de estudio se ha puesto sobre la mesa: la expansión internacional de las corporaciones petroleras chinas y sus efectos estratégicos; se han revisado los tres grandes conjuntos de análisis sobre el problema y se han definido algunas de sus fortalezas, desventajas, aciertos y omisiones. Asimismo, ya se ha discutido someramente la relevancia teórica y empírica de la investigación, por lo que ahora corresponde esbozar algunas propuestas. Las preguntas fundamentales sobre estas compañías, y cuyas respuestas son indispensables para explicar su impronta en el sistema internacional, se relacionan con su origen, su vinculación con el gobierno de la República Popular y su relación con otros Estados, particularmente los productores y exportadores de crudo.

¿Qué elementos explican la internacionalización de las empresas petroleras chinas? Es decir, ¿fue una iniciativa del gobierno central en Beijing para controlar el acceso a recursos naturales? O, más bien, ¿resultó de cálculos empresariales, basados en la búsqueda de ganancias y eficiencia? A partir de la respuesta a estas interrogantes se puede establecer el peso que ha tenido Zhonanghai en la estrategia de estas empresas y el interés del gobierno chino en estas corporaciones. Finalmente, de haber una colaboración estrecha entre Estado y firmas energéticas, ¿cuáles son sus rasgos distintivos?

La idea central que guiará este ensayo es que buena parte de la confusión acerca de las compañías petroleras chinas se resuelve mediante una distinción analítica entre su expansión internacional y la diplomacia petrolera de Beijing. En otros términos, la hipótesis de esta investigación es que la burocracia gubernamental china tuvo un papel marginal en el inicio de esta expansión corporativa.

⁴⁶ *Loc.cit.*

Sin embargo, conforme se evidenció la necesidad de las empresas de apoyo financiero y diplomático—para superar su condición de “recién llegados” al mercado mundial de petróleo—comenzó a establecerse una relación de conveniencia entre ambos actores, lo que condujo a la sincronización de la política energética internacional de Beijing con las estrategias de internacionalización de sus firmas, en un caso típico de *the flag follows the business*. Es este acoplamiento, más que la expansión empresarial, la razón fundamental de los temores entre los países importadores, en un entorno de falsas percepciones mutuas.

La retórica de buena parte de las élites políticas en distintos países contrasta con la integración gradual de China, entre 1990 y 2010, a la economía global de los hidrocarburos, no con base en una estrategia mercantilista, a la vieja usanza del capitalismo de Estado, sino a partir de las reglas y costumbres vigentes en el mercado mundial de los energéticos.

El primer capítulo se dedicará a explorar las causas externas del viraje en la estrategia corporativa de *CNPC*, *Sinopec* y *CNOOC*. La más importante de ellas fue un deterioro relativo en las condiciones de seguridad energética internacional que afectó a la industria en todo el mundo, cuyo corolario fue una tendencia marcada hacia la integración vertical y el crecimiento internacional de las corporaciones petroleras más influyentes del planeta, incluidas las de la República Popular. El gobierno chino no sólo carecía de control sobre este fenómeno, sino que tuvo que reaccionar ante un *fait accompli* por parte de las “tres hermanas chinas”, que se vieron obligadas a enfrentar un fenómeno sistémico.

Se iniciará con un recuento de los cambios más significativos en la oferta mundial de petróleo y las tendencias en la demanda. Posteriormente se analizará cómo la concentración de las reservas en regiones políticamente volátiles y el aumento exponencial de la demanda han reconfigurado los términos de la seguridad energética a comienzos del siglo XXI. En el primer apartado se develarán las aristas de una crisis que afectó por igual al sector energético en todo el mundo.

En la segunda parte del estudio se entrelazará esta variable sistémica con los efectos de un fenómeno particular de la República Popular China: el estancamiento de la industria petrolera nacional mostró los límites de la política energética posrevolucionaria y la vulnerabilidad del país, un verdadero

gigante con pies de barro. Si el primer desarrollo fue especialmente acuciante para las compañías, el segundo encontró un eco estrepitoso en el gobierno.

El resultado de la interacción de ambos fue la reforma de los ministerios encargados de la materia, que se transformaron en las tres grandes empresas chinas—las tres hermanas—a lo largo de la década de los 1990. Hacia finales del decenio comenzó el impulso hacia el exterior de *CNPC* y *CNOOC*, como parte de esa transformación estructural, que pronto habría de mostrar sus limitaciones: la fortaleza de otras compañías energéticas transnacionales (sobre todo por su posesión de tecnologías avanzadas y su capacidad administrativa) restringían el éxito de esta estrategia. En este mismo apartado se analizará la puesta en marcha de una relación de conveniencia más estrecha entre el gobierno y las compañías petroleras, cuya manifestación más notable fue el inicio de mecanismos de coordinación en el exterior, a la manera de *the flag follows the business*. Fue ésta la piedra de toque en la segunda etapa de transformación de las firmas energéticas de la República Popular, durante la cual se advierte el fortalecimiento de las tres empresas por medio de adquisiciones internacionales, lo que contrasta con la estrategia de consolidación mediante integración vertical en la década previa (1988-1998).

A partir de los primeros años del nuevo siglo se percibe una modificación sustancial en la diplomacia energética de Beijing, que coincide cada vez más con los intereses y prioridades de las compañías petroleras. Para rastrear los rasgos principales de esta expansión corporativa y vincularlos con las iniciativas de política exterior del Zhonanghai (en otras palabras, para dar sustento al argumento principal de esta investigación), se hará la siguiente división analítica y temporal de la estrategia ultramarina de las “tres hermanas”:

1) El periodo de internacionalización temprana, que abarca desde las actividades de *CNPC* en Sudán en 1996 hasta las compras de *CNOOC* en Indonesia en 2002; el elemento característico de estos años fue la concentración en provincias petroleras relativamente poco complejas y competidas y el escaso o nulo apoyo financiero y diplomático de Beijing; 2) la segunda etapa, que corre desde 2003 hasta 2009, puede catalogarse como de “internacionalización media”, a partir de a) la consolidación de cierta base regional que permitió a las compañías chinas extender sus operaciones en las zonas aledañas (Asia Central

y del Pacífico son los ejemplos más nítidos) y b) la adquisición de recursos técnicos, organizacionales y financieros, que permitió la expansión a *plays* petroleros más prolíficos, codiciados y difíciles, como los del Golfo de Guinea; 3) finalmente, la época de internacionalización tardía o madura, a partir de 2009, que culmina, en los años más aciagos de la crisis financiera global, en la creación de tres compañías mucho más poderosas en términos relativos.

Las tácticas en el trienio más reciente se asemejan notablemente a las del periodo anterior; sin embargo, son de una escala mucho mayor. A lo largo de esta última década es posible advertir una estrategia de “diplomacia energética” mucho más definida por parte de Beijing; no obstante, las iniciativas diplomáticas y financieras del gobierno comunista para apuntalar las operaciones de sus empresas se encuentran aún muy lejos, en sofisticación y recursos, del designio que algunos autores y políticos suelen atribuir al liderazgo del Partido Comunista Chino.

Antes de concluir este preámbulo conviene hacer explícitas algunas de las limitaciones de esta investigación: en primer lugar, el proceso de toma de decisiones en políticas públicas de China se caracteriza por su opacidad, por lo que el analista debe confiar en fuentes secundarias y ciertas referencias primarias como diarios, discursos o declaraciones, con los sesgos ideológicos que esto implica. A pesar de ellos, los estudios académicos de la política china han crecido en los últimos años, por lo que es posible distinguir los matices más importantes sobre burocracia, grupos de poder y equilibrios internos.

En segunda instancia, cabe señalar que para un buen número de fuentes nacionales sobre la política energética china no hay traducciones del chino mandarín. Sin embargo, por lo que se ha dicho hasta aquí, una de las metas centrales de este ejercicio de investigación es dotar de sustento empírico a los conceptos de “internacionalización empresarial” y “diplomacia energética”, de modo que los reportes corporativos de *CNPC*, *Sinopec*, *CNOOC*, *Exim Bank* y *China Development Bank* entre 1990 y 2010, así como comunicados oficiales del gobierno de Beijing constituyen los recursos básicos de información. Contrario a lo que podría sugerir la falta de transparencia en las burocracias chinas, firmas consultoras internacionales avalan la veracidad de sus informes; en principio de cuentas, se trata de información medianamente confiable.

PRIMER APARTADO



LA (IN)SEGURIDAD ENERGÉTICA INTERNACIONAL ENTRE 1990 Y 2012: DE POTENCIAS
EMERGENTES, HIDROCARBUROS NO CONVENCIONALES Y FUSIONES CORPORATIVAS

I.

LAS VARIABLES SISTÉMICAS EN LA DEFINICIÓN DE LAS ESTRATEGIAS CORPORATIVAS

“Calcular el poder de otros Estados-naciones, con la intención de anticipar su comportamiento, es tarea fundamental de todo internacionalista.”⁴⁷ En un modo análogo, ponderar, matizar y bosquejar las capacidades e influencia de ciertas corporaciones transnacionales debe integrarse,⁴⁸ sin duda, a los mapas de poder en el mundo, toda vez que algunas de ellas comandan recursos y poder mayores que un buen número de países.⁴⁹ Así como los gobiernos nacionales deben lidiar con su entorno estratégico, de acuerdo con la tradición más clásica del Realismo político,⁵⁰ las empresas enfrentan riesgos, peligros y oportunidades; para salir airoso de adversidades políticas o económicas, tienen a su disposición tácticas que se asemejan a las diplomáticas. Las posibilidades son infinitas y la depredación es implacable.

El afianzamiento de normas e instituciones condujo al surgimiento y desarrollo de una sociedad internacional entre Estados, la cual ha deslegitimado la conquista y la desaparición violenta de sus unidades;⁵¹ esto no ocurre en los negocios, en donde el estancamiento y la falta de competitividad conducen al fracaso. Las fusiones y asociaciones empresariales, como las alianzas entre países, tienen como objetivo unir ventajas y crear entidades más fuertes y competitivas en el mercado, especialmente cuando se trata de un mercado oligopólico: es una forma de “equilibrio externo”.⁵²

Los cuerpos directivos también recurren a adquisiciones de activos en sectores en los que no habían sido particularmente competitivos (los economistas llaman a esta táctica “integración vertical”),

⁴⁷ María Celia Toro e Isaac Morales, introducción al número especial de la *Revista Mexicana de Política Exterior* sobre potencias emergentes, número 94, noviembre de 2011-febrero de 2012.

⁴⁸ Los rasgos en común de las organizaciones transnacionales son: 1) su carácter burocrático, de dimensiones considerables y organizadas jerárquicamente; 2) llevan a cabo funciones limitadas, especializadas y técnicas y 3) operan en más de dos países. [Samuel Huntington, “Transnational Organizations in World Politics”, *World Politics*, vol.25, abril de 1973, pp. 333-368].

⁴⁹ De acuerdo con *Forbes*, por ejemplo, el valor de Mercado de *ExxonMobil* (417,000 millones de dólares) es muy similar al PIB de Colombia; *JPMorgan Chase* controla el equivalente de 170,100 millones, más o menos la riqueza total de Irlanda; y *General Electric*, si fuera una economía nacional, tendría una dimensión similar a la de Israel (213,700 millones frente a 219,954 millones) [Forbes, “Global 2000 Leading Companies, 18 de abril de 2012, disponible en: <http://www.forbes.com/sites/scottdecarlo/2012/04/18/the-worlds-biggest-companies/>].

⁵⁰ Para una revisión comprensiva de los elementos centrales del Realismo en Relaciones Internacionales, que definen su carácter como teoría sistémica (especialmente por medio de conceptos como “dilema de seguridad”, equilibrio de poder y alianzas) véase: Hans Morgenthau, *Politics Among Nations. The Struggle for Power and Peace*, 7ª edición revisada por Kenneth Thompson, Nueva York, McGraw Hill, 2005, pp. 1-49 y 179-208; Richard Ned Lebow, “Classical Realism”, en Tim Dunne, Milja Kurki y Steve Smith, *International Relations Theories*, Oxford, University Press, 2007, pp. 52-70; Chris Brown y Kirsten Ainley, “The Balance of Power and War”, *Understanding International Relations*, Londres, Palgrave-Macmillan, 2009, pp. 90-126.

⁵¹ Hedley Bull, uno de los representantes más distinguidos de la “Escuela Inglesa”, sostiene, en su estudio sobre el orden en la política internacional, que el surgimiento de normas, prácticas e instituciones condujo a la creación de una *sociedad internacional*, la que, con el pasar del tiempo, deslegitimó ciertos tipos de comportamiento, como el colonialismo y la conquista [Hedley Bull, *The Anarchical Society. A Study of Order in World Politics*, Nueva York, Columbia University Press, 2002, pp. 62-73].

⁵² Los dos mecanismos más sobresalientes del equilibrio externo son: 1) la alianza, que surge para hacer frente a un actor del sistema en ascenso, que amenaza al resto de los Estados y 2) el alineamiento (“bandwagon”) con las preferencias y comportamiento del país que puede representar un peligro latente [C. Brown, *op.cit.*, pp. 96-120].

adaptación corporativa del equilibrio interno que discuten los realistas.⁵³ Ambos tipos de decisiones implican negociar con entidades externas a la empresa;⁵⁴ en la industria de los energéticos, en la cual los centros de producción están alejados de los puntos de consumo, esta característica es aún más acentuada. La internacionalización de las “tres hermanas chinas” es quizá uno de los ejemplos más sobresalientes de un impulso enérgico de fusiones, asociaciones y adquisiciones ultramarinas en la última década del siglo XX y la primera del XXI. ¿Cuál ha sido la variable explicativa fundamental de esta estrategia corporativa?

Desde mediados de los años noventa, uno de los fenómenos más sorprendentes en la economía internacional ha sido una ola de fusiones y adquisiciones (internacionalización) en un buen número de industrias, primero en Norteamérica y en una etapa posterior en Europa y Asia;⁵⁵ de acuerdo con Scherer y Steiner, la búsqueda de economías de escala y la necesidad de consolidar el poder de mercado son los intereses más importantes detrás de esta tendencia.⁵⁶ Asimismo, la estandarización y racionalización de la producción, un aprendizaje corporativo más amplio y la coordinación de recursos son algunos de los beneficios de esta estrategia internacional, según Kogut y Kobrin.⁵⁷ Este tipo de operaciones contribuye al fortalecimiento de las capacidades y ventajas comparativas de las empresas, que, a su vez, incentivan la creación de valor agregado;⁵⁸ en medio de la dinámica de la globalización, entornos económicos y políticos más volátiles configuran un fenómeno sistémico que induce cambios en la planeación estratégica de las empresas (la integración y la internacionalización son parte de este viraje).⁵⁹

⁵³ La política de adquisición de armamento y el crecimiento económico, formas de aumento en las capacidades nacionales, constituyen las formas más comunes de equilibrio interno.

⁵⁴ Aunque parecería un tanto forzado intentar delinear paralelismos entre el comportamiento externo de los Estados y la estrategia empresarial, cabe señalar que Susan Strange y otros autores han argumentado que las negociaciones entre Estado y empresa y entre empresas son dos dimensiones nuevas que deben añadirse a los análisis sobre la diplomacia y las Relaciones Internacionales [Susan Strange, “States, Firms and Diplomacy”, *International Affairs*, vol.68, núm.1, enero de 1992, pp.1-15].

⁵⁵ Patrick A. Gaughan, *Mergers, Acquisitions and Corporate Restructurings*, Nueva York, John Wiley and Sons, 2005, p.43; D.L. Golbe y L.J. White, “A Time-Series Analysis of Mergers and Acquisitions in the United States Economy”, en A.J. Auerbach (ed.), *Corporate Takeovers: Causes and Consequences*, Chicago, University Press, pp. 265-302.

⁵⁶ David J. Ravenscraft and F.M. Scherer, *Mergers, Sell-Offs and Economic Efficiency*, The Brookings Institution, Berkeley, CA, 1987, p.76; Peter O. Steiner, *Mergers: Motives, Effects and Policies*, Ann Harbor, Michigan, University Press, 1975, p.18.

⁵⁷ S.J. Kobrin, “An Empirical Analysis of the Determinants of Global Integration”, *Strategic Management Journal*, 12, verano de 1991, pp. 17-37; B. Kogut, “Designing Global Strategies: Comparative and Competitive Value-Added Chains”, *Sloan Management Review*, vol.26, núm. 4, 1985, p. 15; B. Kogut, “Designing Global Strategies: Profiting from Operational Flexibility”, *Sloan Management Review*, vol. 27, núm.1, 1985, p. 27.

⁵⁸ De acuerdo con la teoría tradicional de la internacionalización [Alan M. Rugman, *Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets*, Nueva York, University of Columbia Press, 1981, p.35; Alan Rugman, “Risk Reduction by International Diversification”, *Journal of International Business Studies*, 7, 1976, pp. 75-80; Alan Rugman, “A New Theory of the Multinational Enterprise: Internationalization Versus Internalization”, *Columbia Journal of World Business*, 15, 1980, pp.23-29; John Dunning, “The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions”, *Journal of International Business*, vol. 19, núm.1, 1988, pp. 1-31].

⁵⁹ Robert Grant, “Strategic Planning in a Turbulent Environment: Evidence from the Oil Majors”, *Strategic Management Journal*, vol. 24, núm.6, 2003, pp. 491-517.

La adopción de estas políticas empresariales, sin embargo, no sólo no reduce ese riesgo, sino que contribuye a acentuarlo: los costos de vigilancia de empleados y activos en ultramar son más onerosos, las auditorías se vuelven más caras y las disimilitudes en sistemas legales, imperfecciones de mercado e idioma tienden a aumentar la incertidumbre.⁶⁰No obstante, los beneficios parecen seguir superando a las pérdidas, a juzgar por el crecimiento descomunal en los flujos transnacionales de inversión.⁶¹

En la industria de los hidrocarburos, específicamente del petróleo, ¿qué elementos han acentuado la incertidumbre y el riesgo para las corporaciones, que, como se argumentó líneas atrás, reaccionan ante entornos más turbulentos? Una respuesta obvia es el cambio en los precios, que resulta en ganancias fabulosas o pérdidas catastróficas; el movimiento de las curvas de demanda y oferta es, naturalmente, la causa principal de estas modificaciones.⁶² No obstante, la economía política internacional del crudo, a diferencia de buena parte del resto de actividades productivas, se caracteriza por la interdependencia entre el desempeño empresarial y el entorno geopolítico en el que se desenvuelven los actores.⁶³

En conjunto, el aumento sostenido en la demanda y una oferta ajustada constituyen los fenómenos más destacados en el mercado global de hidrocarburos a partir de la década de los noventa. Las dos secciones posteriores analizarán los elementos principales de ambos, mientras que en la tercera y última parte de este capítulo se integrarán sus efectos en la seguridad energética mundial. De acuerdo con el argumento central de esta tesis, el impulso primario de la expansión global de las petroleras chinas surgió de un deterioro relativo en el contexto de seguridad energética mundial.

⁶⁰ X. Martin, A. Swaminathan y W. Mitchell, "Organisational Evolution in the Interorganizational Environment: Incentives and Constraints on International Expansion Strategy", *Administrative Science Quarterly*, vol. 43, núm.3, 1998, pp. 566-901; S.H. Hymer, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Cambridge, Massachusetts, Massachusetts Institute of Technology Press, 1976; S. Zaheer, "Overcoming the Liability of Foreignness", *Academy of Management Journal*, vol. 38, núm. 2, 1995, pp. 314-364; J.M. Stopford y L.T. Wells, *Managing the Multinational Enterprise*, Nueva York, Van Nostrand, 1972.

⁶¹ De acuerdo con la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo de la ONU (UNCTAD), el monto de inversión extranjera directa en todo el mundo pasó de 54,078 millones de dólares en 1980 a 1,400,541 millones en 2010, es decir, creció aproximadamente 2,489% en 20 años (aunque de manera desigual, pues fue en los países de la OCDE donde se registró la mayor parte de movimientos de capital).

⁶² Para una revisión exhaustiva de los distintos tipos de análisis por parte de los economistas del petróleo, véase Alessandro Roncaglia, *The International Oil Market*, Londres, Macmillan, 1985, capítulo 3; S. Kirk Elwood, "Oil-Price Shocks: Beyond Standard Aggregate Demand/Aggregate Supply Analysis", *The Journal of Economic Education*, vol. 32, núm. 4, pp. 381-386; Alessandro Roncaglia propone un análisis de la economía del petróleo "tridimensional", que se basa en el estudio de las dinámicas entre tres agentes: los países productores, 2) los países consumidores, y 3) las compañías petroleras [A. Roncaglia, "Energy and Market Power: An Alternative Approach to the Economics of Oil", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 25, núm. 4, verano de 2003, pp. 641-658].

⁶³ No sólo el crecimiento del ingreso bruto mundial y la evolución en la capacidad de producción determinan el valor del petróleo, sino también desarrollos políticos y diplomáticos [Entre los autores que imputan una relevancia especial a la geopolítica en la economía internacional de los hidrocarburos se destacan: Alberto Cisneros Lavaller, "Geopolitical Factors as a Non-Premium on Oil.Prices", *Journal of Energy and Development*, vol. 33, núm. 1, 2009, pp. 129-145; y Daniel Yergin, "Security and Markets", en Jan H. Kalicki y David L. Goldwyn, *Energy and Security. Toward a New Foreign Policy Strategy*, Baltimore, The John Hopkins University Press, 2006, pp. 51-63].

II.

TENDENCIAS DE LA OFERTA GLOBAL DE HIDROCARBUROS ENTRE 1990 Y 2012

Entre 1991 y 2010, tres han sido los cambios más sobresalientes en la curva de oferta de petróleo y otros energéticos: 1) la centralidad renovada de los países que conforman la OPEP y el declive relativo de la producción en regiones marginales;⁶⁴ 2) el desarrollo acelerado de dos grandes provincias petroleras de reciente apogeo: el Golfo de Guinea y la Cuenca del Mar Caspio y 3) el auge en el aprovechamiento de hidrocarburos no convencionales, especialmente en América del Norte.⁶⁵

La creación de la Organización de Países Exportadores de Petróleo en 1960 representó, quizá, el terremoto político más importante en la economía de los hidrocarburos desde que el “Acuerdo de la Línea Roja” de 1928 dividiera las zonas de influencia del oligopolio anglosajón en Mesopotamia.⁶⁶ A partir de los sesenta, una ola de nacionalismo petrolero barrió con el “antiguo régimen” que apuntalaba el dominio de las “Siete Hermanas”.⁶⁷ El año 1973 simbolizó la culminación del poder de la OPEP y la vulnerabilidad de las economías industrializadas.

Los precios se cuadruplicaron unos meses después del inicio del embargo en 1973; aunque las aguas se calmaron al cabo de unos años, la Revolución Iraní de 1979 volvió a trastocar los flujos de oferta petrolera. No obstante, el alza en el precio indujo cambios en las políticas energéticas de los principales importadores, como medidas de eficiencia energética (por ejemplo los estándares *Corporate Average Fuel Economy* en Estados Unidos a partir de 1975 y la *National Energy Conservation Policy Act* de 1978)⁶⁸ e inversiones en energía nuclear (especialmente en Alemania, Japón y Francia, país que con 58 reactores

⁶⁴ En 2012, los Estados miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo son: a) Irán, b) Iraq, c) Kuwait, d) Qatar, e) Arabia Saudita, f) Venezuela, g) Argelia, h) Libia, i) Emiratos Árabes Unidos, j) Nigeria, k) Angola y l) Ecuador; Gabón abandonó la organización en 1995 e Indonesia en 2009 [“Member Countries”, OPEC, disponible en línea en: <http://goo.gl/xR47C>].

⁶⁵ La oferta de fuentes como el gas de lutitas, el petróleo de aguas ultraprofundas y las arenas bituminosas ha convertido a EE.UU. en el productor principal de petróleo en el planeta a partir de 2010, de acuerdo con la Energy Information Administration estadounidense.

⁶⁶ Arturo González Romero, *Oil Price and Organization Asymmetries in a North-South OPEC Context*, University of Essex, 1988; Pierre Terzian, *OPEC: The Inside History*, Londres, Zed Books, 1985, pp. 35-87. El Acuerdo de la Línea Roja de 1928 surgió en el entorno de la hegemonía británica en el Golfo Pérsico: la *Anglo-Iranian Oil Company*, que poseía prácticamente el monopolio en Irán e Iraq, activamente buscaba frustrar los planes de otras empresas de explorar en la región, lo que suscitó la oposición del gobierno estadounidense; después de seis años de negociaciones, por medio del acuerdo, a partir del 31 de julio de 1928 se permitió la entrada de cinco corporaciones estadounidenses, como accionistas minoritarios, en la empresa conjunta *Near East Development Company* [Federal Trade Commission, *The International Petroleum Cartel*, FTC, reporte al subcomité de monopolios, Senado de Estados Unidos, 83er Congreso, Segunda Sesión, Washington, 1952, p.51; Amy Myers Jaffe y Jareer Elass, “Saudi Aramco: National Flagship with Global Responsibilities”, The James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, 2007, p. 25.

⁶⁷ Anthony Sampson, *The Seven Sisters: The Great Oil Companies and the World They Shaped*, Nueva York, Bantam Books, 1984.

⁶⁸ Lawrence R. Geri and David E. McNabb, *Energy Policy in the US. Politics, Challenges and Prospects for Change*, Nueva York, CRC Press, 2011, pp 63-82; J.G. Clark, *The Political Economy of World Energy*, Chapel Hill, NC, University of North Carolina Press, 1990; D.H. Davis, *Energy Politics*, NY, St.Martin's Press, 1982.

nucleares produce 80% de su electricidad), que llevaron a una estabilización en los precios.⁶⁹ Avances tecnológicos, como la perforación en aguas profundas y métodos sofisticados de recuperación de yacimientos, así como descubrimientos excepcionales resultaron en el auge de varias provincias. El Mar del Norte, Alaska y el Golfo de México, también hacia inicios de los ochenta, impulsaron el crecimiento de la oferta de hidrocarburos,⁷⁰ lo que redujo el atractivo del crudo fácil y barato, el del Golfo Árabe.⁷¹

Esta configuración de la producción global de petróleo era insostenible y hacia la primera mitad de la década de los noventa se evidenció una de las tendencias cruciales en la economía política de los hidrocarburos: 82% del aumento en las reservas mundiales de crudo (328.7 mil millones de barriles de petróleo equivalente) entre 1985 y 1997 ocurrió en los miembros árabes de la OPEP.⁷² No obstante las tecnologías más vanguardistas de extracción en provincias difíciles, la dotación natural de recursos en el Golfo ha eclipsado, para inicios del nuevo siglo, la producción en regiones como el Mar del Norte.⁷³

Hacia 1973 los países del Golfo producían 31.3% del total mundial; para 1985, esta proporción se había reducido a sólo 17%, pero en 1997 ya había logrado recuperarse, pues alcanzaba 30%. Para inicios del nuevo siglo, alrededor de 72% del aumento en la demanda mundial de petróleo se satisfacía con base en la producción de esa región.⁷⁴ La OPEP en conjunto había recobrado la centralidad que gozó hacia fines de los años setenta;⁷⁵ los importadores preponderantes de hidrocarburos (como Estados Unidos, que en ese tiempo aún no descubría el idilio del *shale gas*, Japón y Europa Occidental), se veían, de nueva cuenta, atados no sólo a los designios de gobiernos cada vez más hostiles (como Irán) y aliados dudosos (Arabia Saudita), sino a la inestabilidad permanente de la zona.⁷⁶

⁶⁹ James M. Jasper, *Nuclear Politics: Energy and the state in the United States, Sweden and France*, Princeton, Nueva Jersey, University Press, 1990, pp.87-98.

⁷⁰ De acuerdo con la Energy Information Administration, Noruega, país que producía 528,000 barriles de petróleo equivalente por día en 1980, para 1995 había alcanzado la cifra de 3,287,000 barriles (522% de crecimiento en quince años); Reino Unido pasó de 1,647,000 barriles a 2,982,000 en el mismo periodo (81%); finalmente, la Pendiente Norte de Alaska aumentó 38% su producción entre 1982 y 1988. En contraste, los países árabes de la OPEP, que en 1980 vendieron 18,631,000 barriles, diez años después habían reducido la extracción de crudo a 13,982,000 (-24.96%).

⁷¹ Guillermo Domínguez Vargas y Víctor Rodríguez Padilla, "Tecnología: factor de equilibrio del mercado petrolero internacional", *Foro Internacional* 156, vol. 39, núm. 2, abril de 1999, pp. 327-341.

⁷² *BP Statistical Review of World Energy 1996*, *BP Statistical Review of World Energy 1997* y *BP Statistical Review of World Energy 1998*, disponibles en línea en la dirección URL: <http://goo.gl/ui2hS>.

⁷³ Un recuento detallado de la trayectoria de producción en cada país se encuentra en la base de datos de la Energy Information Administration de Estados Unidos, disponible en el sitio en línea: <http://www.eia.gov/>.

⁷⁴ G. Domínguez, *op.cit.*, pp. 327-341.

⁷⁵ Euclid A. Rose, "OPEC's Dominance of the Global Oil Market: The Rise of the World's Dependence of Oil", *Middle East Journal*, vol. 58, núm.3, verano de 2004, pp.424-443. No sólo han aumentado los niveles de reservas, sino también los montos de la producción; en conjunto, los países de la organización extraían 14.65% más petróleo en 2007 que en 1999 [OPEC Annual Statistical Bulletin, 2007].

⁷⁶ William Martín, R. Imai and H. Steeg, *Maintaining Energy Security in a Global Context: A Report to the Trilateral Commission*, junio de 1996.

La segunda transformación significativa en la curva de oferta entre 1990 y 2010 es el surgimiento y auge de dos provincias petroleras relativamente recientes: el Golfo de Guinea y la Cuenca del Mar Caspio/Cáucaso.⁷⁷ Más allá de la entrada de millones de barriles de crudo ligero (bajo en sulfuro y apto para su procesamiento en los países industrializados) al mercado, es la apertura de estos gobiernos a la inversión extranjera directa en el sector energético la piedra angular de este desarrollo; cabe notar, antes de continuar, que la economía del petróleo en Nigeria y Azerbaiyán comenzó hace varias décadas.⁷⁸

Después de la guerra de independencia y la conflagración interna Angola se abrió a la inversión extranjera para el desarrollo de bloques petroleros costa afuera; la producción, que aumentó de 122,000 barriles de petróleo equivalente por día en 1980 a 2,014,000 en 2010 (1550%), ha catapultado al país a los primeros puestos del mundo en velocidad de crecimiento económico.⁷⁹ En Nigeria, la industria del petróleo ha florecido en los últimos lustros, a pesar de una historia de corrupción, inestabilidad política, crimen organizado y disputas étnicas y religiosas, especialmente en la región del Delta del Níger.⁸⁰ El sabotaje y la violencia no han impedido, sin embargo, que se produzcan en promedio 2,211,000 barriles por día en 2009, frente al 1,438,000 que se extraían de aguas nigerianas en 1981 (53.75%). Asimismo, Gabón alcanzó el pico de su producción en 1997 (370,267 barriles), mientras que Guinea Ecuatorial es el caso más espectacular de crecimiento en la extracción de crudo: 7,409.54% entre 1995 y 2005.⁸¹

La otra región que ha entrado de lleno a los mapas mundiales de recursos petroleros es Asia Central y el Cáucaso, particularmente las provincias petroleras en Azerbaiyán, Kazajistán y Turkmenistán.⁸² Al igual que los campos africanos costa afuera, las firmas mundiales son bienvenidas a explorar y producir, de manera más o menos libre. El ritmo de extracción en Kazajistán creció 248.86% en tan solo 17 años, de 442,000 barriles por día en 1992 a 1,542,000 en 2009; los montos de crudo

⁷⁷ Andreas Wenger, Robert Ortung, Jeronim Perovic, *Energy and the Transformation of International Relations*, Nueva York, Oxford University Press, 2009, pp. 158-182.

⁷⁸ Bakú fue la capital mundial de la industria hacia 1910 y la guerra de Biafra, hasta ahora el conflicto más cruento en la historia de Nigeria, tuvo como una de sus causas fundamentales la disputa por el control del petróleo.

⁷⁹ "Boom-boom: the Oil-Money May Start to Trickle Down", *The Economist*, 30 de julio de 2012, disponible en línea en: <http://goo.gl/qzS5y>; Nuno Vidal, "The Economic Foundations of the Patrimonial State", en Patrick Chabal y Nuno Vidal (eds.), *Angola: the Weight of History*, Nueva York, Columbia University Press, 2008, pp. 102-115.

⁸⁰ Michael Watts, "Imperial Oil: The Anatomy of a Nigerian Oil Insurgency", *Erdkunde*, Bd.62, H.1, enero-marzo de 2008, pp.27-39.

⁸¹ Bases de datos de la Administración Energética de Estados Unidos, disponible en: <http://www.eia.gov/countries/>.

⁸² Para un análisis breve de este proceso, véase M. García Reyes, Yuri K. Burlin, y Nikolai Krilov, "La crisis de la industria petrolera rusa y su impacto en el orden energético internacional", *Foro Internacional*, vol.34, núm.2, abril-junio de 1994, pp. 269-305; Miguel García Reyes, "Asia Central y el Cáucaso: La lucha por el poder y el petróleo", *Estudios de Asia y África*, vol.34, núm.2, 109, mayo-agosto de 1999, pp. 385-417.

turkmeno se catapultaron de 82,301 a 213,243 en el mismo periodo (159.101%). Finalmente, el total de petróleo de Azerbaiyán aumentó 485.16%, de 180,000 a 1,049,000 barriles. Mención aparte merece el renacimiento de Rusia como potencia energética (63% de crecimiento en una década).⁸³

Finalmente, el tercer ángulo del nuevo polígono energético mundial es el progreso en la explotación de petróleos no convencionales; de acuerdo con la Agencia Internacional de Energía, el aceite de lutitas,⁸⁴ las arenas bituminosas y el crudo sintético producido a partir del carbón son las manifestaciones económicamente más viables de este tipo de recursos, a los que se suma el petróleo extraído a más de 1,500 metros de profundidad marina.⁸⁵ La primera forma de los “no convencionales” ha repercutido más en el mercado global de gas natural que en el de crudo: el desarrollo de técnicas más eficientes para la explotación del gas de lutitas (como la fractura hidráulica) ha representado un punto de quiebre en el panorama energético estadounidense en décadas (en 2001 equivalía a 1% de la oferta de gas natural de América del Norte, y para 2010 había alcanzado ya 25%).⁸⁶

La Administración de Información de Energía de Estados Unidos calcula que, gracias a una mayor producción de aceites de lutitas o esquisto, el monto total de petróleo que se extrae del país crecerá de 5,500,000 barriles de equivalente en 2010 a casi 6,700,000 (la más elevada desde 1994).⁸⁷ El potencial no se ha calculado cabalmente, aunque análisis de la Agencia Internacional de Energía señalan a EE.UU., México, China, Argentina y Polonia como los principales productores mundiales, en prospectiva.⁸⁸ El segundo tipo de recurso no convencional que ha modificado los cálculos energéticos en el planeta ha salido de los modelos computacionales para convertirse en “el aumento más relevante en las reservas globales de petróleo desde los ochenta”: las arenas bituminosas de Canadá y el Orinoco.

⁸³ Angela Stent, “An Energy Superpower”, in Kurt Campbell y Jonathan Price, *The Politics of Global Energy*, Washington, D.C., Aspen Institute, 2008, pp. 75-100; para un análisis completo del entorno institucional y los resultados económicos de la industria petrolera en la Federación de Rusia, véase Sadek Boussena y Catherine Locatelli, “The Bases of a New Organization of the Russian Oil Sector: Between Private and State Ownership”, *The Journal of Energy and Development*, vol. 33, núm. 10, 2010, pp. 181-195; Heiko Pleines, “Developing Russia’s Oil and Gas Industry: What Role for the State?”, in *Russian Energy Power and Foreign Relations: Implications for Conflict and Cooperation*, Jeronim Perovic, Robert W. Ortung y Andreas Wenger (eds.), Londres, Routledge, 2009, 71-86.

⁸⁴ Amy Myers Jaffe, Kenneth B. Medlock III, Ronald Soligo, “The Status of World Oil Reserves: Conventional and Unconventional Resources in the Future Supply Mix”, James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, octubre de 2011, pp. 11-16, disponible en línea en: <http://goo.gl/gS32r>

⁸⁵ Michael Klare, *The Race for What is Left: The Global Scramble for the World’s Resources*, Nueva York, Metropolitan Books, 2012, p. 44.

⁸⁶ Dianne Rahm, “Regulating hydraulic fracturing in shale gas plays: the case of Texas”, *Energy Policy*, vol.39, núm.5, mayo de 2011, pp. 2974-2981.

⁸⁷ Energy Information Administration, *Review of Emerging Resources: U.S. Shale Gas and Shale Oil Plays*, US Department of Energy, Washington D.C., julio de 2011, disponible en línea en: <http://goo.gl/xE115>

⁸⁸ Energy Information Administration, *World Shale Gas Resources: An Initial Assessment of 14 Regions Outside the United States*, US Department of Energy, Washington D.C., abril de 2011, disponible en línea en: <http://goo.gl/aBCUF>

La inclusión de este tipo de brea en la contabilidad energética canadiense hace al país norteamericano detentar la segunda posición mundial en reservas probadas (de 5,000 millones de barriles de petróleo equivalente a 180,000 millones, sólo por debajo de Arabia Saudita).⁸⁹ La segunda región de potencial para el bitumen es la Franja del Orinoco, que se extiende por 54,000 kilómetros cuadrados en la costa de Venezuela. Los desafíos técnicos son incluso más complejos que en Canadá.⁹⁰

Evidentemente, la compañía petrolera estatal carece de los recursos de ingeniería y capitales para la conversión de barro y arena en crudo ligero: la solución se resume en la política de “apertura”, que permite a las compañías energéticas trasnacionales adquirir bloques de la franja. Hacia 2010, seis compañías han vertido más de 20,000 millones de dólares en proyectos para el Orinoco, la región venezolana más prolífica, cuyos administradores esperan producir 2,000,000 de barriles por día para 2013.⁹¹

La inversión en tecnologías y capitales en ambas regiones ha conducido a un aumento de 613,000 millones de barriles en reservas; no obstante, los costos ambientales han sido sumamente onerosos; las técnicas de producción de esquistos y lutitas precisan de volúmenes industriales de agua para llevar a cabo la fractura hídrica, la cual además produce desechos líquidos altamente contaminantes.⁹² Las arenas bituminosas ocasionan una huella ambiental menor, pero no por ello menos importante: tala de bosques. Sin embargo, es mucho más agobiante la impronta de carbono que estos recursos envían a la atmósfera (cabe señalar que no hay un consenso científico acerca del efecto climático potencial del gas de lutitas, sobre todo frente al carbón mineral, pues deben tomarse en cuenta horizontes temporales).⁹³

En conjunto, la curva de oferta de petróleo mundial se ha nutrido de un buen número de desarrollos geopolíticos, tecnológicas y económicos, que han puesto en un dilema a los países importadores: por una parte, los dos primeros términos de esta ecuación aumentan el rango geográfico de

⁸⁹ Esta forma de crudo extrapesado se produce comercialmente en territorio canadiense (de manera específica en la región de Athabasca, en la provincia de Alberta) desde 1925; no obstante, los desafíos de su ingeniería ralentizaron la expansión a escala industrial hasta finales de los 1990, cuando una reforma fiscal y la desregulación gubernamental, a los que se sumaron avances impresionantes en las técnicas de explotación, facilitaron la refinación de una argamasa arenosa en petróleo crudo, sintético y ligero.

⁹⁰ Peter McKenzia Brown, Gordon Jaremko y David Finch, *The Great Oil Age*, Calgary, Detseling, 1993, pp. 70-85; Paul Chatsko, *Developing Alberta's Oil Sands: From Karl Clark to Kyoto*, Calgary, University Press, 2004, pp. 91-112.

⁹¹ U.S. Geological Service Survey, “An Estimate of Recoverable Oil Resources of the Orinoco Oil Belt”, octubre de 2009.

⁹² Dianne Rahm, “Regulating Hydraulic Fracturing in the Shale Gas Plays: the Case of Texas”, *Energy Policy* 39, 2011, pp. 2974-2981; Thomas C. Kinnaman, “The Economic Impact of Shale Gas Extraction: A Review of Existing Studies”, *Ecological Economics* 70, 2011, 1243-1249.

⁹³ Varios estudios sobre el efecto “del pozo a los automóviles”, es decir a lo largo de toda la cadena productiva, han concluido que un barril de petróleo de arenas bituminosas añade entre 5% y 15% más de dióxido de carbono a la atmósfera que un barril de crudo convencional

producción de hidrocarburos a zonas estables y seguras, como Estados Unidos y Canadá; en contraste, las reservas de crudo convencional se concentran en regiones políticamente conflictivas, como Medio Oriente-Golfo Pérsico, o zonas de tensión internacional como el Caspio (basta recordar que la última guerra en la que participó una gran potencia fue en el Cáucaso, en 2008).

Las compañías trasnacionales deben tratar con gobiernos inestables, que no cumplen cabalmente con el estado de derecho y aplican discrecionalmente la fuerza de la ley. Al mismo tiempo, salen a relucir esfuerzos extenuantes para aumentar el radio de reemplazo de reservas y la recuperación de yacimientos en zonas políticamente seguras, pero económicamente marginales. En cambio el último ángulo de esta red, el de los no convencionales, añade ansiedades sobre el cambio climático; los costos futuros de extraer petróleo, literalmente de las piedras, podrían incluir el agotamiento de mantos acuíferos, la producción de miles de toneladas de agua contaminada y la emisión de 15% más de dióxido de carbono.⁹⁴

Finalmente, cabe recordar que la historia de exploración y producción petroleras en estos años demuestra que, si bien la posesión de riquezas geológicas a manera de reservas es una condición necesaria para la creación de provincias energéticas, no es de ninguna manera suficiente, pues también se requiere la asignación de recursos financieros y administrativos, por medio de decisiones estratégicas; por lo general, esta función la han desempeñado un puñado de compañías y gobiernos, frecuentemente de los países consumidores (Europa y América del Norte).

III.

TENDENCIAS DE LA DEMANDA GLOBAL DE HIDROCARBUROS ENTRE 1990 Y 2012

También la curva de demanda ha mutado en el último decenio del siglo XX y en los primeros años del nuevo; el cambio más relevante para los fines de esta investigación ha sido una modificación en los pesos relativos de las distintas zonas consumidoras: hasta 1995, América del Norte, Europa Occidental y Japón representaban los mercados energéticos más sólidos y dinámicos; en 2010, las economías emergentes asiáticas presentan las tasas más elevadas de crecimiento en el uso de petróleo, gas y carbón mineral.⁹⁵

⁹⁴ S. A. Holditch, "The Increasing Role of Unconventional Reservoirs in the Future of Oil and Gas Business", *Journal of Petroleum Technology*, <http://www.spe.org/spe/jpt/jsp/jpttoc>.

⁹⁵ Jiang Zemin, *Research on Energy Issues in China*, Nueva York, Elsevier, 2008, p. 14.

A mediados de los años noventa, América del Norte era, en términos agregados, la región dominante en la demanda de crudo mundial (873,3 toneladas de petróleo equivalente por día, frente a 650.2 de Europa Occidental y 308.7 de Asia del Pacífico, primordialmente Japón y Corea del Sur). Dos tendencias comenzaron a vislumbrarse aún desde este periodo: 1) el diferencial en las tasas de crecimiento entre los países industrializados y las naciones en vías de desarrollo, 2) una transformación cualitativa en el destino principal del crudo: el transporte, motor de la globalización, sustituyó a la industria como uso principal. Cinco años después, de acuerdo con la consultoría francesa *EnerData*, Norteamérica consumía 924 toneladas diarias, mientras que Asia-Pacífico, ahora con China, necesitaba aproximadamente 845 toneladas; Europa había caído a la tercera posición, con 667.⁹⁶

El dinamismo de las economías asiáticas no es el único elemento en este resultado, pues también el crecimiento demográfico en la región y el fracaso en la mayoría de las políticas de reducción de la *intensidad energética* influyeron en que 60% del aumento en la demanda mundial de energía primaria a partir de 2000 proviniera de los países en desarrollo, cuya participación en el total pasó de 30% a 43%, mientras que los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, que en 2000 consumían 58% de la energía mundial, en 2010 necesitaban ya solamente 47%.⁹⁷ La Administración de Información Energética de Estados Unidos aduce que, de entre las veinte economías más pujantes del planeta, China, EE.UU. e India mostraron un ritmo más elevado de crecimiento en su consumo.⁹⁸

China, cuyo gobierno consideraba a las divisas por exportaciones de petróleo una fuente imprescindible de recursos (vendía al exterior 471,000 barriles diarios), en 2000 compraba 1,418,000, y en 2009, 4,328,000, después de convertirse en importador neto hacia 1993. India e Indonesia (otrora potencia energética del Pacífico, con más de 237 millones de habitantes) detentan un patrón similar de

⁹⁶ Elaboración propia con los datos de Enerdata, "Total Energy Consumption", *Global Energy Statistical Yearbook 2012*, París, 2012, disponible en línea en <http://yearbook.enerdata.net/>.

⁹⁷ Yoshiki Ogawa, "Long-Term Outlook and Strategic Issues for Oil-Supply-Demand in Asia", *Journal of Energy and Development*, vol.29, núm.2, 2004, pp. 247-269:

⁹⁸ El consumo de petróleo, carbón y gas natural de la segunda potencia mundial, y primera de Asia, pasó de 2,296,000 barriles de petróleo equivalente por día hacia 1990, a 4,795,000 dos lustros después; al cabo de una década, había saltado a 8,324,000 barriles (371% más en treinta años). De acuerdo con estimaciones de *BP*, en los próximos veinte años, China e India representarán casi 100% del aumento en la demanda de carbón, 94% en la de petróleo y 30% en la de gas natural; sin embargo, hacia 2030 se prevé una disminución en el ritmo de crecimiento, de 6.6% para el periodo 1990-2010 a 3% [*BP, Energy Outlook 2030*, Londres, enero de 2012, p. 46, disponible en línea en: <http://goo.gl/KExr6>].

consumo: 643,000 barriles en 1980, 1,168,334 en 1990, 2,127,438 en 2000 y 3,110,000 en 2010 en el caso indio (383.67%); y 408,000 barriles diarios en 1980 y 1,278,000 en 2010 en el indonesio (213%).⁹⁹

Las economías emergentes asiáticas no se limitan a China e India; en conjunto, Tailandia, Malasia, Singapur, Corea del Sur y Vietnam aumentaron 186.46% su consumo de petróleo crudo, de 2,274,000 barriles diarios en promedio hacia 1990 hasta 5,219,000 veinte años después; en contraste, los cuatro países principales de la Unión Europea (Reino Unido, Italia, Francia y Alemania, todos ellos importadores netos de crudo), redujeron su demanda 10.29% en promedio entre 1990 y 2010, de 9,373,722 barriles a 8,936,071. Si añadimos los resultados de Japón, la disminución se acentúa (-12.646%, hasta llegar a los 11,912,403 barriles en 2010, comparados con 14,062,152 en 1990).¹⁰⁰

La tercera gran tendencia en la curva de demanda de petróleo en los últimos dos decenios ha sido un crecimiento colosal en las necesidades energéticas de los principales países productores; en grupo, los once países de más peso en la OPEP (Arabia Saudita, Irán, Irak, Venezuela, Nigeria, Angola, Libia, Argelia, Ecuador, Kuwait y los Emiratos Árabes Unidos) consumieron 108% más de crudo en 2010 (el número de barriles llega a 7,591,000 por día, con lo que prácticamente iguala el consumo de las potencias europeas), en comparación con las cifras de 1990.¹⁰¹ Si se añade a esta lista el resto de productores independientes más significativos (Rusia, México, Brasil y Noruega), el incremento es de 34.68%.¹⁰²

¿Cómo se puede explicar este fenómeno? La variable más significativa, en contraste con los países del Este y Sureste de Asia (cuyo aumento en el consumo se debió a niveles acelerados de crecimiento económico), es un aumento vertiginoso en la tasa de natalidad, de manera especial en el Golfo Pérsico (2.86% frente a 1.75% en promedio mundial para 2010-2015).¹⁰³ Los sistemas regionales

⁹⁹ Elaboración propia con base en los datos de la Energy Information Administration del Departamento de Energía de Estados Unidos, disponible en línea en la dirección: <http://www.eia.gov/>.

¹⁰⁰ Los únicos países desarrollados que aumentaron su consumo fueron Estados Unidos y Canadá (11.77%) [Elaboración propia con base en los datos de la Energy Information Administration del Departamento de Energía de Estados Unidos, disponible en línea en la dirección URL: <http://www.eia.gov/>].

¹⁰¹ Elaboración propia con base en los datos de la Energy Information Administration del Departamento de Energía de Estados Unidos, disponible en línea en la dirección: <http://www.eia.gov/>.

¹⁰² La cifra absoluta roza los 15,576,000, lo que ubica a este grupo en la segunda posición, si se considera como una sola región, únicamente después de América del Norte [Elaboración propia con base en los datos de la Energy Information Administration del Departamento de Energía de Estados Unidos, disponible en línea en la dirección URL: <http://www.eia.gov/>].

¹⁰³ Medio Oriente se ha convertido en la región con el segundo crecimiento más importante en demanda de petróleo en el mundo, después de Asia del Pacífico, con 5% anual desde 2003; el resultado han sido episodios esporádicos de escasez de combustibles en Irán, Arabia Saudita y Kuwait, cuyos gobiernos se esfuerzan para satisfacer las necesidades crecientes en electricidad [Gal Luft y Anne Korin, *Energy Security: Challenges for the 21st Century. A reference Handbook*, Oxford, ABC CLIO, 2009, pp.118-134]. Para un análisis detallado del caso más representativo de

que detentan los índices más acelerados de crecimiento de la población urbana también ostentan el salto más amplio en el consumo de hidrocarburos.¹⁰⁴ Asimismo, resulta imprescindible señalar el fracaso rotundo, o incluso la ausencia completa, de políticas públicas que ayuden a reducir la intensidad energética de las economías nacionales en los países productores del Golfo Pérsico, el Cáucaso o el Golfo de Guinea.¹⁰⁵ En otros términos, el centro de gravedad de la industria energética mundial, en términos relativos, se trasladó del “Norte desarrollado” al “Este en crecimiento” a lo largo de las décadas de los ochenta y noventa.

Los ajustes y cambios en las regiones productoras más importantes de hidrocarburos y el surgimiento de centros de demanda alternativos a la triada de América del Norte-Europa y Japón reconfiguraron el mapa de la geopolítica energética, con los siguientes resultados: 1) un poder de mercado más extenso a un puñado de gobiernos (y sus operadores energéticos) y 2) un aumento en el número de actores interesados en el funcionamiento eficiente, confiable y asequible de hidrocarburos; es decir, el movimiento de ambas curvas y el desplazamiento geográfico de productores y compradores fijaron los nuevos términos de la seguridad energética internacional, tema del siguiente apartado.

IV.

ELEMENTOS TEÓRICOS DE LA SEGURIDAD ENERGÉTICA

Los desarrollos en el mercado global de los hidrocarburos, indudablemente, tienen ramificaciones en la “seguridad energética mundial”, término que, como tantos otros en la teoría de Relaciones Internacionales, tiene acepciones numerosas. Como sucede con un buen número de términos en política internacional (como lo describe Inis Claude para el caso del “equilibrio del poder”), las posibilidades de definición parecen infinitas, al igual que la confusión de la que se rodea y los malentendidos a los que puede conducir. Basta dar un vistazo a los encabezados mediáticos, los discursos políticos y los debates

aumento en el consumo de hidrocarburos en el Golfo Pérsico, véase: Glada Lahn y Paul Stevens, “Burning Oil to Keep Cool. The Hidden Energy Crisis in Saudi Arabia”, *Royal Institute of Foreign Affairs*, diciembre de 2011, pp. 1-28.

¹⁰⁴ De la misma manera, la industria y la fabricación de electricidad representan los otros dos usos más significativos para el petróleo y el gas natural en la región [BP, *Energy Outlook 2030*, Londres, enero de 2012, p. 55].

¹⁰⁵ Hacia 2003, la economía de Bahrein necesitaba 559.4 toneladas de petróleo equivalente para producir un millón de dólares de producto interno bruto (la medida más común de intensidad energética); los índices para los países miembros de la OPEP y los productores más importantes en el Caspio son los siguientes: 1) Angola, 322.6; 2) Azerbaiyán, 436.2; 3) Irán, 316.1; 4) Kazajistán, 539; 5) Kuwait, 481; 6) Nigeria, 777; 7) Rusia, 519; 8) Arabia Saudita, 448; 9) Emiratos Árabes Unidos, 481.3; 10) Venezuela, 434.2. El ponderado de estos doce países, 483.08, es una cifra 126.90% mayor que el promedio mundial de eficiencia energética, que es de 212.9 toneladas de petróleo por millón de dólares. Se prevé que hacia 2030 los países de Medio Oriente presenten tasas de intensidad energética al menos 100% mayores a las de miembros de la OCDE [BP, *Energy Outlook 2030*, Londres, enero de 2012, disponible en <http://goo.gl/KExr6>].

para corroborar el peso simbólico, aunque intermitente, que el concepto tiene en los imaginarios colectivos de todo el orbe.¹⁰⁶

La mayoría de las definiciones conceptuales integra tres componentes: 1) disponibilidad de los recursos, 2) confiabilidad, y 3) precios bajos (*affordability*),¹⁰⁷ aunque algunos otros autores incluyen también el problema ambiental y el de la eficiencia/intensidad energética.¹⁰⁸ Incluso, hay análisis que optan por dividir el término en seguridad de la oferta y la demanda, confiabilidad en la oferta y seguridad física de instalaciones y personal.¹⁰⁹ El denominador común de todos los estudios parece ser, sin embargo, la *estabilidad en los flujos de hidrocarburos, así como la predictibilidad en el entorno de negocios de los sistemas energéticos*. En las líneas siguientes se intentarán conciliar los hallazgos teóricos más sobresalientes en torno a la seguridad energética y se relacionará la nueva configuración de oferta y demanda mundial de los hidrocarburos con las tres dimensiones esenciales a las que se refiere el término (disponibilidad, confiabilidad y precios bajos); en cada caso, de la concentración de las reservas y la difusión del consumo, que se discutieron en el apartado anterior, se desprenden amenazas específicas.

¹⁰⁶ En cuanto a los discursos políticos, prácticamente todos los líderes mundiales, desde Barack Obama hasta Angela Merkel, Hu Jintao y Vladimir Putin, se han referido, en más de una ocasión a la relevancia de la “seguridad energética”: “Food, Energy Security at Big Europe Asia Meet”, *Agence Francaise de Presse*, 6 de junio de 2011; disponible en: <http://www.google.com/hostednews/afp/article/ALeqM5io2sBzTHw2NHizRKEkFq7SyD3ew?docId=CNG.4c6d9a705302133fcb33283701223ce3.481>; James Kanter, “Energy Security in Uncertain Times”, entrevista a Maria van der Hoeven, directora de la Agencia Internacional de Energía, 10 de octubre de 2011; disponible en: <http://www.nytimes.com/2011/10/11/business/energy-environment/energy-security-in-uncertain-times.html>

¹⁰⁷ Entre las definiciones clásicas del término se encuentran: Daniel Yergin, “Ensuring Energy Security”, *Foreign Affairs*, marzo-abril de 2006; Daniel Yergin, *The Quest*, Nueva York, The Penguin Press, 2011, p. 276; Jonathan Elkind, “Energy Security: Call for a Broader Agenda”, en Carlos Pascual y Jonathan Elkind, *Energy Security: Economics, Politics, Strategies and Implications*, Washington D.C., The Brookings Institution Press, 2009; Gal Luft y Anne Korin, *Energy Security Challenges for the 21st Century: A Reference Handbook*, Greenwood Publishing Group, 2009, pp. 1-19; Joseph Nye y David A. Deese, *Energy and Security*, Cambridge, Massachusetts, Ballinger Publishing Company, 1981; Erica Downs, *China’s Quest for Energy Security*, RAND Corporation, 2009; Erica Downs, “The Chinese Energy Security Debate”, *The China Quarterly Debate*, 177, marzo de 2004, p. 21-41; Matthew Chen y Amy Myers Jaffe, “Energy Security: Meeting the Growing Challenge of National Oil Companies”, *Whitehead Journal of Diplomacy and International Relations*, 2007; Charles K. Ebinger, *The Critical Link: Energy and National Security in the 1980s*, Cambridge, Massachusetts, 1982; David L. Greene, “Measuring Energy Security: Can the United States Achieve Oil Independence?”, Oak Ridge National Laboratory, mayo de 2008; Gawdat G. Bahgat, “Energy Security in a New World Order”, *The Journal of Energy and Development*, vol. 30, núm. 1, 2004, pp. 45-52; Jan H. Kalicki and David L. Goldwyn, *Energy and Security. Toward a New Foreign Policy Strategy*, The John Hopkins University Press, Baltimore, 2005, pp. 411-422. Mehmet Efe Bireselioglu, *European Energy Security. Turkey’s Future Role and Impact*, Palgrave Macmillan, 2007, pp. 6-23; James Russell, “Militarization of Energy Security”, James Baker III Institute, Rice University, 2008.

¹⁰⁸ John V. Mitchell, *Renewing Energy Security*, Londres, Royal Institute of International Affairs (Chatham House), 2002, pp. 4-23; Jason Bordoff, Manasi Deshpande y Pascal Noel, “Understanding the Interaction between Energy Security and Climate Change Policy”, en Carlos Pascual y Jonathan Elkind (eds.), *op.cit.*, 219-239; Antony Froggatt y Glada Lahn, *Sustainable Energy Security. Strategic Risks and Opportunities for Business*, Londres, Royal Institute for International Affairs, White Paper, junio de 2010; Benjamin K. Sovacool y Marilyn A. Brown (eds.), *Energy and American Society. Thirteen Myths*, Springer, 2007.

¹⁰⁹ Barry Barton, *Energy Security: Managing Risk in a Dynamic Legal and Regulatory Environment*, Oxford, University Press, 2004.

V.

SEGURIDAD ENERGÉTICA: DISPONIBILIDAD DE LOS RECURSOS

Uno de los elementos más importantes de la seguridad energética es la *disponibilidad* de los recursos, basada en el funcionamiento eficiente de los mercados, donde consumidores y vendedores acuerden los términos de este intercambio. Construir la estructura y afinar los mecanismos de un mercado, sin embargo, no es tarea sencilla, pues se requiere de “recursos físicos, inversiones de capital, aplicación eficiente de tecnología y marcos regulatorios”.¹¹⁰ La reducción del ámbito geográfico de las reservas y de la producción entre 1990 y 2010 ha tenido como consecuencia un deterioro relativo en la disponibilidad de los recursos mundiales para los importadores de más peso, como Estados Unidos.

Uno de los efectos secundarios más sobresalientes de esta nueva configuración ha sido el agotamiento, a pesar de los avances en técnicas de recuperación terciaria, de los recursos petroleros en zonas políticamente estables y sin conflictos internacionales, como Noruega, Reino Unido (que se convirtió en importador neto de petróleo hacia 2005) y México (cuya vida promedio de reservas llega apenas a los diez años).¹¹¹ La dotación física en estas provincias energéticas contrasta con la riqueza renovada de Medio Oriente, cuya inestabilidad política es conocida. Para los países importadores de crudo, son dos las dificultades que surgen de la centralidad renovada de estas tres regiones:

1) El fortalecimiento de políticas de nacionalismo petrolero impide la entrada libre de capitales y tecnología extranjeros, sea por parte de empresas trasnacionales anglosajonas (como *ExxonMobil* o *BP*) o compañías energéticas estatales (*Petronas*, *Petrobras* o *Rosneft*). No obstante la apertura relativa de compañías como *Saudi Aramco*, es el Estado, que funge como propietario y operador a la vez, el único árbitro y beneficiario en decisiones de infraestructura estratégica, ampliación de la producción o concesiones de exploración.¹¹² A pesar de los matices (por ejemplo la entrada de empresas internacionales a las concesiones iraquíes o el contraste del caso de Venezuela, que ha promovido la inversión directa del

¹¹⁰ Jonathan Elkind, *op.cit.*, pp. 121-123.

¹¹¹ Elaboración propia con base en los datos de la Energy Information Administration del Departamento de Energía de Estados Unidos, disponible en línea en la dirección URL: <http://www.eia.gov/>.

¹¹² Amy Myers Jaffe y Jareer Elass, “Saudi Aramco: National Flagship with Global Responsibilities”, The James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, 2007, pp.54-65.

exterior), 601,510 millones de barriles de reservas de los 753,000 millones del Golfo Pérsico (79.88%) se encuentran en entornos institucionales altamente cerrados y restrictivos.¹¹³

2) No sólo el entorno regulatorio de la industria constituye una dificultad desde el punto de vista de la seguridad energética internacional, sino también la inestabilidad política y el riesgo de conflictos internacionales, a lo largo de todo el espectro geográfico de los productores más importantes, amenazan con irrumpir en la disponibilidad mundial de recursos energéticos, como lo demostró el caso libio durante 2011. En tan sólo unas semanas, más de 1,400,000 barriles de petróleo desaparecieron del mercado, lo que coadyuvó a elevar los precios.¹¹⁴ A pesar de este peligro latente, conviene hacer dos aclaraciones: a) la situación de Libia a partir de 2011 e Irak en 2003 son casos extremos de desaparición del régimen político en funciones; y b) la situación política en las monarquías petroleras del Golfo e Irán, aunque cada vez más incierta, no ha llegado al punto de quiebre como en el Magreb. En buena medida, la implementación de programas multimillonarios de bienestar público, en el caso de Arabia Saudita, la introducción de reformas democráticas, como en Kuwait,¹¹⁵ y la represión, que prevalece en Irán, han contribuido a mantener la paz interna, a pesar de tendencias negativas en cuanto a estabilidad política y uso de la violencia.¹¹⁶

Un declive sustancial en el suministro de crudo, que tuvo efectos negativos en la disponibilidad de energéticos en el planeta, resultó del intento fallido del presidente de Venezuela, Hugo Chávez, de reafirmar su control sobre el sistema político, así como de convertir a la compañía petrolera nacional,

¹¹³ A partir de 2004, como señala Anthony Cordesman, ha habido un viraje hacia la apertura del sector de “aguas arriba” saudita [Anthony Cordesman, *The Changing Dynamics of Energy in the Middle East*, Washington, CSIS, 2006, pp. 233-245]. Para 2010, *ENI*, *Repsol YPF*, *Lukoil* y *Sinopec* participaban ya en actividades de exploración en cuencas de gas natural; *Chevron* opera tres campos petroleros costa adentro en la Zona Neutral entre Arabia Saudita y Kuwait, cuya producción de crudo en ese año fue de 94,000 barriles por día; las otras grandes corporaciones internacionales que llevan a cabo exploración y producción en Arabia Saudita son *Shell*, que detenta las acciones mayoritarias en un consorcio gasífero en el “Empty Quarter”, y *ENI*, la cual posee concesiones para el Área C en la Cuenca del Rub al-Khali. Hasta el día de hoy, no obstante, las cuatro empresas mixtas de *Saudi Aramco* y firmas internacionales en el negocio del gas natural (*SRAK* con *Shell*, *Luksar* con *Lukoil*, *Sino Saudi Gas* con *Sinopec* y *EniRepSa Gas*), no han conseguido hallazgos sobresalientes.

El sector “aguas arriba” ofrece un contraste significativo para el análisis: la necesidad de inversiones de capital para el procesamiento y refinación ha impulsado la apertura internacional del sector: también hacia 2010, *ExxonMobil* tiene 50% de las acciones en la refinería *SAMREF* (empresa conjunta con *Aramco*), así como 35% en las fábricas de lubricantes en Jeddah, Yanbu y Al Jubail; *ChevronTexaco* opera, también bajo esquemas mixtos (*Chevron Phillips Chemical* y *Saudi Polymers Company*), una planta petroquímica en Jubail. *ConocoPhillips*, *Castrol* y *BP*, de la misma forma, participan en el sector de refinación saudita, comparativamente más receptivo a la inversión foránea.

¹¹⁴ Ariella Axler, “The Politics, Economics and Security of Middle Eastern Oil Supplies: A Call for American Energy Independence”, *Stanford Journal of International Relations*, 2011, vol.13, núm.1, p.27, disponible en línea en: <http://www.stanford.edu/group/sjir/13-1/oil.pdf>.

¹¹⁵ Daniel L. Byman and Jerrold D. Green, “The Enigma of Political Stability in the Persian Gulf Monarchies”, *The Middle East Review of International Affairs*, vol. 3, núm.3, septiembre de 1999.

¹¹⁶ Anthony Cordesman, “Understanding Saudi Stability and Instability: A Very Different Nation”, *Opinion*, Center for Strategic and International Studies, 26 de febrero de 2011, disponible en línea: <http://goo.gl/INBYq>; F. Gregory Gause III, *Saudi Arabia in the New Middle East*, Council Special Report 63, Council of Foreign Relations, Nueva York, 2011, pp. 5-14.

Petróleos de Venezuela (PDVSA), en un organismo cuya única finalidad sería financiar los programas gubernamentales del Comandante. Después de una marcha masiva en Caracas, el caudillo atravesó por un fugaz periodo de prisión; unos meses después, las élites empresariales y sindicales acordaron convocar una huelga general, que redujo 93.94% la producción venezolana (equivalente a tres millones de barriles, el doble de la disrupción que ocasionó la guerra civil en Libia). La extracción de crudo en la nación sudamericana no recuperó sus niveles de marzo de 2002 sino hasta febrero de 2003.

VI.

SEGURIDAD ENERGÉTICA: CONFIABILIDAD EN LOS SISTEMAS GLOBALES DE COMERCIO

Una situación muy distinta prevalece en cuanto a la segunda dimensión de la seguridad energética: la *confiabilidad*; al igual que en el caso anterior, la transformación de las redes mundiales de oferta y demanda ha hecho más vulnerable el sistema de transportes y los nodos críticos que dan forma a la industria. En una nuez, este elemento conceptual se refiere al grado en que los servicios se encuentran protegidos frente a posibles interrupciones. A diferencia de la amenaza difusa que representa la caída de un régimen (por ejemplo en Libia en 2011), esta dimensión de la seguridad energética define de manera segmentada a los elementos de la cadena de producción: pozos petroleros, plataformas, oleoductos, gasoductos, buques de transporte, rutas marítimas, refinerías, redes de distribución y sistemas de almacenamiento para casos de emergencia (*strategic stockpiles*).¹¹⁷ ¿Cómo ha evolucionado la confiabilidad de los sistemas energéticos entre 1990 y 2010? El aumento colosal de la demanda en regiones distintas a América del Norte, Europa Occidental y Japón significó, asimismo, la extensión de las líneas de comercio por miles de kilómetros y la proliferación de nodos críticos en rincones donde no los había.¹¹⁸

En otros términos, el potencial para la interrupción de los flujos de comercio energético se ha globalizado, al igual que la demanda de hidrocarburos. Las amenazas más sobresalientes pueden dividirse en tres grandes géneros. El punto de convergencia radica en que representan disrupciones *físicas* de activos esenciales para la producción y transporte de crudo: 1) fenómenos naturales; 2) ataques con propósitos políticos contra infraestructura crítica (pozos, plataformas, oleoductos, gasoductos, buques,

¹¹⁷ Daniel Yergin, "Security and Markets", *op. cit.*

¹¹⁸ Sumihiko Kawamura, "Shipping and Regional Trade: Regional Security Interests", en Sam Bateman (ed.), *Shipping and Regional Security*, Canberra, Strategic and Defense Studies Center, Canberra, Australia National University, 1998, pp.10-20.

rutas, refinerías y sistemas de almacenamiento);¹¹⁹ y 3) finalmente, ataques delincuenciales, cuya meta es apropiarse de la renta petrolera, mediante robo y saqueo.¹²⁰

Los años que van de 1990 a 2010 también presenciaron un deterioro notable en términos de la confiabilidad de los sistemas energéticos en los tres elementos que la componen; al igual que la tensión en cuanto a la disponibilidad de los recursos, se trata de un desarrollo que afecta las decisiones corporativas de las compañías petroleras y los cálculos de las agencias gubernamentales que se encargan de formular e implementar la política energética de sus países, como se verá en la conclusión de este apartado.

Las líneas de transporte, el número de refinerías y pozos petroleros y el peso de nodos estratégicos se extendían, hacia mediados de la década de los ochenta, por un puñado de países y a lo largo de unas cuantas rutas comerciales; ahora, constituyen una red quebradiza y confusa, en la cual cada uno de sus elementos tiene el potencial de desestabilizar al sistema.

Las inclemencias del tiempo y las fallas geológicas han dejado sus huellas en más de una ocasión. Quizá las regiones críticas son las que conjuntan un número más elevado de vulnerabilidades naturales, como encontrarse cerca de fallas sísmicas o en territorios propensos a huracanes. Entre éstas se destacan:

- 1) En el Golfo de México-Mar Caribe, donde se encuentra la mayor densidad de infraestructura de refinación en el mundo (las costas de Texas, Luisiana, Mississippi y Alabama) han azotado 13 huracanes de categorías 4 y 5 en la escala Saffir-Simpson entre 1995 y 2008, un número sensiblemente mayor al de décadas anteriores;¹²¹ probablemente el ejemplo más dramático de los daños que fenómenos atmosféricos pueden causar en la seguridad energética sea el de *Katrina*, tormenta que, en 2005, desestabilizó 30% de la capacidad de refinación y 29% de la producción de América del Norte, mediante la destrucción de 115 plataformas y 535 segmentos de oleoductos. Costa adentro, se detuvo el servicio eléctrico para más de 2,7 millones de ciudadanos.¹²²

¹¹⁹ A su vez, este grupo se divide en a) ataques terroristas que resultan en interrupciones de la producción o el suministro, b) embargos petroleros de países productores y sanciones de los consumidores principales, y c) conflictos interestatales y guerras intraestatales.

¹²⁰ J. Elkind, *op.cit.*

¹²¹ De acuerdo con el Centro Nacional de Huracanes del Servicio Meteorológico Nacional de Estados Unidos, disponible en línea: <http://www.nhc.noaa.gov/>.

¹²² Se vislumbró así “la interrupción más destructiva en la historia de Estados Unidos” [Departamento de Energía de Estados Unidos, *Impact of the 2005 Hurricanes on the Natural Gas Industry in the Gulf of Mexico Region: Final Report*, 2006; Energy Information Administration, “Hurricane Impacts on the U.S. Oil and Natural Gas Markets”, *ELA Report*, diciembre de 2005, disponible en http://www.eia.gov/oog/special/eia1_katrina.html].

2) El Mar Caspio-Mar Negro es la segunda región que combina una densidad importante en infraestructura petrolera y condiciones naturales adversas (atmosféricas o geológicas), donde se concentra un buen número de oleoductos y gasoductos (por ejemplo el Bakú-Tbilisi-Ceyhan y el Kirkuk-Ceyhan); cerca de su cuenca se encuentran varias fallas geológicas (como la de los Montes Elbruz y las del Norte y el Este de Anatolia), que convierten a la región entre Azerbaiyán y el Bósforo en un hervidero sísmico, que ha explotado en distintos puntos a lo largo del periodo 1990-2010, como en 1998 (terremoto Adana-Ceyhan) y 1999 (sismo de Izmit, cerca de Estambul);¹²³y

3) la última región de riesgo natural para la infraestructura energética es el Noreste de Asia, particularmente las provincias chinas de Heilongjiang y Liaoning, así como el archipiélago japonés y las refinerías de Ulsan y Yeosu, en Corea del Sur. Los terremotos constituyen una amenaza latente, a la que se añade la probabilidad de tsunamis, como el que en 2011 azotó las costas de la prefectura japonesa de Miyagi, desató en Fukushima uno de los peores desastres nucleares en la historia y puso en jaque las redes de distribución de energía de todo el planeta. Finalmente, cabe señalar que otras regiones petroleras, como California, el Sur de China y el Mar del Norte, aunque detentan rasgos geológicos y meteorológicos riesgosos, no son centrales en la seguridad energética mundial.¹²⁴

No menos difusa y sombría es el segundo tipo de amenaza que se cierne sobre la confiabilidad de los sistemas energéticos mundiales: ataques con fines políticos en contra de infraestructura crítica. El “terrorismo energético”, un peligro en el Golfo Pérsico y la Cuenca del Cáucaso, parece ser una manifestación reciente de un fenómeno antiquísimo, cuyas consecuencias se magnifican por la centralidad renovada de la primera región y el ascenso a los reflectores mundiales de la segunda.¹²⁵ Los objetivos de la gran mayoría de los grupos terroristas se reducen a complejos de refinación, oleoductos y, de modo especial, la destrucción de buques petroleros en enclaves estratégicos, como los estrechos de Bab-al-Mandeb en Yemen, de Hormuz en Irán/Omán y Malaca en Malasia/Indonesia.

¹²³ United States Geological Survey, “Earthquake Hazards Program”, disponible en línea en el sitio URL: <http://earthquake.usgs.gov/earthquakes/?source=sitenav>; Lutz Klevevan, *op.cit.*

¹²⁴ Daniel Yergin, *The Quest, op.cit.*, pp. 411-414.

¹²⁵ Gawdat Bahgat, “Terrorism and Energy: Potential for a Strategic Realignment”, *World Affairs*, vol.167, núm.2, otoño de 2004, pp. 51-58.

Entre 1990 y 2010 no sólo se ha disparado el número de ataques “terroristas” en contra de objetivos energéticos, sino que sus efectos se han maximizado en virtud de la concentración de la oferta y la dispersión de la demanda mundiales. En cuanto al Golfo Pérsico, puede distinguirse un cambio en los discursos y tácticas de al-Qaeda entre la década de los noventa y los primeros años del nuevo siglo: de la defensa de los hidrocarburos como el patrimonio de la *ummah* islámica al llamado, a partir de 2004, a la destrucción de los sitios energéticos nodales para las economías de Occidente, que condujeron a un ascenso vertiginoso en el precio del petróleo.¹²⁶ Arabia Saudita, cuyo monarca es el guardián de las Dos Mezquitas Sagradas, es uno de los blancos preferidos de las organizaciones terroristas.¹²⁷

Hacia el sur de la península, Yemen, que desde hace años se ha desangrado en un vórtice de caos político, también se sitúa en la mira de los intentos por desestabilizar el suministro mundial de energía, pues en su límite suroccidental se halla el estrecho de Bab-al-Mandeb, el cual vincula el Mar Rojo con el Océano Índico. La cifra de ataques perpetrados o conjurados por las autoridades sauditas ha ido en aumento: de 3 entre 1990 y 2002 (por ejemplo la destrucción del centro de inteligencia energética en las *Khorban Towers*) a 15 en Arabia Saudita, Kuwait y Yemen, entre los que sobresalen el atentado contra el buque petrolero francés *Limburg* en 2002, el asesinato de ejecutivos de *Saudi Aramco* en Dharhan en mayo de 2004 y, especialmente, el intento fallido de activar explosivos en la refinería de Abqaiq, la mayor del Reino.¹²⁸ La inestabilidad y la guerra de Iraq han dejado un terreno fértil para este tipo de manifestaciones políticas; los actos violentos en contra de la industria petrolera del país con las terceras reservas más cuantiosas del Golfo se dispararon a partir de marzo de 2003, año en que ocurrieron 37; en 2004 se perpetraron 145, mientras que en 2005, 2006 y 2007 se llevaron a cabo 99, 97 y 78.¹²⁹

Una situación análoga se ha desarrollado en la Cuenca del Caspio/Cáucaso, de manera aguda en las Repúblicas rusas de Chechenia e Ingushetia. Los conflictos étnicos y religiosos se han expandido por

¹²⁶ Julia E. Sweig, *Friendly Fire: Losing Friends and Making Enemies in the American Century*, Public Affairs, NY, 2006; Thomas Hegghammer, *Jihad in Saudi Arabia*, Cambridge, Cambridge University Press, 2010, pp. 210-225.

¹²⁷ La razón principal por la cual el territorio saudita se ha convertido en blanco de ataques de grupos fundamentalistas es por su alianza de seguridad con Estados Unidos, el “gran satán” [Michael Scheuer, Stephen Ulph, John Daly, “Saudi Arabian Oil Facilities: The Achilles Heel of the Western Economy”, The Jamestown Foundation, mayo de 2006, pp. 5-35, disponible en línea en: <http://www.jamestown.org/uploads/media/Jamestown-SaudiOil.pdf>].

¹²⁸ Khalid R. Al-Rodhan, “The Impact of the Abqaiq Attack on Saudi Energy Security”, Center For Strategic and International Studies, Arleigh A. Burke Chair in Strategy, 27 de febrero de 2006, pp. 2-7.

¹²⁹ Institute for the Analysis of Global Security, “Attacks on Iraqi pipelines, oil installations, and oil personnel”, *Energy Security*, Iraq Pipeline Watch, marzo de 2008, disponible en línea: <http://www.iags.org/iraqipipelinewatch.htm>

la región e, incluso, han tenido como secuela ataques terroristas contra oleoductos en Moscú, Volgogrado y ciudades chechenas, como Grozni. Asimismo, la infraestructura petrolera, central para el desarrollo económico de la región, sufrió atentados en 2004, cuando un grupo extremista voló un segmento del oleoducto Bakú-Novorossisk; en el mismo territorio azerí, reportes del Departamento de Estado señalan las operaciones de al-Qaeda a partir de 2006, lo que se suma al establecimiento de una secta de tendencias wahabitas algunos meses antes.¹³⁰ El panorama en Asia Central, aunque menos apremiante que en el Cáucaso, tampoco es completamente estable.¹³¹

El aumento y descentralización de la demanda petrolera también atrajeron los reflectores a otros puntos nodales del comercio de hidrocarburos en el mundo, por el atractivo que representan para grupos terroristas. Además del Canal de Panamá, la primera década del nuevo siglo se caracterizó por un activismo internacional renovado por parte de los países vecinos del Estrecho de Malaca. La coordinación regional en contra del terrorismo marítimo (no sólo de al-Qaeda, sino de organizaciones como Jemmah Islamiyah), que tiene el potencial de desestabilizar el comercio internacional de China, Corea del Sur y Japón, constituye la piedra de toque de la comunidad de seguridad del Sureste de Asia desde 2004.¹³² En épocas tan recientes como marzo de 2010 se conjuró el secuestro de un buque-tanque en aguas del estrecho más importante del Este de Asia.¹³³

En segundo lugar, entre 1990 y 2010 también se ha cernido sobre la industria petrolera mundial la amenaza de bloqueos políticos; durante la década de los noventa, el conflicto diplomático y militar entre el régimen de Saddam Hussein y Estados Unidos culminó en el establecimiento de una política de contención, basada en inspecciones de organizaciones internacionales y sanciones económicas, que contaban con el apoyo de la ONU (por medio de la Resolución 687), hasta ahora las más duraderas, comprehensivas y controvertidas en la historia. El objetivo de ese sistema era impedir el comercio de

¹³⁰ John Russell, "Terrorists, Bandits, Spooks and Thieves: Russian Demonisation of the Chechens before and since 9/11", *Third World Quarterly*, vol.26, núm.1, pp.101-116; Kathleen Collins, "Ideas, Networks, and Islamist Movements: Evidence from Central Asia and the Caucasus", *World Politics*, vol.60, núm.1, octubre de 2007, pp. 64-96; Lutz Kleveman, *op.cit.*, pp.

¹³¹ Como lo muestra la preocupación constante de los gobiernos regionales por arrancar de raíz las posibilidades de un evento terrorista.

¹³² Joshua H. Ho, "The Security of Sea Lanes in Southeast Asia", *Asian Survey*, vol.46, núm.4, julio-agosto de 2006, pp. 558-574; Gal Luft y Anne Korin, "Terrorism Goes to the Sea", *Foreign Affairs*, vol.83, núm.6, 2004, pp. 61-71.

¹³³ Neil Chatterjee, "Singapore Raises Security Alert after Malacca Threat", *Reuters*, 5 de marzo de 2010, disponible en línea: <http://www.reuters.com/article/2010/03/05/us-malacca-threat-idUSTRE62335120100305>.

petróleo iraquí con el mundo, y así detener el flujo de capitales al gobierno de Hussein, lo que, de acuerdo con la lógica de las potencias occidentales, redundaría, idealmente, en el desarme iraquí.¹³⁴

Las exportaciones a Estados Unidos se redujeron de 518,000 barriles por día en 1990 a 0 en los seis años siguientes; el crudo iraquí pudo exportarse de nuevo hasta el establecimiento del programa de “petróleo por alimentos”; en todo el periodo anterior, sólo unos cuantos cientos de barriles se vendieron al Reino Hachemita de Jordania. Las pérdidas estimadas para Bagdad rondan los 250,000 millones de dólares en estos años, por lo que las sanciones tuvieron éxito (a pesar del contrabando, que no pudo superar los 1,500 millones de dólares en ganancias), aunque también bloquearon la inversión extranjera en los campos iraquíes por más de una década.¹³⁵ Casi un lustro después de la caída del régimen iraquí se vislumbraba en el horizonte una lógica similar en la diplomacia estadounidense, esta vez en Irán.

Con la intención de detener el proyecto nuclear de Teherán, los gobiernos de Estados Unidos, algunos países europeos, Japón, e incluso China, han acordado reducir al mínimo las importaciones de crudo iraní (la industria petrolera estadounidense no compra petróleo del país persa desde 1992), como parte de una política de contención.¹³⁶ A pesar de que no todas las resoluciones de organizaciones internacionales ni las políticas bilaterales se reducen a cuestiones energéticas, las más dolorosas para el régimen conllevan restricciones a la inversión en la industria petrolera iraní (con pérdidas de casi 60,000 millones de dólares), el compromiso de reducir las importaciones desde ese país y la prohibición de exportar equipo técnico para plataformas u oleoductos. En enero de 2012, la Unión Europea, China (de manera sorpresiva), Japón y Corea del Sur (que representan casi 40% del mercado para los hidrocarburos de Irán) se unieron completamente a este régimen de sanciones.

En otros términos, el sistema de castigo económico contra el régimen de los ayatollahs ha sido efectivo en reducir los ingresos fiscales que resultan del comercio de petróleo (aunque no en detener por completo el programa nuclear de Teherán); la reacción ha sido una retórica cada vez más vociferante,

¹³⁴ Abbas Alnaswari, “Iraq: Economic Sanctions and Consequences”, *Third World Quarterly*, vol.22, núm.2, abril de 2001, pp.205-218; Saif Abu Gulai, “Sanctions: How Saddam Gained Upper Hand”, *Economic and Political Weekly*, vol.36, núm.32, 2001.

¹³⁵ Euclid A. Rose, “From A Punitive to a Bargaining Model of Sanctions: Lessons from Iraq”, *International Studies Quarterly*, vol.49, núm.3, septiembre de 2005, pp. 459-469.

¹³⁶ Meghan O’Sullivan, “Will Iran Crack?”, *Los Angeles Times*, 6 de julio de 2012, disponible en línea en: <http://goo.gl/t8rFn>; “The Limits of New Iran Sanctions”, entrevista con Meghan O’Sullivan, *Council on Foreign Relations*, Nueva York, 8 de julio de 2010, disponible en línea en: <http://goo.gl/a1oR7>; Osamu Tsukimori, “Iran’s Top Asian Oil Buyers Cut Imports 18 Percent”, *Reuters*, 28 de junio de 2012, disponible en línea en: <http://goo.gl/cqxm3>.

aunque poco creíble, por parte del presidente Ahmadinejad, sobre la capacidad iraní de bloquear el Estrecho de Hormuz, y poner así en jaque la economía mundial.¹³⁷

En tercer lugar, las guerras interestatales han sido, quizá, las expresiones más claras de la fragilidad del mercado internacional del petróleo ante conflictos de índole geopolítica o estratégica; entre los más destacados se encuentran: 1) la Guerra del Golfo, entre 1990 y 1991; 2) el primer gran despliegue de fuerza militar de la otrora superpotencia socialista en 2008 en el Cáucaso, que trastocó los cimientos del cruce de todos los sistemas energéticos (guerra entre Georgia y la Federación de Rusia en agosto de 2008); y 3) la disputa armada entre dos antiguas provincias del imperio soviético (guerra de Nagorno-Karabakh, de 1988-1994).¹³⁸ Menos ostensibles, pero igual de relevantes ha sido un sinfín de guerras civiles en países exportadores de hidrocarburos entre 1990 y 2010.¹³⁹ En ambos tipos de conflagraciones, el desarrollo de los combates y las estrategias militares pueden dañar buena parte de la infraestructura energética de los beligerantes; incluso, grandes refinerías u oleoductos cruciales para el comercio de hidrocarburos suelen ser blancos militares (Kuwait en 1991 o Chechenia en 1999).¹⁴⁰

El caos que surge de las guerras civiles, las intervenciones internacionales o los conflictos interestatales allana el camino para la proliferación del contrabando, la extracción ilegal de hidrocarburos y la organización de grupos de delincuencia organizada que intentan arrebatar el control de la renta petrolera a los gobiernos y empresas. Además de Iraq, en donde buena parte de los atentados terroristas tienen matices delincuenciales (muchos robos se justifican como “ataques contra los invasores”), probablemente los ejemplos más escandalosos de las consecuencias funestas del crimen para la confiabilidad de los sistemas energéticos sean los de Chechenia y el Delta del Níger.¹⁴¹

¹³⁷ Thomas Erdbrink, “Iran Unlikely to Block Oil Shipments through the Strait of Hormuz, Analyst Say”, *The Washington Post*, 28 de diciembre de 2011, disponible en línea en: <http://goo.gl/TBuWQ>. Para un estudio sobre las implicaciones del petróleo como arma política, un buen punto de partida es Jean-Paul Rodrigue, “Straits, Passages and Chokepoints: A Maritime Geostrategy of Oil Distribution”, *Les cahiers de Géographie du Québec*, vol. 48, núm. 135, 2004, 357-374. M. A. Adelman y Blair y Lieberthal señalan las dificultades inherentes al uso de este instrumento en: M.A. Adelman, “The Real Oil Problem”, *Regulation*, vol. 27, núm.1, 2004, 16-21; Nadia El Sayed, El-Shazly, *The Gulf Tanker War: Iran and Iraq's Maritime Swordplay*, Palgrave Macmillan, Hampshire, 1998; y D. Blair and K. Lieberthal, “Smooth Sailing: The World's Shipping Lanes Are Safe”, *Foreign Affairs*, May/June 2007.

¹³⁸ David Smith, “From Sukhimi to Tskhinvali: the Path to War in Georgia” y Johanna Popjanevski, “After 7 August: the Escalation of the Russian-Georgian War”, en Svante E. Cornell (ed.), *The Guns of August 2008: Russia's War in Georgia*, Armonk, Nueva York, M.E. Sharpe, 2009.

¹³⁹ Guerra de Chechenia (1994-1996, 1999-2000), guerra civil de Argelia (1991-2002), guerra civil de Yemen (1994) y el conflicto en el Delta del Níger (a partir de 2004).

¹⁴⁰ Para el caso de Kuwait, se calcula las operaciones militares iraquíes ocasionaron daños por 50,000 millones de dólares [Patrick Lee, “Impact of the Gulf War”, *Los Angeles Times*, 23 de febrero de 1991, disponible en línea en: <http://goo.gl/hD06m>.

¹⁴¹ En medio de la contienda electoral de 2003, la primera cuyos términos eran medianamente justos y equitativos para los partidos en pugna, asociaciones delincuenciales perpetraron atentados en contra de plataformas en el Golfo de Guinea, lo que obligó a las transnacionales

La avaricia por el control de estos recursos despierta la denominada “maldición de los recursos naturales”,¹⁴² que resulta en conflictos que ocasionan gastos infranqueables para gobiernos y corporaciones internacionales; sin embargo, también amenaza con deteriorar aún más el frágil entramado étnico, regional y religioso de Nigeria, bajo una situación que no es exclusiva de la primera potencia del África Subsahariana (en Angola, Sudán, Chad, Camerún se presentan condiciones similares). La codicia y el deseo de apropiarse de la riqueza petrolera, en medio del legado caótico que más de veinte años de guerra han dejado tras de sí, son también los incentivos más poderosos para la eclosión de la piratería en la costa de Somalia, que se cierne como el riesgo más imponente para los buques petroleros que cruzan desde el Golfo hasta el Índico: los piratas de Puntland y Somalilandia han deteriorado las condiciones de seguridad a lo largo de las rutas marítimas cruciales para el comercio de hidrocarburos.¹⁴³ La respuesta de la comunidad internacional se ha traducido en la operación naval conjunta más grande en la historia.¹⁴⁴

En las líneas anteriores, un vistazo fugaz a la geografía energética mundial permite argumentar que, entre 1990 y 2010 se han deteriorado dramáticamente las condiciones de seguridad no sólo en términos de disponibilidad, sino, particularmente, de confiabilidad de los sistemas de distribución de petróleo: guerras civiles, conflictos interestatales, el peligro de ataques terroristas, piratería, amenazas de obstrucción de nodos estratégicos e implosiones de regímenes políticos son algunos de los riesgos que deben internalizar no sólo los gobiernos de las potencias importadoras, sino también, de modo más directo, los cuerpos administrativos de las grandes corporaciones petroleras. Asimismo, la concentración de la oferta hace más vulnerable al comercio mundial de hidrocarburos frente a la inestabilidad en el

anglosajonas a desalojar a sus trabajadores; el resultado fue una disminución en la producción de crudo por más de 800,000 barriles diarios. Hacia 2005, se estimaba que alrededor de 10% del petróleo nigeriano caía en las manos de milicias y bandas criminales, con un valor cercano a los 5,000 millones de dólares estadounidenses. En enero de 2006, cuatro empleados extranjeros desaparecieron, mientras que 22 individuos perecieron ante un ataque del más famoso de los cárteles nigerianos: *the Movement for the Emancipation of the Niger Delta*. Cinco años después la delincuencia organizada nigeriana perpetró el golpe más dramático en contra de la industria energética: después de emitir una advertencia vía electrónica, un comando asedió una “megaplataforma” en el campo de Okoro, en las costas del estado federal de Akwa Ibom, lo que culminó en el secuestro de trabajadores franceses, estadounidenses y canadienses. El cierre de instalaciones y la ralentización en los proyectos de inversión fueron los resultados lógicos de estos ataques [Daniel Yergin, *The Quest, op.cit.*, p. 135; “Nigerian Militants Seize Workers from Oil Rig”, *British Broadcast Corporation*, 9 de noviembre de 2010, disponible en línea en: <http://www.bbc.co.uk/news/world-africa-11709762>].

¹⁴²Para un análisis de este término, véase Terry Karl, “Understanding the Resource Curse”, en Svetlana Salik y Anya Schiffrin (eds.) *Covering Oil: A Reporter's Guide to Energy and Development*, Revenue Watch, Nueva York, Open Society Institute, 2005; Joseph Stiglitz, “Lifting the Resource Curse”, en *Making Globalization Work*, Nueva York, W.W. Norton & Company, pp. 133-159.

¹⁴³ Christopher L. Daniels, *Somali Piracy and Terrorism in the Horn of Africa*, Lanhan, MD, Scarecrow Press, 2012.

¹⁴⁴ Las operaciones navales más relevantes en las aguas del Océano Índico, entre la península arábiga y Kenya son: a) las maniobras de las Fuerzas Navales del Comando Central de Estados Unidos (con sede en Bahréin), que a partir de 2002 integra a más de 25 países en las Fuerzas Marítimas Combinadas; la Fuerza de Trabajo Combinada 150 se encarga exclusivamente de proteger la región frente a los piratas, como parte de la Operación Libertad Duradera (“Enduring Freedom”); b) La Operación Atalanta de la Unión Europea; y c) la Fuerza de Trabajo Combinada 151, a partir de 2009 [Bibi van Ginkel, *The International Response to Somali Piracy: Challenges and Opportunities*, Leiden, Países Bajos, Martinus Nijhoff Publishers, 2010].

Golfo Pérsico, África Occidental o la Cuenca del Caspio; por otro lado, la difusión en los centros de demanda alarga interminablemente las distancias que deben cubrirse desde el pozo hasta la estación de servicio.¹⁴⁵

VI.

SEGURIDAD ENERGÉTICA: PRECIOS ACCESIBLES (*AFFORDABILITY*)

Antes de concluir la revisión de la relación entre seguridad energética y las tendencias globales de la oferta y demanda de petróleo, conviene ponderar la tercera dimensión del concepto: los precios accesibles. De acuerdo con Elkind, sin embargo, el problema del aumento en los precios no es el crucial, sino las consecuencias desastrosas de la *volatilidad*.¹⁴⁶ Cambios repentinos en los costos de los hidrocarburos conducen a alteraciones dramáticas en las cargas fiscales y los gastos para adquirir petróleo en el mercado internacional; además, los cambios drásticos en los precios impiden llevar a cabo planes estratégicos de largo plazo.

Los años que median entre 1990 y 2010 fueron también el periodo más espectacularmente volátil en los precios de los hidrocarburos.¹⁴⁷ La primera variable de esta ecuación fue el ascenso galopante en los montos a pagar por barril de petróleo: desde septiembre de 1990 hasta diciembre de 1999, el precio promedio en dólares estadounidenses fue de 17.76. Por otro lado, entre enero de 2000 y diciembre de 2003, por cada barril de crudo en promedio debían pagarse 26.59 dólares (un crecimiento de 49.71% con respecto a la media de la década anterior); intempestivamente, el costo saltó a los 71.11 dólares en promedio, a partir de enero de 2004 y hasta diciembre de 2011, con crestas de hasta 108.56 dólares por

¹⁴⁵ Hoy, 31 de agosto de 2012, una confabulación desafortunada de desastres naturales, conflictos y atentados ilustran la fragilidad e inseguridad de la red mundial de comercio petrolero: el paso del huracán Isaac obligó a detener cerca de 90% de la capacidad productiva en los estados con litorales en el Golfo de México, mientras que, al otro lado del Caribe, la explosión en la refinería más grande de Venezuela también resultó en la disminución sustancial de la producción en ese país; la amenazas cibernéticas a la seguridad de los hidrocarburos dejaron de ser potenciales: la infiltración de un virus afectó cerca de 300,000 computadoras en el sistema operativo de *Saudi Aramco* y *RaGas* (Qatar) [*“Venezuela Amuay Refinery Fires Still Burning”*, *British Broadcast Corporation*, 27 de agosto de 2012, disponible en: <http://goo.gl/WP1EQ>; Robert Gibbons, *“Oil Rises as Hurricane Isaac threatens U.S. Gulf Coast”*, *Reuters*, 28 de agosto de 2012, disponible en línea en: <http://goo.gl/b0EJj>; Paul Handley, *“G7 Calls on Oil Producers to Rise Output”*, *AFP*, 28 de agosto de 2012, disponible en línea en: <http://goo.gl/x86rg>; *“Saudi Oil Producer’s Computers Restored after Virus Attack”*, *Reuters*, 26 de agosto de 2012, disponible en línea: <http://goo.gl/Rdk09>; Daniel Fineren, *“Qatar’s RasGas Hit by A Computer Virus”*, *Reuters*, 30 de agosto de 2012].

¹⁴⁶ Jonathan Elkind, *op.cit.*

¹⁴⁷ La unidad de medida para calcular estas variaciones es el precio por barril, de acuerdo con una mezcla ponderada equitativamente entre los tres crudos de referencia: 1)el Brent del Mar del Norte, petróleo ligero; 2) el petróleo crudo Dubai, del Golfo Pérsico; y 3) el West Texas, mezcla pesada.

barril.¹⁴⁸ Más allá de los parámetros absolutos, el cambio en el precio del crudo en un mes con respecto al anterior, es decir una medida—un tanto burda—de volatilidad, ha sido especialmente abrupto en el último lustro (entre enero de 2003 y diciembre de 2009, el cambio porcentual en promedio fue de 8.03% mensual, mientras que entre enero de 1997 y diciembre de 2002 esta medida alcanzó 8.205%. En contraste, el periodo 1990-1997 presentó una variación de 4.79%, es decir, la mitad de la década subsecuente).¹⁴⁹ De acuerdo con Michael Levi, oscilaciones en la tendencia de precios, más que su elevación, representan el peligro más grande para los consumidores individuales, quienes no se pueden adaptar velozmente a estos virajes, y las empresas, que no pueden diseñar esquemas de largo aliento.¹⁵⁰

Un análisis de las causas subyacentes a la disrupción histórica en el sistema global de precios del petróleo va más allá de los límites y finalidades de esta exposición; el estallido de la burbuja en que se encontraba el mercado de hidrocarburos, no obstante, obliga a escribir algunas líneas sobre los vínculos entre especulación, creencias y mecanismo de fijación del precio. En un arquetipo clásico de profecía autocumplida, la difusión de los mitos acerca de la escasez de crudo, la malicia saudita y el apetito voraz chino condujo a la expectativa poderosa de que el mundo había franqueado ya el “pico de Hubbert”, por lo que cada vez sería más oneroso adquirir petróleo. Como explica Daniel Yergin, incluso los inversores más sofisticados habían recurrido a las materias primas hacia 2008; a la espiral en los costos de la gasolina siguieron proyecciones que vislumbraban un precio de 200 (o hasta 500) dólares por barril.

Las ventas de automóviles se desplomaron, la diplomacia estadounidense (por medio de una visita del presidente George Bush al rey Abdullah) entró en acción y la economía espectral de los medios electrónicos terminó por ensombrecer a la oferta y la demanda reales.¹⁵¹ Los consumidores del mundo, lógicamente, respondieron al precio exorbitante: la demanda se redujo, mientras las grandes corporaciones no reparaban esfuerzos en adquirir nuevas fuentes de oferta, a pesar de que las señales que emitía el mercado, que parecía había llegado a un punto de quiebre. Con la implosión de la burbuja

¹⁴⁸ Elaboración propia con base en datos de: United Nations Conference on Trade and Development, “Commodity Price Long Term Trends”, *Statistics*, 2012, disponible en línea en: <http://goo.gl/gSv8U>.

¹⁴⁹ Elaboración propia con base en datos de: United Nations Conference on Trade and Development, “Commodity Price Long Term Trends”, *Statistics*, 2012, disponible en línea en: <http://goo.gl/gSv8U>.

¹⁵⁰ Michael A. Levi, “How to Handle Oil Price Volatility”, *Expert Roundup*, Council on Foreign Relations, 19 de marzo de 2012, disponible en: <http://www.cfr.org/united-states/handle-oil-price-volatility/p27667>.

¹⁵¹ Edward Morse y Michael Waldron, “Oil dot-com”, *Energy Special Report*, Lehman Brothers, mayo de 2008.

inmobiliaria, que la violenta tendencia en los precios del petróleo contribuyó a acentuar,¹⁵² vino el diluvio: en septiembre, la quiebra de *Lehman Brothers* desencadenó la crisis económica más severa en el mundo desde 1929; ante el desplome en el consumo, aquél se redujo de 147 dólares por barril el 11 de julio de 2008 a 32 dólares para la mezcla *West Texas* hacia fines de año.¹⁵³ En suma, el precio de los hidrocarburos dibujó una trayectoria oscilante entre 1990 y 2010: del temor a partir de las aventuras militares de Saddam en 1990, que llevó al mercado a una cresta, a la recesión asiática de 1997-1998, que condujo al abismo los precios y el consumo; y de la estabilidad relativa del cuatrienio 1999-2003 a la montaña rusa financiera de los años 2004-2009; ambas décadas sobresalen en la tendencia como las más inestables y volátiles.

VII.

RESPUESTAS CORPORATIVAS AL DETERIORO EN LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD ENERGÉTICA

Bajo cualquier perspectiva—sea la disponibilidad, la confiabilidad o la asequibilidad—, las dos últimas décadas han presenciado cambios notables en la seguridad energética internacional; sin duda, este entorno geopolítico y económico moldea las aristas de la “gran estrategia” no sólo de las burocracias gubernamentales, sino también de las corporaciones; el peligro se acentúa y la estabilidad se difumina conforme los conflictos, las burbujas de precios y los desastres naturales afectan a un mercado cada vez más tenso entre una oferta concentrada en pocas regiones y una demanda dispersa.

Como se argumentó a inicios de este capítulo, las empresas energéticas necesitan diversificar el riesgo político y comercial, distribuir sus inversiones y aprovechar economías de escala; varios analistas sugieren que, incluso desde el choque de 1973-1974, este tipo de tendencias conllevan incentivos para la reestructuración industrial, estrategia que se acentúa dada la importancia global de los hidrocarburos.¹⁵⁴ El rastreo empírico del comportamiento externo y la composición interna de las firmas energéticas más poderosas del planeta señala que esta interpretación se acerca a la realidad. La primera de las tácticas, de la cual hay un sinnúmero de análisis económicos, se denomina “integración vertical” mediante adquisiciones de otras firmas y fusiones con entidades de dimensiones similares: la compañía adquiere activos de los

¹⁵² Daniel Yergin, *The Quest*, *op.cit.*, pp. 180-183.

¹⁵³ Antoine Halff, “The Oil Market After the Crash: Old Fears, New Risks?”, *The Journal of Energy and Development*, vol. 33, núm. 1, 2009, pp. 91-103;

¹⁵⁴ Cyrus Bina, “Internationalization of the Oil Industry: Simple Oil Shocks or Structural Crisis?”, *Review (Fernand Braudel Center)*, vol. 11, núm. 3, verano de 1988, pp. 329-370.

sectores de la cadena productiva en los que no participaba.¹⁵⁵ Por ejemplo, una empresa que se había concentrado en la exploración y producción se ve en la necesidad de hacerse de una o varias refinerías (fue el caso de *Aramco* en 1993); en otro ejemplo, una firma cuyo núcleo había sido el procesamiento de crudo se inserta en el negocio de “aguas arriba” (como las nórdicas *Maersk Oil*, *Lundin* y *Neste*).

Es la táctica análoga al *equilibrio interno* en las relaciones internacionales: la finalidad esencial es el fortalecimiento de las capacidades empresariales. Es, sin embargo, la *fusión* el caso más impresionante de integración vertical, lo que constituye el equivalente empresarial del *equilibrio externo* que suelen buscar los Estados: para sortear virajes externos, dos cuerpos corporativos deciden que la unión de sus ventajas comparativas, infraestructuras, recursos financieros (en suma, de sus capacidades),¹⁵⁶ es la mejor manera de sobrevivir y destacar en un medio cada vez más hostil e incierto.¹⁵⁷

Entre 1990 y 2012, en especial el bienio 1998-1999, se desplegó la ola más sobresaliente de adquisiciones y fusiones en la industria petrolera desde la decisión de la Corte Suprema de Estados Unidos de desintegrar el monopolio de la *Standard Oil* en 1911;¹⁵⁸ Daniel Yergin señala que el nacimiento de las “supermajors” sacudió los cimientos de la economía internacional de los hidrocarburos, pues de las cenizas del antiguo orden emergieron corporaciones “no sólo de dimensiones mayores, sino también más eficientes, profundamente globalizadas y con la capacidad de dirigir proyectos onerosos y complejos.”

Como señalan también Zhan y Ozawa, es en situaciones de crisis cuando las firmas recurren a este tipo de tácticas empresariales.¹⁵⁹ En este primer capítulo se mostró cómo los conflictos civiles en los países productores, la inseguridad de las rutas comerciales, la volatilidad en los precios y la concentración de la oferta en regiones cada vez más inestables complican el entorno en el cual actúan estas compañías.

¹⁵⁵ Este comportamiento es visible no únicamente en las grandes compañías de países importadores, como podría pensarse, sino también en las empresas estatales en los exportadores más importantes de petróleo; el caso más significativo probablemente sea el de Arabia Saudita: desde fines de los ochenta e inicios de los noventa, el ministro Saudita de hidrocarburos, Hisham Nazer, argüía que la adquisición de refinerías y redes de distribución contribuía a la seguridad de la oferta y la estabilidad de precios [Gal Luft, *op.cit.*, p. 79].

¹⁵⁶ De acuerdo con Steve Coll, “the company [*ExxonMobil*] learned, over time that it was necessary to play Darwinian hardball to survive...Compromise was not the *Exxon* way [Steve Coll, *Private Empire: ExxonMobil and American Empire*, Penguin Group, 2012].

¹⁵⁷ Douglas Terreson, “The Era of Supermajors”, Morgan Stanley, febrero de 1998; M. Lubatkin, “Mergerds and the Performance of the Acquiring Firm”, *Academy of Management Review*, 8, 1983, pp. 218-225; S. Chatterjee, “Types of Synergy and Economic Value: The Impact of Acquisitions on Merging and Rival Firms”, *Strategic Management Journal*, 7, pp. 119-139.

¹⁵⁸ Esta decisión judicial fraccionó el patrimonio de John D. Rockefeller en 34 compañías, entre ellas algunas que habrían de convertirse en *Esso* y *Mobil*, *Standard Oil of California (Chevron)* y *Standard Oil of Indiana (Amoco)* [Restraint of Trade. Sherman Anti-Trust Law. Standard Oil Company's Case, Harvard Law Review, vol. 23, núm.3, 1910, p. 231].

¹⁵⁹ James Xiaoning Zhan y Terutomo Ozawa, *Business Restructuring in Asia: Cross-Border Mergers in the Crisis Period*, Copenhagen Business School Press, Handelshøjskolen Forlag, 2001, pp. 15-25.

Evidentemente, es necesario establecer vínculos causales entre el elemento explicativo de esta ecuación (el deterioro generalizado en la seguridad energética) y la variable dependiente (el grado de integración vertical en la industria petrolera). Los recuentos de primera mano, es decir las ideas, opiniones y motivos de los ejecutivos corporativos representarían la fuente primaria por excelencia para sustentar esta hipótesis. No obstante, como el lector puede a estas alturas conjeturar, una entrevista con Christophe de Margerie en La Défense o Rex Tillerson en Irving escapa por completo del presupuesto de esta investigación; a falta de él, son los reportes empresariales la herramienta idónea para contrastar los términos de este argumento. En las cartas a los accionistas de *Statoil* de Noruega, *ChevronTexaco* de Estados Unidos, *BP* de Gran Bretaña, *Sinopec* de China o *SOCAR* y *Sonatrach*, las fusiones y adquisiciones sobresalen como la táctica por excelencia para hacer frente a un mercado cada vez más turbulento y competitivo.

Desde mediados de los años noventa, la necesidad de desarrollar ventajas comparativas y diversificar el riesgo y la inseguridad fulminantes llevó a ejecutivos audaces, como John Browne de *BP*, a creer que las dimensiones de las petroleras en ese entonces no serían suficientes para maximizar el valor de sus acciones; “si no se aventuraban a comprar corporaciones, alguien más los absorbería”.¹⁶⁰ De manera análoga, el agotamiento progresivo de campos marginales en regiones políticamente estables llevó a empresas como *Mobil*, a optar por la fusión con un ente de capacidades financieras mayores;¹⁶¹ los obstáculos políticos a la inversión en el Golfo Pérsico o los peligros inherentes a trabajar en el Cáucaso llevaron a concluir que los planes de gran envergadura estaban fuera del alcance de un solo actor.

En cuanto a los detalles, las complementariedades sectoriales y geográficas fueron también decisivas; por ejemplo, en la fusión de *BP* con *ARCO*, la posesión de los derechos para explotar la Pendiente Norte en Alaska, bajo las operaciones de *BP*, fue el factor decisivo; del mismo modo *Amoco*, había sido la compañía pionera en Azerbaiyán, zona de negocios de la inglesa.¹⁶²

¹⁶⁰John Browne, *Beyond Business*, Londres, Weidenfeld and Nicolson, 2010, pp.60-80; inclusive, fue él quien declaró en alguna ocasión que el tiempo era propicio “para que ciertas compañías petroleras se juntaran”.

¹⁶¹ Lucio Noto, su *CEO*, argüía que para desarrollar un buen proyecto de aguas arriba se precisaba de seis experimentos [entrevista con Lucio Noto, *CEO de Mobil*, citado por Daniel Yergin, *The Quest*, *op.cit.*, p. 90].

¹⁶² Lutz Klevevan, *The New Great Game: Blood and Oil in Central Asia*, Nueva York, Grove Press, pp. 11-31.

La creación de la primera “supermajor” (BP-ARCO-Amoco) el 11 de agosto de 1998¹⁶³ trastocó el equilibrio entre las grandes corporaciones transnacionales, por lo que se desató la espiral de concentración vertical en el resto de la industria, bajo esquemas similares y con finalidades análogas (disminuir el riesgo y desplegar capacidades unificadas ante mercados inciertos, lo que fortalecería, gradualmente, la posición de la empresa frente a los acontecimientos de un solo país): el *New York Times* anunció el 1 de diciembre el surgimiento de *ExxonMobil*, obra de Lee Raymond.

Del otro lado del Atlántico resonaron los ecos del monopolio y la integración, a los que Thierry Desmarest, CEO de *Total*, replicó con la compra de la belga *Petrofina* en diciembre de 1998 y *Elf*, en septiembre de 1999, después de persuadir a un renuente Lionel Jospin.¹⁶⁴ El panorama se ensombrecía para los últimos en llegar a la repartición: una carencia crónica de capitales llevó a *Texaco* a considerar la oferta de *Chevron* para crear una corporación única, so pena de perderse en los confines marginales del negocio petrolero: *ChevronTexaco* nació en octubre de 2000.¹⁶⁵ Por último, *Phillips* y *Conoco* enfrentaban la amenaza de la absorción por una de las nuevas mega-corporaciones: en una maniobra que replica los cálculos y matices del dieciocho europeo, decidieron que la mejor manera de protegerse era mediante la unión, que se consumó en noviembre de 2001.¹⁶⁶ Son éstas sólo las historias más célebres del proceso, pues incluso antes del nacimiento de *BP-Amoco*, eran ya varios los ejemplos de integración vertical mediante fusiones y adquisiciones. El atractivo de esta estrategia fue de tal magnitud que incluso varios gobiernos, probablemente con base en los modelos que las compañías internacionales habían sentado, crearon firmas energéticas integradas que pudieran competir en el mercado.¹⁶⁷

¹⁶³ Youssef M. Ibrahim, “British Petroleum Is Buying Amoco in \$48.8 Billion Deal”, *The New York Times*, 12 de agosto de 1998.

¹⁶⁴ Entrevista de Daniel Yergin con Thierry Desmarest y Vera de Ladoucette, en *The Quest, op.cit.*, pp. 99-101; “Total and Fina Agree ‘Friendly’ Merger”, *British Broadcast Corporation News, Business*, 13 de septiembre de 1999, disponible en línea.

¹⁶⁵ Entrevista con David O’ Reilly y William Wicker, *New York Times*, 17 de octubre de 2000, disponible en línea; Andrew Ross Sorkin, “Chevron Agrees to Buy Texaco for Stock Valued at \$36 Billion”, *The New York Times*, 16 de octubre de 2000, disponible en línea.

¹⁶⁶ James Mulva, el CEO de la nueva corporación declaró: “we’re going to do this so we can compete against the biggest oil companies” [Entrevista con Archie Dunham, *The Washington Post*, 19 de noviembre de 2001; “Phillips and Conoco Sign Merger Deal”, *The Telegraph*, 19 de noviembre de 2001, disponible en <http://www.telegraph.co.uk/finance/2742439/Phillips-and-Conoco-sign-merger-deal.html>]. Para 2011, sin embargo, la compañía unida ya se había desintegrado [Daniel Gilbert, “Conoco’s Empire Builder Rips It Apart”, *The Wall Street Journal*, 28 de julio de 2011, disponible en <http://online.wsj.com/article/SB10001424053111904772304576468211630458174.html>].

¹⁶⁷ Quizá los casos más representativos sean los de *JOGCMEC* en Japón y *KNOC* en Corea del Sur; de acuerdo con sus cuerpos directivos, y al igual que en prácticamente el resto del planeta, la necesidad de competir en un mercado cada vez más competitivo fue la razón principal que llevó a los gobiernos de Tokio y Seúl a poner en funcionamiento compañías energéticas nacionales; lo que las diferencia son las referencias explícitas a conceptos como seguridad nacional y el compromiso claro de apoyar a las empresas de sus países a adquirir activos en el exterior, así como servir a sus gobiernos en la estrategia general de diplomacia energética [“Business Overview, *JOGCMEC Annual Report 2005*, pp. 7-11; en el caso de *KNOC*, se arguye que “los principales objetivos de la empresa son asumir el liderazgo en la búsqueda de autosuficiencia energética... y fortalecer la seguridad nacional”, “Message from the CEO, *Annual Report 2006: Another Korean Wave*, 2007, p. 5].

También se privatizaron activos estatales con la finalidad de integrarlos a empresas privadas y hacerlos más eficientes: los medios variaban, pero las causas subyacentes eran las mismas que habían llevado a la fusión entre las “majors”. La revisión de los reportes anuales de más de 30 compañías permite argumentar que entre 1998 y 2002 (es decir durante el periodo más álgido de concentración vertical), cuando menos 27 firmas estatales y privadas emprendieron alguna de las modalidades de integración: fusiones, adquisiciones, creación de corporaciones integradas o privatización con la mira en concentraciones posteriores.¹⁶⁸ *CNPC*, *Sinopec* y *CNOOC*, como se verá líneas abajo, no escaparon de este proceso; incluso, parece que los mismos fundamentos que inspiraron la formación de *ExxonMobil* o *ConocoPhillips* motivaron la transformación de los antiguos ministerios chinos en las flamantes firmas.

A partir de 2003 y hasta 2011 es posible apreciar una desaceleración en el ritmo de integración: hubo sólo 13 operaciones de esta naturaleza. Una hipótesis que puede ayudar a explicar este fenómeno es que el aumento sostenido en los precios del petróleo mejoró las perspectivas financieras para las compañías y les permitió sortear individualmente los desafíos del mercado global de hidrocarburos, a pesar del deterioro en las condiciones de seguridad energética.¹⁶⁹ En otras palabras, de las cenizas del antiguo orden emergieron varias de las organizaciones económicas más vastas del planeta; incluso, el valor de mercado de algunas supera el PIB de potencias medias. La riqueza de *ExxonMobil* es muy similar a la de los 67 países más pobres del mundo.¹⁷⁰

168 Bajo un orden cronológico, el listado completo de las empresas que llevaron a cabo operaciones de integración vertical entre 1990 y 2002 es el siguiente: 1) absorción de *Dansk Undergrund Consortium* por la estatal *Maersk Oil* en Dinamarca, 1986; 2) restructuración de *Österreichische Mineralölverwaltung* a partir de 1987; 3) creación de *Turkish Petroleum International Company* en Ankara en 1988; 4) restructuración y apertura de *Ente Nazionale Idrocarburo*, por el gobierno de Roma en 1992; 5) integración de *Modiin Energy* en Israel a partir de 1992; 6) privatización de *Oil and Natural Gas Corporation* por el gobierno de India en 1994; 7) autorización de Riyadh para que *Saudi Aramco* absorbiera *Samarec (Saudi Arabian Refining and Marketing Company)*, *Petromin*, *Petrolube* y *Luberef* en 1995; 8) restructuración y liberalización (revertida posteriormente) de la empresa rusa *Rosneft* en 1995; 9) creación de *Fortum Corporation* (Finlandia) a partir de fusión de dos empresas en 1998; 10) restructuración vertical de *CNPC* en 1997-1998; 11) restructuración vertical de *Sinopec* en 1997-1998; 12) nacimiento de *Naftogaz*, compañía nacional de petróleo y gas de Ucrania (integrada verticalmente) en 1998; 13) restructuración de *Uzbekneftegaz* en 1998; 14) fusión de *BP* y *Amoco* en 1998; 15) compra de *ARCO* por parte de *BP-Amoco*, en 1999; 16) fusión de *Exxon* y *Mobil* en 1998; 17) creación de *TotalFinaElf* en 1999; 18) fusión de *Yacimientos Petrolíferos Fiscales* por *Repsol* en 1999; 19) restructuración de *Korea Petroleum Development Corporation* en 1999; 20) fusión de *ENI* y *Lasmo* en 2001; 21) fusión de *Lundin Oil AB* y *Talisman Energy* en 2001; 22) unión de *Broken Hill Proprietary Company* y *Billiton*, en *BHPBilliton*, en 2001; 23) restructuración de *State Oil Company of Azerbaijan Republic* en 2002; 24) creación de *KazMunaiGaz* en 2002; 25) formación de *BP-TNK* en 2003; 26) restructuración vertical de *Petronas* a lo largo de los noventa; y 27) adquisiciones de *RWE-dae* en 1988, 1991, 1995 y 2002 [Elaboración propia con base en los reportes corporativos de las empresas, 1993-2012].

¹⁶⁹ La lista incluye: 1) restructuración de *Ecopetrol* en 2003; 2) integración de *ENI* a la refinación mediante la fusión con *Agip* en 2003; 3) Surgimiento de la estatal *Japanese National Oil Corporation and Metals National Agency* en 2004; 4) fusión de *Clyde Netherlands B.V.* y la alemana *Wintersbell*; 5) formación de *Neste Oil* por el gobierno de Finlandia en 2005; 6) formación de *Dansk Olie og Naturgas Energy*, propiedad del gobierno danés, en 2005; 7) compra de *Burlington Resources* por *ConocoPhillips* en 2005; 8) creación de *Georgian Oil and Gas Corporation* en marzo de 2006; 9) restructuración de *Pertamina* por Indonesia en 2006; 10) fusión de *Statoil* con *Norsk Hydro* en diciembre de 2006; 11) creación de *Samruk* por *KazMunaiGaz* en 2006; 12) fusión de *PetroCanada* con *Suncor Energy* en 2009; 13) compra de *RevusEnergyAsa* por *Wintersbell* en 2010 [Elaboración propia, con base en los reportes corporativos de las empresas, 1993-2012].

¹⁷⁰ En conjunto, las diez petroleras más grandes del mundo valen lo mismo que el PIB de América del Sur (con excepción de Brasil), es decir, cerca de 1,651,677 millones de dólares en 2011 (a precios corrientes); en términos individuales, la capitalización de mercado de estas

Los jugadores estaban listos y el tablero estaba en orden para la siguiente fase de la competencia—una etapa generalizada de expansión internacional agresiva—, que fue consecuencia de la reconfiguración del poder en la economía política del petróleo.¹⁷¹ La disponibilidad de capitales, la necesidad imperiosa de fortalecer el radio de reemplazo de reservas y prolongar su “vida útil” y el interés de promover la producción “aguas arriba” (mediante la adquisición de pozos en regiones prospectivamente ricas) y la venta de productos refinados (“aguas abajo”) constituyeron los estímulos más importantes para el lanzamiento de una estrategia de internacionalización sin precedentes.

Más aún, el carácter notablemente transnacional de la industria convirtió a este estímulo empresarial en una exigencia de supervivencia, frente a la competencia por mercados y concesiones productivas entre corporaciones cada vez colosales; asimismo, la lógica subyacente al impulso globalizador es la exigencia de diversificar el riesgo ante entornos políticos cada vez más inciertos. Desde la perspectiva individual de la firma, una corriente amplia de análisis apunta a una relación directa entre la expansión internacional, la distribución geográfica de estas operaciones en el exterior y el desempeño corporativo.¹⁷²

Incluso, hay quienes reconocen la superioridad inherente que disfrutaban las empresas más internacionalizadas, en virtud de las denominadas “ventajas de propiedad”. La operación de proyectos en

empresas es similar al de varios países: 1) *ExxonMobil*—Malasia, 2) *PetroChina*—Chile, 3) *Royal Dutch Shell*—Israel, 4) *Chevron*—Israel, 5) *Petrobras*—Marruecos, 6) *Gasprom*—Ecuador, 7) *Total/IndEJF*—Nueva Zelanda, 8) *Sinopec*—Sudán, 9) *ConocoPhillips*—Etiopía, 10) *Schlumberger*—República Dominicana, 12) *Ecopetrol*—Azerbaián, 13) *ENI*—Myanmar, 14) *Statoil*—Croacia, 15) *CNOOC*—Serbia [elaboración propia con base en: International Monetary Fund, *World Economic Outlook 2011*, disponible en <http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>; y Petroleum Intelligence Weekly, “The Energy Intelligence Top 100: Corporate Comparison Analytics”, disponible en <http://www.energyintel.com/Research/Pages/eir-reports-energy-intelligence-top-100.aspx>].

¹⁷¹ En la práctica, la frontera entre las estrategias de integración vertical e internacionalización son muy difusas, pues ambas tienen como finalidad ulterior fortalecer las capacidades empresariales ante la agudización del riesgo geopolítico y económico en la industria petrolera; sin embargo, para los fines de esta investigación conviene dilucidar las formas más sobresalientes de expansión hacia el exterior, en una escala descendiente, las de consecuencias más sobresalientes para las empresas son: 1) alianzas estratégicas: acuerdos de largo aliento para llevar a cabo operaciones conjuntas entre dos organizaciones, a lo largo de sectores amplios de la cadena productiva y en un rango geográfico extenso; 2) empresas combinadas (*joint ventures*): entes subsidiarios de dos o más firmas para la creación de infraestructura, la explotación de yacimientos específicos o explotación de un segmento particular de negocios; 3) acuerdos de producción conjunta (SAP, por sus siglas en inglés); 4) adquisición de intereses en campos petroleros, oleoductos o refinerías en específico (distintos de las empresas combinadas); 5) acuerdos de entendimiento (MOU por sus siglas en inglés); y 6) documentos de cooperación entre compañías energéticas y burocracias gubernamentales [Robert A. James, “Strategic Alliances between National and International Oil Companies”, Working Paper # 104, *Program on Energy and Sustainable Development*, Universidad de Stanford, octubre de 2011, disponible: http://iis-db.stanford.edu/pubs/23377/WP_104_James_NOC-IOC_Strategic_Alliances_25_October_2011.pdf].

¹⁷² L.S. Welch y R.K. Luostarinen, “Internationalization: Evolution of a Concept”, *Journal of General Management*, vol. 14, núm.2, 1988, pp. 36-64; Elizabeth Maitland, Elizabeth L. Rose y Stephan Nicholas, “How Firms Grow: Clustering as a Dynamic Model of Internationalization”, *Journal of International Business Studies*, vol.36, núm. 4, julio de 2005, pp. 438-451; J. Calof y P. Beamish, “Adapting to Foreign Markets: Explaining Internationalization”, *International Business Review*, vol. 4, núm. 2, 1995, pp. 115-131; en cuanto a la internacionalización como el proceso de adquisición de experiencia y conocimientos empresariales, véase el “Modelo de Uppsala” en J. Johanson y J.E., “The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge, Development and Increasing Foreign Market Commitments”, *Journal of International Business Studies*, vol. 8, núm. 1, 1977, pp. 23-31; Leif Meilin, “Internationalization as a Strategy Process”, *Strategic Management Journal*, Special Issue: Fundamental Themes in Strategy Process Research, invierno de 1992, pp. 99-118.

entramados institucionales (legales y políticos) cada vez más inseguros y la coordinación de subsidiarias en regiones inestables o violentas representan armas de doble filo: por una parte, pueden contribuir a la formación de un ciclo virtuoso en la administración de las capacidades empresariales; sin embargo, por otro, vulneran activos físicos y dificultan los planes de largo aliento, a la par que ata las perspectivas de ganancia a la situación política en un puñado de países.¹⁷³ Cuales fueran los incentivos en la teoría, el estudio de más de 300 reportes de 34 de las corporaciones petroleras dominantes en el mercado sugiere que la primera década de los 2000 fue un periodo de auge en la internacionalización de la industria¹⁷⁴

Más allá de la necesidad de elaborar medidas más exactas de esta expansión internacional (por ejemplo el *Índice de Trasnacionalidad* de la UNCTAD),¹⁷⁵ el recuento de las operaciones declaradas en los reportes permite argumentar que en 2005 se dio la culminación de este fenómeno; corporaciones asiáticas como *CNPC* y *Sinopec* de China, *Qatar Oil* del Emirato de Qatar, *Lukoil* de Rusia, *JOGMEC* de Japón y *KNOC* de Corea del Sur, así como *Ecopetrol* (de Colombia) registraron el aumento más significativo en el número de actividades productivas y comerciales fuera de sus países de origen, mientras que los operadores empresariales en el Golfo Pérsico, con excepción de *Saudi Aramco* y *Qatar Gas* fueron las más reticentes a aventurarse en el extranjero.¹⁷⁶ Por último, *Statoil*, *Petronas* y *Petrobras* mantuvieron un ritmo de inversiones y alianzas con corporaciones extranjeras muy similar al de las *majors*.¹⁷⁷

En prácticamente todos los casos, quizá con la excepción única de las *supermajors*, la estrategia de internacionalización parece seguir un patrón regional de expansión, al estilo *hub and spokes*. Las

¹⁷³ S.H. Hymer, *op.cit.*; S. Zaheer, *op.cit.*, pp. 314-364;

¹⁷⁴ Para una explicación detallada de la metodología de análisis, véase el documento 1 del apéndice metodológico.

¹⁷⁵ Se trata de una medida que se calcula como el promedio de los siguientes tres radios, para el caso de cada empresa: los activos totales con respecto a los activos totales, las ventas en el exterior frente a las ventas totales y los empleados totales como proporción del número total de empleados; el resultado es un índice cuyo rango va de 1 a 100.

¹⁷⁶ El número aproximado de operaciones internacionalizadas reportadas de *CNPC* pasó de 4 en 2001 a 26 en 2005, mientras que *Sinopec* saltó de 1 en 2005 a 17 en 2010; *Qatar Oil* tuvo 5 de este tipo de actividades en 2001 y 18 en 2005; *Lukoil* creció de 9 en 2002 a 17 en 2006, en tanto que *JOGMEC* aumentó de 3 en 2004 a 22 en 2009; en contraste, la *Kuwait National Oil Corporation* no presentó actividad internacional significativa en esta década [elaboración propia con base en los Reportes de las empresas de 2001 a 2010].

¹⁷⁷ Cabe hacer explícitos algunos matices de la trasnacionalización de la industria petrolera; por una parte, es necesario aclarar que las empresas energéticas no dominan en la lista de las corporaciones con los montos más elevados de activos totales en el extranjero (es decir fuera de sus países de origen); la lista la conforman *General Electric*, *Royal Dutch Shell*, *Vodafone Group*, *BP-PLC*, *Toyota Motor Corporation*, *ExxonMobil Corporation*, *Total SA*, *E.ON*, *Electricité de France* y *AcerlonMittal*. Entre las cien empresas con más capitales en el exterior, sólo once son petroleras; lo que es aún más sugerente, las cuarenta primeras se conforman a partir de 7 firmas estadounidenses, 6 alemanas, 5 japonesas, 5 francesas 3 británicas, 3 españolas, 1 italiana, 1 holandesa y 1 luxemburguesa. De entre los países en desarrollo, la que mejor se ubica es la china *CCCC* (posición 48), la mexicana *Cemex* (lugar 55) y la surcoreana *Samsung* (escalón 76). La compañía energética de un país no miembro de la OCDE, y única que logra colarse entre el primer centenar, es la malaya *Petronas* (lugar 78). Muy por debajo se encuentran *Lukoil* de Rusia (posición 8 de entre las multinacionales del mundo en desarrollo), *PDVSA* de Venezuela (10), *Petrobras* de Brasil (16), *ADNOC* de los Emiratos Árabes (19) y *ONGC* de India (20). Las “tres hermanas chinas alcanzan los lugares 27 (*CNPC*), 47 (*Sinochem*) y 55 (*CNOOC*) [United Nations Conference on Trade and Development, “Largest Transnational Corporations”, *World Investment Report*, julio de 2010, disponible en: <http://archive.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2443&lang=1>].

operaciones iniciales en una región funcionan como un puerto seguro para navegar hacia aguas más inciertas; es ésta la configuración dominante en las actividades ultramarinas de *Petrobras* (en América Latina, particularmente Bolivia, Argentina y Colombia), *CNOOC* (en el Sureste de Asia, en especial Indonesia), *Lundin*, *Neste Oil* y *Maersk Oil* (en el Báltico) o *Statoil* (alrededor del Mar del Norte). Las *supermajors*— con las ausencias notables de *Exxon*, *Chevron* y *Conoco*, de origen estadounidense—esbozan un patrón único: una proporción elevada de sus operaciones coincide con el rastro imperial de sus países de nacimiento.¹⁷⁸

VIII.

CONSIDERACIONES FINALES

A lo largo de los años noventa y durante la primera década del nuevo siglo, cambios sustanciales en la geopolítica de la producción y el consumo de petróleo transformaron la estructura y la dinámica de la industria. La concentración de la oferta en un puñado de países más bien inestables, que conforman regiones riesgosas para las corporaciones petroleras y la dispersión de la demanda a escala mundial explican la vulnerabilidad en aumento de los sistemas energéticos internacionales, pues los acontecimientos en el Golfo, Venezuela o el Caspio tienen efectos cada vez más acentuados en la estabilidad de los precios, mientras que el margen de desastre a lo largo de las rutas comerciales se alarga *ad infinitum*, conforme aumenta la cifra de centros estratégicos de demanda y transporte.

La expresión más acabada de cómo este desarrollo económico se traduce en política es la reconfiguración en los términos de la seguridad energética internacional: el deterioro en los términos de disponibilidad de los recursos, confiabilidad en las rutas de transporte e infraestructura crítica y precios accesibles entretejió un entorno menos estable, más riesgoso y, naturalmente, muchísimo más complejo para compañías y gobiernos por igual.

La respuesta por parte de un buen número de corporaciones, entre ellas entidades más ricas que varios países, fue emprender estrategias que asemejan a la política de equilibrio de poder clásica entre Estados: las fusiones y adquisiciones han tenido como finalidad fortalecer sus capacidades financieras,

¹⁷⁸ *TotalFinalElf* en África Occidental, *ENI* en Libia y *BP* en Nigeria, entre otros.

tecnológicas y operativas, y navegar mejor así en mares turbulentos;¹⁷⁹ *BP* comenzó la carrera y desató la ola más impresionante de absorciones, desapariciones y nacimientos de empresas, a una escala no vista desde el desmembramiento de la *Standard Oil* en 1911. En un ejemplo claro de la inercia de los fenómenos sistémicos, el tablero alteró las preferencias y poderío de los jugadores. Las corporaciones que emergieron bajo este nuevo orden se lanzaron a la conquista de los mercados más valiosos y de las concesiones más lucrativas: la internacionalización se entrelazó con la integración vertical. Las necesidades apremiantes de diversificar el riesgo, aumentar la producción y hallar reservas acentuaron esta dinámica.

En conjunto, los elementos de este mecanismo causal constituyen el primer hallazgo de la investigación: la creación de *CNPC*, *Sinopec* y *CNOOC* ha formado parte de una tendencia mundial, por lo que está lejos de ser única; asimismo, la explosión en el número de empresas conjuntas, alianzas corporativas y adquisiciones en ultramar de las corporaciones chinas es un capítulo de una historia también de alcances globales; el perfil internacional de las tres corporaciones, aunque sobresaliente, no ha sido ni el más amplio geográficamente ni el más notable por su valor económico. Sin embargo, ninguna otra estrategia empresarial ha despertado temor, desconfianza y recelo no sólo entre sus pares (reacción normal en la dinámica de negocios), sino también entre legisladores, burócratas gubernamentales y analistas desde Rusia hasta Estados Unidos.

¹⁷⁹ Energy Information Administration of the U.S. Department of Energy, "Privatization and Globalization of Energy Markets", Washington, DOE/EIA, 1996.

SEGUNDO APARTADO



REFORMA ECONÓMICA, POLÍTICA INDUSTRIAL Y CRISIS ENERGÉTICA: LA CREACIÓN DE LAS TRES
COMPAÑÍAS PETROLERAS ESTATALES DE CHINA COMO CAMPEONES NACIONALES

I.

INTRODUCCIÓN

Los últimos años del siglo XX y el primer bienio de la nueva centuria presenciaron un viraje radical en la apariencia, dinámica y estructura de las compañías petroleras insignia en todo el planeta; el deterioro lento, pero constante, de los términos de la seguridad energética a escala mundial motivó la integración vertical de empresas como *ExxonMobil* y *BP*, que buscaban volverse más eficientes. Pronto se desataría una competencia feroz entre los nuevos gigantes energéticos, que agudizaría la complejidad del entorno de negocios en el mercado mundial del petróleo. La respuesta de un buen número de actores corporativos fue la estrategia de internacionalización agresiva como herramienta crucial en el repertorio de supervivencia corporativa. La transformación multidimensional de la economía política de los hidrocarburos afectó a empresas públicas, como *Saudi Aramco*, y firmas privadas, como *Repsol YPF*, por lo que el proceso de consolidación de las compañías chinas fue sólo un capítulo más de una historia más amplia. Ante firmas de dimensiones descomunales, las empresas energéticas chinas, que emergieron de los ministerios maoístas, parecían pigmeos económicos en medio de una pugna de gigantes.

La construcción deliberada de tres “campeones nacionales” tampoco fue el acto grandilocuente que ciertos autores, periodistas y políticos de todo el mundo señalan. Las “tres hermanas chinas” emergieron como parte de una pléyade de empresas—en todos los sectores de la economía de la República Popular—cuyo objetivo primordial era competir, en pie de igualdad, con las firmas dominantes en sus negocios respectivos; más que la línea suprema de la geopolítica de Beijing, *CNPC*, *Sinopec* y *CNOOC* representan la culminación de la política industrial del liderazgo comunista. El segundo capítulo de esta investigación delinearé las intersecciones entre la crisis energética interna en China, como motivo fundamental de la reforma del sector, y el giro de timón en la política industrial del país, según el cual la fundación de grandes corporaciones debía solucionar el problema de las empresas estatales ineficientes. De ambos elementos se explica la creación tardía de compañías petroleras nacionales en China,¹⁸⁰ así como su estructura, fortalezas y puntos débiles. La apertura gradual de la industria petrolera y su

¹⁸⁰ Basta recordar que el presidente Hipólito Yrigoyen estableció *Yacimientos Petroleros Fiscales* en 1922, mientras que *Petróleos Mexicanos* vio la luz en 1938 y *Petrobras* en 1953 para argumentar que el fenómeno de las compañías petroleras estatales se remonta a inicios del siglo XX.

corporativización, en un entorno de fragmentación de la autoridad central en el país, dieron como resultado el ascenso de las tres hermanas como organizaciones con poder de veto en la formulación e implementación de la política energética nacional.

El propósito de la reforma fue doble: por una parte, se buscaba mitigar las consecuencias más funestas del agotamiento en el modelo energético maoísta; por otro lado, en sintonía con la redefinición del Estado como agente económico, la intención era transformar las empresas gubernamentales en entidades corporativas que pudieran competir frente a frente con las trasnacionales insignia. El impulso internacionalista de las “tres hermanas” no se contempló como una estrategia de modernización empresarial, sino que habría de ser una consecuencia no buscada. En otras palabras, la reconstrucción institucional y económica de la industria petrolera en China abrió la puerta para que las fuerzas del exterior (dinámicas de la seguridad energética) indujeran cambios en la estrategia empresarial de las recién creadas firmas nacionales, como arguyen Jin Zhang y Ku Chin Lin, entre otros.

Se iniciará con un análisis breve del agotamiento en el modelo energético comunista, cuyas manifestaciones más claras fueron un declive en la producción y la acumulación de pérdidas colosales para el país; la respuesta a esta crisis—la creación de corporaciones petroleras a partir de los ministerios gubernamentales—sólo puede entenderse a la luz de la política industrial de los noventa y la redefinición en el papel económico del Estado. De ambas tendencias surgieron las “tres hermanas” chinas como empresas integradas verticalmente, que comenzaron a operar a escala internacional y, en consecuencia, debieron calibrar la dinámica de la economía política mundial del petróleo como cualquier otra firma. Su expansión internacional, a partir de 1993, ha respondido a una dinámica esencialmente empresarial, y no a los designios geopolíticos y estratégicos de Zhonanghai.

II.

AUGE Y CAÍDA DE LA INDUSTRIA ENERGÉTICA MAOÍSTA, 1949-1978

Desde antes de la victoria de las fuerzas comunistas en 1949, el petróleo en China se asoció con el orgullo nacional, la soberanía y la fuerza del pueblo ante amenazas foráneas; la posesión de una industria

energética poderosa salvaguardaba la identidad y estabilidad en el *ethos* chino de la posguerra.¹⁸¹ Sin embargo, el primer episodio de producción de crudo en el territorio del país evocaba una época de humillación por parte del invasor japonés: el gobierno de Tokio, por medio de la administración títere de Manchukuo, ordenó la explotación de Fushun, primera provincia petrolera en China hacia 1940.¹⁸²

El hostigamiento de las fuerzas niponas llevó al general Chiang Kai-shek, unos meses después, a sumar esfuerzos técnicos con sus rivales comunistas, con el objetivo de desarrollar las capacidades nacionales y así iniciar la producción de crudo en el país;¹⁸³ los resultados fueron alentadores, especialmente en Yumen.¹⁸⁴ Después de la rendición de Japón, la experiencia extranjera en Fushun y el legado nacionalista de Yumen sentaron las bases para el que fue, probablemente, el logro más brillante de la industrialización maoísta: el campo petrolero de Daqing.

El eco de la crisis resonaba de nuevo en los cuarteles generales del Partido Comunista Chino hacia 1958: el rompimiento de la gran alianza entre Beijing y Moscú no sólo pulverizó los sueños de una gran patria socialista, sino que ponía en peligro la estabilidad del régimen que trastabillaba para consolidarse en China. La idea de autosuficiencia cobró relevancia para Mao Zedong cuando se esfumó la ayuda militar y económica de Moscú;¹⁸⁵ en vista de la prohibición estadounidense de exportar crudo a la República Popular, el retiro de 1390 consejeros técnicos soviéticos y la cancelación de 343 contratos de

¹⁸¹A manera de muestra, en un diario chino de la época de auge de Daqing se exclamaba con júbilo: “la clase trabajadora de China, con base en sus propios esfuerzos, ha desarrollado el primer campo petrolero del país; finalizó así su dependencia del petróleo extranjero, en una época en la cual el imperialismo y el imperialismo socialista querían estrangular a la joven república [Kim Woodard, *The International Energy Relations of China*, Stanford, Stanford University Press, 1984, p. 52]. Otros ejemplos del poder simbólico del petróleo en el nacionalismo chino son las odas a los trabajadores revolucionarios y los paisajes de Daqing como la Tierra Prometida Socialista, de Song Wengzhi [Peter Nolan, *China and the Global Business Revolution*, Basigstoke, Palgrave, 2001, pp.440-450; Mary Sheridan, “The Emulation of Heroes”, *China Quarterly*, num. 33 (enero a marzo de 1968), pp. 47-72; “China’s ‘iron man’: an undying legend”, *People’s Daily Online*, 17 de septiembre, 2009, disponible en línea en: <http://english.people.com.cn/90001/90776/90882/6760061.html>; Kwok-Sin Li, *A Glossary of Political Terms of the People’s Republic of China*, Hong Kong: The Chinese University of Hong Kong, 1995, p. 449].

¹⁸² Sun Kungtu, *The Economic Development of Manchuria in the First Half of the Twentieth Century*, Cambridge: Harvard East Asian Monographs, 1969, 66-81; Laura Hein, *Fueling Growth: The Energy Revolution and Economic Policy in Post-War Japan*, Cambridge, Council on East Asian Studies, Harvard University, 1990, pp. 47-52.

¹⁸³ Bian Morris, *The Making of the State Enterprise System in Modern China*, Cambridge: Harvard University Press, 2005, pp. 40-50; Toru Kubo, “China’s Economic Development and the International Order in Asia, 1930s-50s”, in Akita Shigeru, *The International Order of Asia in the 1930s and 1950s*, Farnham, England, Ashgate, 2010; Freyn Hubert, *China’s Progress in 1940*, Chungking: The China Information Committee, 1940, p. 20.

¹⁸⁴ Entre 1939 y 1945, 26 pozos petroleros en la región producían 52,830 toneladas de varios tipos de crudo [Tai-Wei Lim, *China’s Quest for Self-Reliance in Oil. The Story of Fushun, Yumen and Daqing*, Lewiston, The Edwin Mellen Press, 2008, pp. 58-60; H.C. Ling, *The Petroleum Industry of People’s Republic of China*, Stanford, California, the Hoover Institution Press, 1975, pp. 15-20].

¹⁸⁵El Tratado de Amistad, Alianza y Ayuda Mutua entre la Unión Soviética y China, del 14 de febrero de 1950, el acuerdo de ayuda económica de septiembre de 1954 y el préstamo de 1954 otorgaban maquinaria soviética para la perforación de pozos y bienes refinados, a cambio de materias primas chinas; se cree, asimismo, que las autoridades chinas supieron por primera vez de Daqing vía científicos rusos y rumanos [T. Wei-Lim, *op.cit.*, p.89; Francois Fetjő, *Chine-URSS: de l’alliance au conflit, 1950-1972*, Paris, Éditions du Seuil, 1973, pp. 10-47; Chen Cheng-siang, “China’s Petroleum Resources and Their Development”, Hong Kong: Geographical Research Center, Chinese University of Hong Kong, 1968, p. 7 en Leslie Chan, *The Taching oilfield: a Maoist model for economic development*, Canberra, Australian National University Press, 1974; A.A. Meyerhof, “Developments in Mainland China, 1949-1968”, *American Association of Petroleum Geologists Bulletin*, 54, num. 8(agosto de 1970), p. 1568].

producción y 257 acuerdos científicos fueron especialmente dolorosos para el liderazgo maoísta.¹⁸⁶ Con la posibilidad de una invasión soviética en el aire, los recuerdos de la guerra de Corea agudizaron la ansiedad del Partido; además, el campo petrolero de Yumen alcanzó el pico de su producción en 1960.¹⁸⁷

El resultado de este choque de fuerzas fue la decisión de lanzar una campaña militar para producir hidrocarburos en la helada estepa de la provincia de Heilongjiang: fue ésta la primera gran transformación de la industria energética nacional.¹⁸⁸ Aunque el Partido Comunista Chino carecía de una política energética comprehensiva (al igual que el resto de los gobiernos en el planeta), dos nociones moldeaban el enfoque general de Mao Zedong hacia el petróleo: 1) la industrialización acelerada mediante la propiedad socialista de los medios de producción y la economía centralmente planificada y 2) la independencia.¹⁸⁹ Los fines particulares eran detener las importaciones de hidrocarburos y llevar a China a la autosuficiencia energética; el medio no podía ser otro que la campaña militar al más puro estilo maoísta.¹⁹⁰ Con una inversión cercana a los 1,000 millones de yuanes y gracias al esfuerzo de 180,000 trabajadores, en pocos meses la producción de petróleo aumentó de 0.79 millones de toneladas métricas, a fines de 1960, a 4.40 millones en 1963. En el transcurso de un año y medio se duplicó la capacidad de refinación (hasta 2.5 millones).¹⁹¹ El éxito de la empresa comunista fue asombroso, pues China no sólo dejó de adquirir crudo del exterior, sino que para 1963 comenzó a ser un país exportador.¹⁹²

Más allá de los números, la organización política, las redes de autoridad y el diseño burocrático de los campos petroleros en el periodo maoísta delinean un modelo energético único, que habría de prevalecer hasta inicios de la década de los ochenta. Bajo la economía de mando y el centralismo democrático (principios esenciales del régimen comunista chino entre 1949 y 1978), el Ministerio de la Industria Petrolera planeaba y dirigía todas las aristas del sector energético en China.¹⁹³ Al igual que el

¹⁸⁶ Nai-Ruenn Cheng and Walter Galenson, *The Chinese Economy Under Communism*, Chicago, The Commercial Press/Y. W. Wong, 1969, p. 54; Ronald C. Keith, *Energy, Security and Economic Development in East Asia*, Nueva York, St Martin's Press, 1986, pp. 20-30.

¹⁸⁷ T. Wei-Lim, *op.cit.*, p. 102.

¹⁸⁸ H.C. Ling, *op.cit.*, p.52.

¹⁸⁹ Mao Zedong, *On the ten major relationships*, Beijing, Foreign Languages Press, 1977, pp. 1-32; Alan A. Brown and Egon Neuberger, "Basic Features of a Centrally Planned Economy" in Morris Bornstein (ed.) *Comparative Economic Systems: Models and Cases*, 6th ed. Richard D. Irwin, Inc., 1989, pp. 175-186.

¹⁹⁰ La piedra de toque de este movimiento masivo fue la creación, bajo el orden de Mao Zedong, de la Primera División Petrolera, a partir de la 57ª División del 19º Ejército de Liberación Popular.

¹⁹¹ A. Doak Barnett, *China's Economy in Global Perspective*, Washington, The Brookings Institution, 1981, 420-460.

¹⁹² T. Wei-Lim, *op.cit.*, pp.50-67.

¹⁹³ En diciembre de 1950, el Consejo de Estado promulgó las *Regulaciones de la Industria Minera en la República Popular China*, que especificaban la propiedad estatal de las riquezas del subsuelo.

resto de las actividades económicas en el país, se buscaba transformar al campo de Daqing en un ente autárquico, para lo cual, además de pozos, oleoductos y refinerías, se crearon empresas de servicios tecnológicos, ingeniería y construcción. A esta infraestructura se sumaron escuelas, hospitales, granjas y medios de transporte público;¹⁹⁴ el Estado debía garantizar subsidios considerables a la electricidad, el gas natural y los servicios hidráulicos, así como prestaciones sociales superiores al promedio nacional: la ciudad petrolera de Daqing, surgida en medio de la estepa del norte de China, evocaba el paradigma no sólo de la comuna socialista, sino de la potencia y vigor del pueblo chino.¹⁹⁵

La Oficina Administrativa del Campo Petrolero de Daqing, cuartel general de la industria energética en China, comandaba los destinos de más de 271,000 empleados a lo largo de 67 unidades de segundo rango (que equivalían a una comuna clásica).¹⁹⁶ Para este punto, podrá advertirse que la extracción y producción de petróleo representaba sólo una de las dimensiones de la economía socialista en Daqing; el peso financiero de los negocios secundarios (como ingeniería o la agricultura) habría de ser uno de los motivos principales de la reforma, dos décadas después.¹⁹⁷

A la muerte de Mao Zedong, después de la catástrofe política de la Gran Revolución Cultural, comenzó a tontas la apertura económica del país; la “facción del petróleo”, al mando de Hua Guofeng, buscaba fortalecer los instrumentos de planeación central y así devolver a la industria pesada la centralidad que había adquirido en los días de gloria de la Revolución.¹⁹⁸ Ante la necesidad de comprar maquinaria y tecnología en el exterior, el petróleo emergió como la fuente necesaria de divisas: la producción de crudo había pasado de 30.65 millones de toneladas en 1970 a 77.06 millones en 1975, lo

¹⁹⁴ Leslie Chan, *The Taching oilfield: a Maoist model for economic development*, Canberra: Australian National University Press, 1974, pp. 30-35; Bartke, *Oil in the People's Republic of China*, 76; Robert Crabbe, “Tight Veil of Secrecy over the Daqing Oilfield”, *South China Morning Post* (Hong Kong), 27 de octubre, 1971, p. 13.

¹⁹⁵ Quizá el aspecto más sugerente del éxito en Daqing es que su modelo se replicó a lo largo de todo el país, desde los desiertos de Xinjiang hasta las mesetas de Qinhai, como parte del lema de Mao “En la industria, hay que aprender de Daqing”; hacia 1964 el líder designaría al campo petrolero como el modelo de desarrollo industrial socialista [Greg Rohlf, “Dreams of Oil and Fertile Fields: The Rush to Qinghai in the 1950s”, *Modern China*, vol. 29, núm. 4, octubre de 2003, pp. 455-489; Jonathan Spence, *The Search for Modern China*, Nueva York y Londres, WW Norton and Company, 1999, p.563.

¹⁹⁶ El “danwei” era la unidad de trabajo básica bajo la economía socialista urbana (los puntos de trabajo, las brigadas y las comunas eran el equivalente en la China rural); entre sus características principales se destacaban el carácter vitalicio de la asignación de un trabajador al danwei, así como la provisión de servicios como escuelas, hospitales y transporte por medio de la unidad; para más de la forma de organización laboral en China, véase: Andrew G. Walder, “Organized Dependency and Cultures of Authority in Chinese Industry”, *The Journal of Asian Studies*, vol.43, núm.1, noviembre de 1983, pp.51-76; y Ching Kwan Lee, “From Organized Dependence to Disorganized Despotism: Changing Labour Regimes in Chinese Factories”, *The China Quarterly*, núm.157, marzo de 1999.

¹⁹⁷ El otro fue el fracaso de los administradores de Daqing y Shengli en fortalecer la proporción de producción sobre reservas.

¹⁹⁸ Jia He, “Back to Basics: what is oil?”, *China Petroleum*, January, 1999, 52-54; de acuerdo con Lieberthal, los oficiales a cargo del desarrollo petrolero en Daqing se conocieron como la “facción del petróleo” (*shiyou pai*); como los oficiales de la Comisión de Recursos Nacionales del gobierno nacionalista de Chiang Kai-shek, “tenían un cierto *esprit de corps*...” [Kenneth Lieberthal and Micheal Oksenberg, *Bureaucratic Politics and Chinese Energy Development*, Washington, Center for Chinese Studies, The University of Michigan, 1986, pp.60-71].

que representaba 20% de crecimiento anual en promedio. El embargo de los países árabes a Estados Unidos condujo al alza espectacular en los precios,¹⁹⁹ lo que hizo aún más atractiva la posibilidad de basar el crecimiento y la modernización de China en la exportación de hidrocarburos.

Después de la firma del Acuerdo Comercial de Largo Plazo con Japón de 1978 (el cual, curiosamente, evoca algunos términos de los tratados económicos que Beijing ha establecido con países de África en la segunda década del siglo XXI), el petróleo crudo escaló a la primera posición entre los bienes de exportación de China.²⁰⁰ En 1985, 36.24 millones de toneladas de petróleo representaban 29% del intercambio del país con el exterior.²⁰¹ La fragilidad de esta estrategia comercial se evidenció con el desplome de los precios mundiales en 1986.²⁰²

La caída estrepitosa en las divisas internacionales del país y la cancelación de un puñado de contratos de adquisiciones tecnológicas fueron sólo la primera manifestación de la crisis energética que azotó a la economía entre 1985 y 1988. La arista más preocupante del asunto era la brecha entre la producción de los campos petroleros internos (particularmente Daqing) y el consumo interno de petróleo crudo y refinado.²⁰³ Hacia finales de los setenta, los suministros para la agricultura, por ejemplo, cubrían únicamente la mitad de la demanda de diesel;²⁰⁴ la escasez de energéticos en la industria pesada, piedra de toque de la estrategia económica durante esos años, ocasionaron pérdidas en la producción equivalentes a 13.5% del total.²⁰⁵ El eco de la crisis era aún más acuciante para las refinerías locales y el sector petroquímico, que sólo en 1979 había perdido cerca de 820 millones de dólares.²⁰⁶

¹⁹⁹ De 2.70 dólares por barril en 1973 a 10.46 dólares en diciembre de 1974.

²⁰⁰ Richard E. Batsavage y John L. Davie, "China's International Trade and Finance", en Joint Economic Committee, *Chinese Economy Post Mao, Vol. I* (Washington, D.C., 1978), p.727; K. Woodard, *op.cit.*, p. 507.

²⁰¹ Algunos autores, como Kueh y Howe, argumentan que las exportaciones de minerales (principalmente petróleo) representaban 35% de la reducción en el déficit comercial de la economía china, categoría que se ubicaba sólo detrás de los bienes manufacturados y semi-manufacturados [Y.Y. Kueh y Christopher Howe, "China's International Trade: Policy and Organizational Change and Their Place in the Economic Readjustment", *The China Quarterly*, núm.100, diciembre de 1984, pp. 813-848.

²⁰² El precio del barril de petróleo crudo se redujo de 37 dólares en 1981 a 10 dólares en 1986, por lo que las ganancias que recibían las arcas estatales chinas cayeron de 6,712 millones de dólares en 1985 a 3,037 millones en 1986; en consecuencia la proporción del petróleo en la matriz exportadora de la República Popular, que en 1985 era de 29%, para 1987 llegaba sólo a 11.2%.

²⁰³ Larry Chuen-ho Chow, "The Changing Role of Oil in Chinese Exports, 1974-89", *The China Quarterly*, núm. 131, Special Issue: The Chinese Economy in the 1990s, septiembre de 1992, pp. 750-765.

²⁰⁴ *Loc.cit.*

²⁰⁵ Véase Banco Mundial, *China: Socialist Economic Development*, Anexo E: *The Energy Sector*, Washington D.C., 1983; Zhang Shuguang, "Two Keys to Industrial Development", *Beijing Review*, 31 de enero de 1983, pp. 16-20;

²⁰⁶ Además, hacia fines de la década de los setenta, había una escasez de suministros para satisfacer la demanda, por 10 millones de toneladas; la situación se deterioró en los ochenta [Bernd Knoll, "China Oil: Looking Downstream", in *China Energy Report 1985*, Hong Kong, American Chamber of Commerce, 1985, pp. 20-23.

La descentralización burocrática y el florecimiento económico de provincias que, como Guangdong, carecían de recursos energéticos, resultó en el crecimiento de las importaciones—aunque cabe aclarar que China compra petróleo del exterior desde 1980, cuando se esfumó el sueño de la autosuficiencia.²⁰⁷ La tendencia en el largo plazo señalaba a un alza descomunal en el consumo de petróleo, cuya proporción en la matriz energética china escaló de 14.67% en 1970 a 23% en 1976. Frente a una reducción sustancial en la producción interna, el resultado natural fue el crecimiento exponencial en las compras de crudo del exterior; la economía china cruzó el umbral hacia 1993, cuando se convirtió en importadora neta de hidrocarburos.²⁰⁸ Como rayo en cielo despejado, la noticia sacudió los cimientos del recién inaugurado tercer liderazgo comunista, al mando de Jiang Zemin.²⁰⁹

Sin embargo, la visión aterradora del país como importador neto de crudo fue sólo uno de los elementos que motivó la reforma en el sector. Más de veinte años de la Política de Puertas Abiertas, descentralización administrativa y fiscal, apertura comercial y privatización de buena parte de las empresas estatales habían transformado todas las aristas de la industria y burocracia energéticas en China: carbón, electricidad, y petróleo. En conjunto, el agotamiento del modelo petrolero (que ya se discutió) y la pérdida de control del gobierno central sobre el resto de la economía de los energéticos promovieron el cambio.

Antes de continuar con el análisis, conviene hacer explícito un supuesto sobre la composición de la demanda: es la industria el consumidor más voraz de energía en China (cerca de 70%), mientras que el consumo residencial llega sólo a 10% y el transporte a 7%, a diferencia de las economías industrializadas.²¹⁰ ¿Cómo se satisface este patrón de consumo?

El carbón ha sido desde hace décadas el energético más importante para China; incluso en 2012, representa 67.3% del total. Más aún, fue el combustible que presenció las tasas más elevadas de

²⁰⁷ L. Chuen ho-Chow, *op.cit.* pp. 34-37.

²⁰⁸ Agencia Internacional de Energía, “Oil and Gas Security: Emergency Response of IEA Countries. People’s Republic of China, 2012”, París, 2012, disponible en línea en la dirección URL: <http://goo.gl/KmeaP>.

²⁰⁹ Puede argumentarse que éste fue el momento en que la política energética surgió como un sector separado de la política industrial en Beijing [Daniel H. Rosen, “China Energy: A Guide for the Perplexed”, *China Balance Sheet*, Center for Strategic and International Studies and the Peterson Institute for International Economics, mayo de 2007, pp. 17-19; Lieberthal y Oksenberg, *op.cit.*, pp. 60-71].

²¹⁰ Sin embargo, esta situación parece estar cambiando: los hogares chinos, especialmente en las provincias costeras, alcanzan niveles de ingresos que permiten adquirir automóviles y bienes electrodomésticos; véase United States Energy Information Administration, “China Analysis Brief”, 4 de septiembre de 2012; disponible en línea en: <http://www.eia.gov/countries/analysisbriefs/China/china.pdf>; Nan Zhou, Michael A. McNeil, David Fridley, Jiang Lin y Mark Levine, “Energy Use in China: Sectoral Trends and Future Outlook”, Lawrence Berkeley National Laboratory, Environmental Energy Technologies Division, enero de 2007, pp. 17-18.

crecimiento, y no el crudo (12% anual entre 2001 y 2007 frente a 9% del crudo).²¹¹ La pérdida de capacidad regulatoria (en los ámbitos industrial, operativo y ambiental) del gobierno propició la proliferación de pequeños productores y contrabandistas;²¹² además, la distribución desigual de los recursos carboníferos chinos²¹³ ha dificultado aún más la regulación.

La política gubernamental de fijación de precios sólo ha complicado el panorama, pues una parte sustancial de todo el carbón en China se vende y compra en mercados liberalizados (a diferencia de lo que ocurre con el petróleo). El ritmo de producción difícilmente ha seguido el paso al aumento colosal en la demanda (de 1,239 millones en 2000 a 3,474 millones en 2009), por lo que han proliferado episodios de escasez, particularmente en las provincias económicamente dinámicas, pero energéticamente pobres de la costa; el carbón ha adquirido progresivamente un cariz especialmente atractivo como negocio.²¹⁴

El resultado ha sido un sector económico fragmentado, en donde incluso la corporación carbonífera más grande del mundo, la estatal *Shenhua*, controla únicamente 15% del mercado chino.²¹⁵ El resto se debate entre minas estatales estratégicas (tradicionalmente los actores dominantes), minas administradas por empresas municipales (ineficientes, inseguras y altamente contaminantes) y minas de los gobiernos locales—que disputan al gobierno central los derechos de regulación.²¹⁶

La transformación de la economía china en importadora neta de carbón fue un golpe de fuerza tan trepidante como el del petróleo en 1993. El peso avasallador de este energético, la amplitud geográfica de las reservas y la relativa facilidad de su explotación (los costos fijos de entrada no son infranqueables para los productores pequeños, como en la industria petrolera) han pulverizado aún más al sector, el cual,

²¹¹ D. Rosen, *op.cit.*, p.49; de acuerdo con las estadísticas del Ministerio de Tierras y Recursos Naturales de China, 89% de los recursos de carbón del país se localiza en doce provincias del centro y occidente: Shanxi, Shaanxi, Mongolia Interior, Ningxia, Gansu, Qinhai, Xinjiang, Sichuan, Chongqing, Guizhou, Yunnan y Tibet (es decir, ninguna de las provincias costeras); véase: Jianjun Tu, “Industrial Organization of the Chinese Coal Industry”, *Working Paper 103*, Stanford University, Freeman Spogli Institute for International Studies, Program on Energy and Sustainable Development, mayo de 2011, p.7.

²¹² Edward Cunningham, “China’s Energy Governance: Perception and Reality”, *The Audit of Conventional Wisdom*, Massachusetts Institute of Technology, MIT Center for International Studies, marzo de 2007, pp.2-3.

²¹³ Los más cuantiosos del planeta, de acuerdo con la Administración de Energía de EE.UU., la producción carbonífera de China es la más sobresaliente del mundo (3,522 millones de toneladas cortas en 2011); le siguen Estados Unidos (1,085 millones), India (622 millones), Indonesia (370 millones) y Australia (463 millones). En todos los ámbitos, desde la industria hasta la electricidad, es el energético más importante.

²¹⁴ Esto ha alimentado la codicia de contrabandistas y mineros ilegales, que operan frecuentemente a la luz del conocimiento gubernamental; de acuerdo con el Anuario Estadístico de Energía de China, hay un desfase entre los números de producción nacional y el total de todas las provincias, sumadas individualmente: el mercado negro representa 18% del total de la producción.

²¹⁵ *Shenhua Group* produjo 203 millones de toneladas en 2011; le siguieron *China National*, con 101 millones, *Datong Coal* con 62 y otros productores con cerca de 2,014 millones [D. Rosen, *op.cit.* p.24; véase también Yang *et al*, *op.cit.*, y Phillip Andrews-Speed, “Energy Policy and Regulation in the People’s Republic of China”, *International Energy and Resources Law and Policy Series 19*. The Hague: Kluwer Law International, 2006].

²¹⁶ Edward. Cunningham, *op.cit.*, pp.1-3.

si bien no se encontraba en crisis hacia 1990—cuando menos no en el grado del petrolero—, sí presentaba un reto formidable para el liderazgo político comunista, que se sumó el desafío del petróleo.²¹⁷

Como se verá en el apartado siguiente, la función inicial y prioritaria de las empresas estatales energéticas no se relacionaba con un dictado geopolítico de Beijing, sino con el interés de fortalecer el entramado institucional central frente a los señores locales, cada vez más poderosos, y racionalizar la estructura industrial para hacerla más eficiente. La amenaza no era exclusivamente de seguridad energética, sino también de supremacía del Estado en un sector estratégico.²¹⁸ La dinámica de la electricidad en China ha desafiado de modo similar al gobierno central.²¹⁹

IV.

LA REFORMA ENERGÉTICA EN CHINA COMO COROLARIO DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL

El declive en la producción de petróleo, la escasez de electricidad en las provincias más pujantes, la proliferación del contrabando de carbón, el fortalecimiento de los actores locales frente al gobierno central y la parálisis de las viejas unidades administrativas encargadas de la industria reflejaban el agotamiento del modelo energético maoísta: hacia comienzos de la década de los ochenta era evidente una crisis general en la gobernanza energética china. La respuesta del Zhonanghai se ajustó naturalmente a la política industrial dominante: la corporativización de los activos estatales y la construcción de grandes empresas que pudieran producir de manera más eficiente, adquirir tecnología y construir economías de escala y competir globalmente. La secuela de esta estrategia ha sido la movilización y concentración masiva de recursos empresariales en coincidencia con una reducción espectacular en la capacidad regulatoria estatal, por lo que a inicios del siglo XXI, la política energética en China surge de proyectos empresariales y no de leyes estatales; antes de analizar el patrón de expansión internacional de las *trés hermanas* conviene estudiar su grado de autonomía con respecto a la burocracia energética en Beijing.

²¹⁷ De acuerdo con Zhang Zhigang, subsecretario de la extinta Comisión de Comercio y Desarrollo Económico la necesidad de aumentar la producción de carbón fue uno de los seis puntos esenciales de la estrategia energética para el siglo XXI, que se discutirá más adelante [Bo Kong, *China's International Petroleum Policy*, Santa Barbara, California, ABC-CLIO, 2010, pp.50-60].

²¹⁸ Erica S. Downs, "China's 'New' Energy Administration", Commentary, The Brookings Institution, noviembre-diciembre de 2008, disponible en línea en el sitio: <http://goo.gl/BzW7h>.

²¹⁹ E. Cunningham, *op.cit.*, pp.1-3; "Nanjing Addresses Power Shortages", *China Daily*, 17 de febrero de 2005, disponible en línea en: <http://goo.gl/B7rvΔ>; "Heat Wave Causes Power Shortage in Guangzhou", *People's Daily Online*, versión en inglés, 16 de julio de 2006, disponible en línea en: <http://goo.gl/VTQXU>; "Guangzhou Faces Severe Power Shortages", *Xinhua News Agency*, 18 de febrero de 2008, disponible en línea en: <http://goo.gl/rhmb8>; Chris Hogg, "Shanghai To Ration Electricity Due to Power Shortage", *BBC News*, Shanghai, 20 de junio de 2011, disponible en línea en: <http://goo.gl/7JtN1>; "China Cities Face Power Shortages", *Xinhua News Agency*, 6 de mayo de 2011.

La globalización de las petroleras chinas se inscribe no sólo en el cúmulo de respuestas a la crisis más aguda en el sector desde la fundación de la República Popular, sino también en el intento deliberado de promover la inversión de agentes chinos en el exterior, mediante el fortalecimiento de empresas transnacionales que tuvieran su origen en el país. Esta política industrial, quizá el ejemplo más acabado y exitoso de *capitalismo de Estado*, fue la piedra de toque en la reforma de la función económica del gobierno desde los años ochenta. En otras palabras, en el surgimiento de corporaciones capaces de competir en el mercado internacional de los hidrocarburos y paliar los efectos más nocivos de la crisis del sector en China (un capítulo brillante en la política de construcción de *campeones nacionales*) se entrelazaron dos tendencias: 1) la transformación de las empresas estatales y 2) la política de expansión internacional.

El denominador común en la organización administrativa en la triada energética china (carbón, petróleo y electricidad) era, a principios de los noventa, el dominio absoluto de Empresas Propiedad del Estado (*state-owned Enterprise*), que precisamente en esos años se habían vuelto prioritarias para la reforma, después de que en la década anterior los esfuerzos de modernización se habían concentrado en el sector agrícola.²²⁰ Hacia 1980, este tipo de firmas representaba 77.63% de la producción industrial de China; sin embargo, una proporción muy elevada de ellas acarrea pérdidas financieras para el gobierno, por lo que se habían convertido en una carga. La implementación de medidas de eficiencia ha sido complicada.

Fue la impronta del zar económico chino, Zhu Rongji, la que, a partir del Plan de Reforma de Tres Años en 1998, habría de transformar la apariencia y dinámica del Estado como agente empresarial. La reforma de las empresas estatales era el fulcro del programa radical del primer ministro, que incluía además la privatización de la vivienda pública, la creación de espacios para el sector privado y la reducción de la burocracia;²²¹ los elementos principales de la estrategia hacia mediados de la década puede

²²⁰ En teoría, el sector estatal de la economía china se compone de: 1) empresas que son completamente propiedad del Estado, que ejerce sus derechos por medio de la Comisión de Administración y Supervisión de los Activos Estatales (SASAC, por sus siglas en inglés) del Consejo de Estado y los SASAC locales; 2) empresas estatales que son propiedad de otras compañías gubernamentales; 3) firmas cuyo control indirecto yace en una subsidiaria estatal. Las de dimensiones y capitales más sobresalientes son las empresas estatales bajo el control del SASAC del Consejo de Estado (alrededor de 120 corporaciones matriz y 10,000 subsidiarias); véase Organización Mundial de Comercio, *Trade Policy Review, Report by China*, 26 de abril de 2010, pp. 14-19; Andrew Szamoszegi y Cole Kyle, "An Analysis of State-owned Enterprises and State Capitalism in China", U.S. and China Economic and Security Review Commission, Washington D.C., 26 de octubre de 2011; para un análisis sucinto del proceso de reforma económica, con énfasis especial en el sector urbano, una obra de referencia es Anthony Saich, *Governance and Politics of China*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 2011, pp. 262-296.

²²¹ David Zweig, "China's Stalled Fifth Wave: Zhu Rongji's Reform Package of 1998-2000", *Asian Survey*, vol.41, núm.2, marzo-abril de 2001, pp.230-247.

resumirse en el lema “aprovechar a los grandes y dejar ir a los pequeños” (*zhuada fangxiao*):²²² el sesgo hacia las grandes corporaciones comenzaba a evidenciarse, como lo enunció el presidente Jiang Zemin en el 15º Congreso del Partido Comunista Chino en 1997.²²³

El término clave en la reforma de las firmas gubernamentales no es *privatización*, sino *corporativización*,²²⁴ cuando menos en los sectores económicos que se denominarían *estratégicos*.²²⁵ El objetivo era doble: deshacerse de las empresas menos eficientes y reforzar el control en las de dimensiones mayores. Desde el Noveno Plan Quinquenal (1996-2000) se buscaba “la reestructuración extensiva de la economía, mediante el establecimiento de estructuras corporativas a partir de las empresas estatales”. En el Décimo Plan Quinquenal (2001-2006) se reconocían los efectos de la reestructuración corporativa a lo largo de muchas industrias en el mundo, así como la impronta de las tecnologías de la información, por lo que se aceleraba el paso en la corporativización en los pilares estratégicos.²²⁶

El punto nodal en esta reforma fue la adopción, en 1994, del sistema de empresa moderna, que se divide en tres puntos: 1) énfasis en la definición de los derechos de propiedad y responsabilidades empresariales, 2) separación entre burocracia gubernamental y mandos administrativos, y 3) “administración científica”. Como una receta en la conducción y supervisión eficientes de las firmas estatales, se pretendía también diseñar incentivos de mercado y separar definitivamente las funciones del gobierno comunista como propietario y supervisor de las empresas—en otras palabras, se intentaba crear un sistema medianamente funcional de agente (las corporaciones) y principal (el Estado).²²⁷

²²² Leong Liew, “The Impact of the Asian Financial Crisis on China: The Macroeconomy and State-Owned Enterprise Reform”, *Management International Review*, vol.39, núm.4, 1999, pp.85-109.

²²³ Barry Naughton, *The Chinese Economy: Transitions and Growth*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press, 2007, pp. 290-305; U.S. and China Economic and Security Review Commission, *op.cit.*; en medio de la vorágine de fusiones y adquisiciones en el sector público de la economía china, el número de empresas estatales en total se redujo de 262,000 en 1997 a 174,000 en 2001[“We Are the Champions: China's state-owned enterprises want to make their mark on the world stage. They will struggle”, *The Economist, Special Report: Business in China*, 18 de marzo de 2004, disponible en línea en: <http://goo.gl/o6NrS>].

²²⁴ En pocas palabras, el objetivo central de la estrategia de corporativización es separar a los propietarios de la compañía (el gobierno central chino, por medio de la Comisión de Administración y Supervisión de los Activos propiedad del Estado) de su administración, de modo que pueda operar sobre una base comercial [U.S. and China Economic and Security Review Commission, *op.cit.*, pp.45-50].

²²⁵ No deben confundirse con los sectores estratégicos para la economía de China que se delinearon en el 12º Plan Quinquenal: 1) automóviles de combustibles alternativos, 2) biotecnología, 3) tecnologías de ahorro de energía, 4) energías alternativas, 5) ciencia de materiales avanzados, 6) tecnologías de la información y 7) equipo industrial de alta tecnología [Joseph Casey y Katherine Koleski, *Background: China's 12th Five Year Plan*, U.S. China Economic and Security Commission Review, 24 de junio de 2011, disponible en línea en: <http://goo.gl/25D3x>].

²²⁶ Li Peng, primer ministro del Consejo de Estado, “Report on the Outline of the Tenth Five-Year Plan for National Economic and Social Development”, entregado en la Cuarta Sesión del Octavo Congreso Nacional del Pueblo, el 5 de marzo de 1996, disponible en: <http://goo.gl/kGSpZ>; Zhu Rongji, primer ministro del Consejo de Estado, “Report on the Outline of the Tenth Five-Year Plan for National Economic and Social Development”, presentado en la Cuarta Sesión del Noveno Congreso Nacional del Pueblo el 5 de marzo de 2001, documento oficial del gobierno chino, disponible en línea en: <http://goo.gl/bpVXr>.

²²⁷ C.M. Jensen y W.H. Meckling, “Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Cost and Ownership Structure”, *Journal of Financial Economics*, vol.3, núm.4, 1976, pp.305-360; B. Holmström, “Managerial Incentive Problems: A Dynamic Perspective”, *Review of Economic Studies*,

El camino fue difícil, y el proceso avanzó hacia fines de la década con la que probablemente es la decisión más controvertida en la reforma: la creación de acciones mercantiles y su venta en el mercado internacional de valores.²²⁸ Esta privatización, parcial y controlada, se relacionó con el interés de contar con más canales de financiamiento para proyectos de inversión y reducir la dependencia de las empresas estatales de los dineros públicos; la consecuencia no buscada fue el fortalecimiento de la autonomía en un buen número de ellas, pues dependían cada vez menos del presupuesto estatal.²²⁹

Resulta importante señalar que este esfuerzo descomunal por transformar la agencia del Estado se redujo a un puñado específico de actividades económicas; en 2006 se formalizó esta noción, mediante la publicación de la “Opinión Guiada sobre la Promoción del Ajuste del Capital Estatal y la Reorganización de las Empresas Públicas”.²³⁰ El peso del Estado se ha fortalecido en los sectores estratégicos, y el resultado de la política de corporativización ha sido el surgimiento de gigantes como *CNPC, Shenhua Group, State Grid Corporation of China, Ocean Shipping Group Company y China Mobile*.²³¹

V.

LA FORMACIÓN DE “CAMPEONES NACIONALES” POR DESIGNIO POLÍTICO

Fue éste el primer ángulo de la estrategia de creación de *campeones nacionales*: no sólo se buscaba fomentar empresas de mayores dimensiones (que pudieran aprovechar economías de escala), sino incentivar sistemas de gerencia más eficientes y formas alternativas de financiamiento. El segundo acto se relacionó

vol.66, núm.1, 1999, pp.169-182; Peter Hartley y Kenneth B. Medlock III, “A Model of the Operation and Development of A National Oil Company”, The James A. Baker III Institute for Public Policy”, Rice University, marzo de 2007, p.3.

²²⁸ Hacia 2012, después de más de una década de privatización parcial, las 10 compañías chinas mejor ubicadas en la escala mundial de empresas de *Forbes* (*PetroChina, China Construction Bank, Agricultural Bank of China, Bank of China, Sinopec, China Mobile, Shenhua, CNOOC*) y de *Fortune* (*Sinopec, PetroChina, State Grid, Industrial and Commercial Bank of China, China Mobile, China Railway Group, China Communications Construction, Baosteel, CITIC y China Communications*) eran estatales y se habían listado públicamente hacia finales de la década de los noventa [“The World’s Biggest Public Companies, *Forbes*, abril de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://goo.gl/eR5yx>; “Global 500”, *Fortune Magazine*, 2012, disponible en línea en: <http://goo.gl/QAFSz>].

²²⁹ Erica Downs, “Who’s Afraid of Chinese Oil Companies?”, en Jonathan Elkind y Carlos Pascual, *op.cit.*, pp.73-102; Kun-chin Lin, “Macroeconomic Disequilibria and Enterprise Reform: Restructuring the Chinese Oil and Petrochemical Industries in the 1990s”, *The China Journal*, núm.60, julio de 2008, pp.49-79.

²³⁰ La defensa, la electricidad, la producción de petróleo, la petroquímica, las telecomunicaciones, la aeronáutica civil, el carbón y las navieras forman el núcleo de industrias estratégicas, mientras que el equipo tecnológico, el hierro, el acero y la metalurgia son actividades “pilares” [J. Casey y K. Koleski, *op.cit.*].

²³¹ Que además son las empresas con la mayor proporción de actividades transnacionales con respecto al total de actividad en China, por lo que puede notarse un vínculo intrínseco entre corporativización e internacionalización; en cuanto a volumen de activos en el exterior, las más sobresalientes son *CITIC, China Ocean Shipping Group, CNPC-PetroChina, Jardine Matheson, New World Development, China Resources Enterprises, China Merchants Holding International, China State Construction Engineering Corporation* (todas estatales, con excepción de *Jardine Matheson*). Sin embargo, las más dependientes del exterior en cuanto a operaciones, activos y empleados no son empresas estatales, sino privadas; de acuerdo con el Índice de Transnacionalización de la UNCTAD son *Road King Infrastructure Limited* (90.4), *Guangdong Investment Limited* (95.1), *Shougang Concord International*—parte de *Shougang Group*, es una de las dos estatales en esta categoría—(89.1), *Li and Fung Limited* (90.3), *China Merchants Holding International* (también estatal 96.8) y *First Pacific Company Limited*; los números para *CNPC* y *CNOOC* son 2.7 y 9.4, muy limitados en comparación con las empresas líderes globales [“The Top 100 non-Financial TNCs from Developing and Transition Economies, Ranked by Foreign Assets”, *Largest Transnational Corporations*, UNCTAD, julio de 2007, <http://goo.gl/Lyfkj>].

con lanzar a las corporaciones a competir en los mercados mundiales: la política de internacionalización. La historia de *CNPC* y *Sinopec* como empresas globales se replica en los ámbitos de la tecnología o los automóviles; para muestra, basta recordar la adquisición de *IBM* por *Lenovo* y la compra de *Volvo* por una firma china.²³² A partir de 1999, sólo unos meses después de la reestructuración industrial, la inversión en el exterior de los entes reformados aumentó exponencialmente en cada uno de los sectores estratégicos.²³³

Hay que advertir, no obstante, que el origen de la política de internacionalización de las empresas estatales coincide prácticamente con la intentona de corporativizarlas, durante la 5ª sesión plenaria del 15º Comité Central del Partido Comunista Chino en 2000; sería la entrada de la República Popular China a la Organización Mundial de Comercio el catalizador de esta “huida hacia adelante”.²³⁴ En vista de la competencia de las trasnacionales, que ahora adquirirían un pie en China, de la burocracia de Beijing surgió un consenso frágil acerca de las bondades que la globalización llevaría a sus recién creadas empresas comerciales estatales: fue éste el nacimiento formal de los campeones nacionales chinos.²³⁵ La estrategia de adquisiciones por el mundo, que las “tres hermanas” petroleras del país iniciaron a partir de los noventa, difícilmente puede entenderse sin la referencia a los efectos de la corporativización.

Políticamente, el liderazgo de Zhongnanhai, mediante esta decisión, reconoció el peso de la dinámica internacional en las perspectivas internas de éxito económico. Por primera vez desde el inicio de las Puertas Abiertas en 1978, se tomaba conciencia del entrelazamiento de la estrategia de reforma china y la transformación revolucionaria de la economía política internacional y los mercados mundiales; la del

²³² “Chinese Firm Buys IBM PC Business”, *BBC News*, 8 de diciembre de 2008, disponible en línea en: <http://goo.gl/ojrg>; Keith Bradsher, “Ford Agrees to Sell Volvo to a Fast-Rising-Chinese Company”, *The New York Times*, 28 de marzo de 2010.

²³³ Como se mencionó anteriormente, las estatales ocupan las primeras posiciones entre las empresas trasnacionales de la República Popular China por el volumen de sus inversiones en el exterior; sin embargo, cabe señalar que este listado no corresponde con el de las corporaciones más poderosas y ricas del país, por lo que puede inferirse que las firmas chinas más valiosas tienen el centro de sus operaciones en el territorio del país, y no en ultramar.

²³⁴ Asimismo, también los efectos de la crisis asiática de 1997 condujeron a la primera política coherente de promoción de inversión china en el exterior, después de que en 1993 se restringiera la salida de capitales [Chih Shian Liou, “Bureaucratic Politics and Overseas Investment by Chinese State-Owned Oil Companies: Illusory Champions”, *Asian Survey*, vol.49, núm.4, julio-agosto de 2009, pp. 670-690; Yongjin Zhang, *China's Emerging Global Businesses: Political Economy and Institutional Investigations*, Nueva York, Palgrave Macmillan 2003; Dali L. Yang, *Remaking the Chinese Leviathan: Market Transition and the Politics of Governance in China*, Stanford, University Press, 2004; Edward D. Steinfeld, *Forging Reform in China*, Nueva York, Cambridge University Press, 1998; Shahid Yusuf, Kaoru Nabeshima, *Under New Ownership: Privatizing China's State Owned Enterprises*, Stanford University Press, 2006].

²³⁵ Sin embargo, desde la década de los cincuenta comenzaron algunos intentos tibios por expandir la presencia de corporaciones estatales chinas en el extranjero, con objetivos esencialmente políticos [J. Hemmerling, “For China, It's Mergers and Ambition”, *Business Week*, septiembre de 2006; M. Peng y A. Dellios, “What Determines the Scope of the Firm Over Time and Around the World? An Asia-Pacific Perspective”, *Asian Pacific Journal of Management*, vol.23, núm.4, 2006; P. Nolan y J. Zhang, “The Challenge of Globalization for Large Chinese Firms”, *World Development*, vol.30, núm.12, 2002, pp.2089-2107; H.I. Wu y C.H. Chen, “An Assessment of Outward Foreign Direct Investment from China's Transition Economy”, *Europe-Asia Studies*, vol.53, núm.8, pp.1235-1254; R. Smyth, “Recent Developments in the Institutional Reform of State-Owned Enterprises in Mainland China”, *Issues and Studies*, vol.34, núm.8, pp. 102-131. Yongjin Zhang, *China's Emerging Global Businesses: Political Economy and Institutional Investigations*, New York: Palgrave, 2003. y Xiaohua Yang, “Growth of Made-in-China Multinationals: An Institutional and Historical Perspective”, en Ilan Alon (ed.), *Globalization of Chinese Enterprises*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 2008, pp.63-67].

petróleo, aunque profunda, no fue única.²³⁶ Implícitamente se admitía que más de treinta años de parálisis habían conducido a la ineficiencia absoluta de las empresas chinas con respecto a los líderes mundiales en cada sector, particularmente en investigación y desarrollo; la entrada a la OMC fue, consecuentemente, una llamada de atención severa a líderes y administradores.²³⁷ En adelante, el Estado habría de desempeñar una función crucial en promover la inversión directa de las empresas gubernamentales de sectores estratégicos en el exterior.²³⁸

¿Cómo impulsaría la competitividad de las corporaciones estatales la compra de activos en ultramar? Para autores como Kuemmerie y Wesson, la inversión directa en el exterior es un medio para desarrollar ventajas empresariales específicas.²³⁹ De acuerdo con Ping Deng, la propensión a adquirir activos en el exterior aumenta conforme se deteriora o vulnera la posición estratégica de las empresas;²⁴⁰ sin embargo, para que esta estrategia sea exitosa, en el argumento del autor, la firma debe tener capacidad suficiente para desplegar bienes financieros y administrativos y, a la vez, absorber las innovaciones tecnológicas, científicas y recursos (materias primas, por ejemplo).²⁴¹ Además, la internacionalización facilita el desarrollo de economías de escala, la búsqueda de ventajas comparativas y la mejora en el control de elementos clave en la producción.²⁴² El ímpetu internacionalista se relaciona con el entorno externo, cada vez más complejo, en el cual se desenvuelven las empresas. Como se verá en su momento,

²³⁶ Edward Steinfeld, *Playing Our Game: Why China's Rise Doesn't Threaten the West*, New York, Oxford UP, 2010.

²³⁷ Por lo que podría argumentarse que con la globalización de la economía china a finales de la década de los 1990, especialmente con las negociaciones para ingresar a la Organización Mundial de Comercio, también se globalizaron sus empresas [Jin Zhanming, "Corporate Strategies of Chinese Multinationals", en Jean-Paul Larcon, *Chinese Multinationals*, Londres, World Scientific, pp.1-5; Li Zhaoxi, "China's Go-Global Policy", en J.P. Larco, *op.cit.*, pp.31-48].

²³⁸ La impronta del Estado desarrollista ha sido también muy visible en otros casos del Este de Asia, especialmente Japón, Corea del Sur y Taiwán, países que persiguieron una política de creación de campeones nacionales a partir de los años setenta; la necesidad de asegurar materias primas no es la única explicación, pues también ha sido importante buscar una salida hacia mercados foráneos para los productos chinos y, sobre todo, acceder a tecnología de punta [Mark Yaolin Wang, "The Motivations behind China's Government-Initiated Industrial Investments Overseas", *Pacific Affairs*, vol.75, núm.2, verano de 2002, pp.187-206].

²³⁹ W. Kuemmerie, "The Drivers of Foreign Direct Investment into Research and Development: An Empirical Investigation", *Journal of International Business Studies*, vol.30, núm1, pp.1-24; T. Wesson, "A Model of Asset-Seeking Foreign Direct Investment Driven by Demand Conditions", *Canadian Journal of Administrative Sciences*, vol.16, núm.1, pp.1-10.

²⁴⁰ Como ocurrió en el caso de las "tres hermanas chinas" [B. Barney, "Firm Resources and Sustained Competitive Advantages", *Journal of Management* 17, 1991, pp. 99-120; N. Foss, *Resources, Firms and Strategies*, Nueva York, Oxford University Press, 1997; y Ping Deng, "Resources, Capability, and Outbound FDI from Chinese Companies", en Ilan Alon, *op.cit.*, pp.17-29].

²⁴¹ *Loc.cit.*

²⁴² "En la era de la globalización, la internacionalización se ha convertido en una forma de crecimiento corporativo; para las multinacionales de los mercados emergentes, la cuestión no es si globalizarse o no, sino cómo crear o aumentar las ventajas comparativas mediante la transnacionalización [y convertirse así en empresas líderes y competitivas"; véase Kang Rongping (Academia China de Ciencias Sociales, "The Internationalization Process of Chinese Multinationals", en J.P. Larcon, *op.cit.*, pp. 87-95.

la inversión global de las compañías provee de excedentes en reservas de petróleo, mercados de consumo y formas de transporte, lo que las prepara para épocas de dificultades políticas o financieras.²⁴³

Es ésta la razón fundamental que explica el primer momento de internacionalización de las compañías petroleras chinas: representaba un catalizador en la búsqueda de competitividad a escala global, necesaria para la supervivencia corporativa.²⁴⁴ El camino ha sido largo y tortuoso, pues, en palabras de un ejecutivo chino, “el enfrentamiento entre los gigantes mundiales y las empresas nacionales es como una pelea entre un peso mosca y un peso pesado”.²⁴⁵ No obstante, para 2006, sólo 5 años después del pronunciamiento oficial de la política de “ir hacia afuera”, se llevaron a cabo 223 adquisiciones de firmas extranjeras por estatales chinas, por un valor de 18,000 millones de dólares; el monto acumulado ascendía a 30,000 millones, tan sólo por parte de las doce transnacionales chinas más grandes.²⁴⁶

Aunque desde agosto de 1979 surgieron los primeros intentos tibios por promover la inversión china en el exterior, fue hasta 2004 cuando los resultados fueron contundentes;²⁴⁷ a partir de entonces se puede percibir una expansión acelerada de estos flujos, que han transformado la faz de las empresas estatales en aspectos como el capital humano, los estilos gerenciales y el entendimiento de los mercados globales. En el caso específico de la industria petrolera, el predicamento de convertirse en entes competitivos ante un entorno progresivamente hostil, es decir una decisión económica y empresarial, desencadenó el proceso de adquisición de activos en ultramar; la crisis interna llevó a la reconversión parcial de las prioridades corporativas y catapultó a la cima de la agenda la necesidad de competir globalmente, en un entorno institucional especialmente permisivo para ello.²⁴⁸

Como argumenta Bo Kong, a manera de respuesta al declive en la producción energética (a la que pueden añadirse la crisis de gobernanza en la industria carbonífera y la escasez de electricidad), fueron

²⁴³ Es esta búsqueda de equilibrio económico una de las características más sobresalientes en la industria del petróleo desde sus inicios [Daniel Yergin, *The Prize: the Epic Quest for Oil, Money and Power*, Nueva York, Simon & Schuster, 1991, pp.88].

²⁴⁴ Este cálculo no fue exclusivo de la industria petrolera; en entrevistas con académicos chinos, ejecutivos de *Haier Group*, fabricante de electrónicos, argumentaron que “la mejor estrategia defensiva sería tener presencia en los mercados de nuestros competidores”. Los líderes de *TCL* respondieron que su meta principal era crear “una corporación de clase mundial, que pudiera ser el siguiente *Sony* o *Samsung*.” [Li Sun, Mike Peng y Weiqiang Tan, “Competing on Scale and Scope? Lessons from Chinese Firms’ Internationalization, en Ilan Alon, *op.cit.*, pp.77-87].

²⁴⁵ K. Rongping, *op.cit.*, p.89.

²⁴⁶ Y. Xiaohua, *op.cit.*, pp.60-68.

²⁴⁷ El 14 de enero de 1982 Hu Yaobang fortaleció la política de internacionalización, cuando declaró que “para alcanzar la modernización, China debe utilizar dos tipos de recursos y abrir dos tipos de mercados (el interno y el extranjero).

²⁴⁸ L. Zhaoxi, *op.cit.*, pp.38-40.

los actores corporativos los que comenzaron a presionar a los burócratas: el gobierno central de Beijing no fue la mente maestra detrás de la internacionalización de *CNPC* y *CNOOC*.

En lenguaje de políticas públicas, el agotamiento gradual del modelo energético maoísta, tanto en petróleo como en carbón y electricidad, fue la variable explicativa principal en la reforma del sector; el marco general de transformación del país, la necesidad de replantear los términos del Estado como agente económico y la entrada de la República Popular China a la Organización Mundial de Comercio contribuyen a comprender los elementos principales de la respuesta que se orquestó en la burocracia china. En medio de la vorágine para reestructurar las empresas estatales, el resultado natural fue la creación de corporaciones a partir de los activos ministeriales; la política de aprovechar dos mercados y dos sistemas condujo a un ambiente alentador para tomar en cuenta los efectos de la economía política internacional en sus operaciones; corresponde ahora estudiar cómo fue el proceso en el caso de *Chinese National Petroleum Corporation*, *Sinopec* y *Chinese National Offshore Oil Corporation*.

VI.

CHINESE NATIONAL PETROLEUM CORPORATION

La creación de tres campeones nacionales petroleros chinos ha emergido de una lucha reiterada entre la burocracia central, cuyo dilema yace en intentar promover la eficiencia del sector y a la vez mantener cierto grado de control, y las corporaciones, que buscan aumentar su autonomía, conforme se vuelven más productivas y rentables. A continuación se analizarán la estructura y funciones iniciales, las transformaciones estructurales, las capacidades financieras y administrativas y el grado de autonomía de *Chinese National Petroleum Corporation*, *Sinopec* y *CNOOC* frente al gobierno de Beijing.

Como se mencionó anteriormente, a lo largo de la historia de la economía centralmente planificada (1949-1980) el Ministerio de la Industria Petrolera (que data de 1955) fue el operador de los campos de crudo, mientras que el Ministerio de Industria Petroquímica administraba las refinerías; el primer intento de reforma coincidió con un declive en la producción y la acumulación de pérdidas para el ministerio, por lo que se estableció un sistema de producción y precios a dos bandas (para flexibilizar las

operaciones de las oficinas de administración petrolera).²⁴⁹ Los resultados, sin embargo, no fueron los esperados, por lo que en 1988 se tomó la decisión más trascendental de la política energética desde el lanzamiento de la campaña militar en Daqing: abolir el Ministerio y transformarlo en una compañía.²⁵⁰

La Corporación Estatal de Petróleo de China nació como una firma de la misma jerarquía burocrática que el ministerio, bajo el mando del Consejo de Estado. Técnicamente, más que una empresa única, se trata de un conglomerado corporativo, pues se conforma por 87 empresas, 21 de ellas relacionadas de manera exclusiva con la producción.²⁵¹ Los campos petroleros más importantes del país, como los de Daqing, Shengli y Liaohe, pasaron a la jurisdicción de este gigante energético, que en 1990 producía 90% del crudo de la República Popular (1.4 millones de toneladas, aproximadamente).²⁵²

CNPC fue, entre 1988 y 2001, una empresa esencialmente híbrida, una especie de *Frankenstein* corporativo, pues parecía no haber distinciones entre su jurisdicción gubernamental, que heredó del Ministerio del Petróleo, y su nueva faceta mercantil. Por ejemplo, a lo largo de los años noventa, los cuarteles generales en Beijing aún debían promulgar estándares de calidad ambiental para la industria petrolera de todo el país y diseñar políticas de regulación;²⁵³ en lo referente a su identidad como firma, el movimiento para fomentar “empresas modernas” se tradujo en el ámbito petrolero en la separación de los negocios esenciales—la exploración y la producción—de los no esenciales (servicios de ingeniería, construcción, agricultura, escuelas y hospitales); desde el primer proyecto, el desarrollo de Tarim, se aplicaron medidas de innovación administrativa, como la subcontratación de servicios a empresas locales.²⁵⁴

En esta primera etapa, y frente a la crisis en la producción de fines de los años ochenta, la estrategia empresarial de CNPC puede resumirse en el lema “desarrollar el Oeste y estabilizar el Este”.

²⁴⁹ Hacia 1980, “la mayor preocupación para la industria era recabar fondos para estabilizar la producción en los campos desarrollados y explorar nuevos recursos petroleros. En 1981 el gobierno central implementó el sistema dual: el Ministerio de la Industria Petrolera podía exportar el petróleo excedente, después de satisfacer la meta anual de producción y retener esas ganancias, que surgían de la diferencia entre el precio ajustado por el gobierno y el precio internacional determinado por las fuerzas de la oferta y la demanda” [J. Zhang, *op.cit.*, p.77].

²⁵⁰ Sizhi Guo, “The Business Development of China’s National Oil Companies: The Government to Business Relationship in China”, The James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, marzo de 2007, pp.2-3.

²⁵¹ Entre las unidades más importantes se destacan *Daqing Petroleum Administration Bureau, Jilin Petroleum Group Company, Liaobe Petroleum Exploration Bureau, Dagang Oil Field Group Company*; las refinerías de Jilin, Huhhot, Golmund, Karamay, Yumen, Shanxi, Shaanxi; y las empresas de ventas *Heilongjiang Provincial Petroleum Company, Lillin Provincial Petroleum Company, Dalian City Petroleum Company, Gansu Provincial Petroleum Company y Chongqing City Petroleum Company* [Jin Zhang, *Catch-up and Competitiveness in China: The Case of Large Firms in the Oil Industry*, Londres y Nueva York, Routledge Curzon, 2004, pp. 107-108].

²⁵² *Loc.cit.*

²⁵³ *Loc.cit.*

²⁵⁴ *China Daily Business Weekly*, 11 de octubre de 1998.

Daqing, Jilin y la Bahía de Bohai no podían ser más la piedra de toque de la seguridad energética de China; los directores y políticos debían mirar hacia Xinjiang, Shaanxi, Gansu y Ningxia.²⁵⁵ No obstante, no se trataba de una compañía integrada al estilo de *TotalFinaElf* o *BP*, pues prácticamente no tenía presencia en el sector de aguas abajo (refinación y procesamiento del crudo) y su negocio más sobresaliente era la producción y la exploración a lo largo de todo el territorio chino. Además, las oficinas regionales, como la de Daqing, disfrutaban de un grado bastante amplio de autonomía frente a los cuarteles generales en decisiones sobre inversión, contrataciones y estrategia empresarial.²⁵⁶

En este entorno ¿cómo se hacía de recursos tecnológicos y monetarios hasta antes de la segunda gran transformación? En los noventa, *CNPC* dependía en buena medida de los canales burocráticos centrales para su financiamiento; por ejemplo, hacia 1996 los dineros del gobierno sumaban 11,400 millones de Renminbi, mientras que las aportaciones de instituciones financieras estatales, Banco de Construcción Estatal y el Banco de Desarrollo Estatal canalizaban alrededor de 10,700 millones más;²⁵⁷ eran muy limitadas las maneras por las cuales la empresa podía crear sus propios fondos: si cumplía con la producción que el plan requería, sus numerosas subsidiarias tenían libertad de vender el excedente.²⁵⁸

Sin embargo, la compañía aún cargaba el peso de negocios secundarios y debía canalizar recursos importantes a actividades esencialmente gubernamentales. Además, la vigilancia del gobierno era aún dominante: el Consejo de Estado y el Departamento de Organización del Partido Comunista Chino nombraban unilateralmente al presidente y el vicepresidente de *CNPC*; incluso, ambos organismos decidían quién presidiría la Oficina de Administración de Daqing, verdadero “estado dentro del estado” para *CNPC*. En resumen, la primera reforma y sus traspiés habían dado origen a una firma que evocaba a un ministerio en agonía: era una corporación no integrada verticalmente, más bien débil, frente a sus órganos subordinados y dependiente en gran medida del gobierno central de Beijing.

Además, varios desarrollos exógenos al sector energético incidieron directamente en la rentabilidad de las operaciones corporativas de *CNPC* y condujeron a pérdidas colosales: la desregulación

²⁵⁵ Deng Shengliang y Xu Xiaojie, “The Oil’s Dragon Move: What It Means for China and the World”, en Frank Jürgen Richter, *The Millennium Dragon: Chinese Business in the Coming World Economy*, Londres, Quorum Books, 2000, pp.80-89.

²⁵⁶ J. Zhang, “From Production Unit to Autonomous Enterprise and Back to Production Unit”, *op.cit.* pp.138-162.

²⁵⁷ Equivalentes a 2,669.238 millones de dólares estadounidenses al tipo de cambio de enero de 2001.

²⁵⁸ Yuan Liu y John Child, “Decentralization of the Decision-Making in China’s State Enterprise”, en David Brown y Robin Porter (eds.), *Management Issues in China: Volume 1*, Londres, Routledge, 1996.

en los precios de bienes de capital y el mercado laboral tuvieron como corolario el aumento en el costo de los insumos para la industria; el gasto por añadir un millón de toneladas por año casi se triplicó entre 1985 y 1992. En cuanto a la política fiscal, en ese periodo la empresa pasó de pagar un impuesto de 1 yuan por tonelada de petróleo a desembolsar 41 yuanes por tonelada, por concepto de 16 gravámenes.²⁵⁹

El resultado fue un acumulado de 47,700 millones de yuanes en deudas para 1992 y 60,000 millones en pérdidas durante el periodo del Octavo Plan Quinquenal (1991-1996).²⁶⁰ A pesar de este panorama, dos decisiones gubernamentales prefiguraron el entorno económico que llevaría al estrellato a la empresa: 1) la descentralización en el mecanismo de fijación de precios, esencial como primer paso para establecer un mercado medianamente eficiente y 2) los avances en la descentralización de la producción. El agotamiento de 50% de las reservas fue sólo una más de las crisis.²⁶¹

La reforma del ministerio no era suficiente: en 1998, casi diez años después de la creación de *CNPC*, se decidió aplicar el modelo de corporativización a la industria petrolera y, a la vez, privatizar de manera parcial sus activos, como medio para solucionar los problemas estructurales y los derivados de decisiones políticas. El objetivo de esta estrategia era romper el modelo industrial de tres divisiones: entre la producción costa afuera y costa adentro, entre los sectores aguas arriba y aguas abajo y entre los ámbitos nacional e internacional;²⁶² *CNPC* monopolizaba la producción nacional costa adentro, pero a partir de 1998 se transformó en una corporación integrada verticalmente. Tomó de *Sinopec*, monopolista en la refinación interna, 19 petroquímicas, lo que, además de darle acceso directo al mercado de refinados, hacía posible desarrollar su propia marca.²⁶³ Después de esta segunda etapa de reestructuración, *CNPC*

²⁵⁹ B. Kong, *op.cit.*, pp. 29-60. Asimismo, se transformó el sistema de impuestos y regalías que debía pagar la compañía al gobierno de la República Popular; aunque se redujeron de 16 a 9, a partir de la creación de *PetroChina* (aproximadamente hacia enero de 2000) representan una carga más onerosa para la empresa: 1) impuesto a los ingresos corporativos de 33% sobre los ingresos tasables, 2) impuesto al valor agregado de 13% sobre la renta y 5% sobre los proyectos conjuntos, 3) impuesto de negocios de 3% sobre los servicios de transporte, 4) impuesto al consumo de 277.6 RMB por tonelada de gasolina, 5) impuesto por recursos naturales de 8 a 30 RMB por tonelada de petróleo vendida o consumida, 6) cuota compensatoria por recursos minerales de 1% de los ingresos, 7) cuota por licencia de exploración, 8) cuota por licencia de producción y 9) regalías de 0% a 12.3% (sólo para proyectos conjuntos). Fuente: "PetroChina Company Limited, *United States Securities and Exchange Commission Form 20-F* (Reporte Corporativo), Washington D.C., 2000, p.52. Cabe señalar, sin embargo, que las tasas impositivas suelen variar para no afectar la rentabilidad de la empresa.

²⁶⁰ *Loc.cit.*

²⁶¹ *Loc.cit.*

²⁶² J. Zhang, *op.cit.*, pp. 101-137.

²⁶³ Con el traspaso de estas refinerías, la compañía (y su subsidiaria principal) por primera vez tuvieron a la refinación de petróleo como uno de sus negocios centrales; tan sólo en 2001, unos meses después de la creación de *PetroChina*, se producían en promedio 1.55 millones de barriles de crudo procesado diariamente; lo más sobresaliente es que 95% de los insumos para el procesamiento venían de los campos petroleros bajo la operación de la empresa, por lo que se trataba de comercio intra-firma. Además, desde su primer año de operación, la proporción del mercado chino para las estaciones de abastecimiento de *PetroChina* creció a un ritmo acelerado (36%) para llegar a 20.9%: es ésta la consecuencia más importante de la integración vertical [PetroChina Company Limited, *2001 Annual Report*, Dongcheng, Beijing, 2002, pp. 3-5].

desplegaba sus operaciones en 12 provincias, municipalidades y regiones autónomas, especialmente en los territorios boreales y occidentales, con 74% de las reservas totales recuperables, 67% de la producción costa adentro y 40% de la refinación del país, mientras que la división de sus activos no sería ya con base en criterios sectoriales, sino geográficos.²⁶⁴

Era éste sólo el inicio: la entrada inminente de China a la OMC en 2001 y el ejemplo estridente de las reestructuraciones de las “supermajors” llevaron a sus administradores a dejar de considerar a las otras empresas chinas como sus rivales y a centrar su atención en las corporaciones trasnacionales.²⁶⁵ En 1999 se finalizó la separación de los sectores de negocios secundarios de los centrales (a partir de 54 corporaciones: 13 de producción de petróleo y gas, 15 de refinación, 21 de ventas, 2 de investigación y desarrollo y 1 de transporte por oleoductos), que se agruparon en una compañía de cotización pública: de esta manera, *PetroChina*, operador comercial de *CNPC*, vio la luz el 5 de noviembre de 1999.

Desde el inicio, la meta del gobierno era hacer capaz a la industria energética china de competir globalmente y satisfacer la demanda interna de hidrocarburos, mediante el desarrollo de un campeón nacional; se consideró que la privatización parcial desplegaría maneras novedosas de recaudación de fondos en los mercados internacionales de valores, por lo que constituía una herramienta crucial para fortalecer financieramente a la empresa.

En abril de 2000 se lanzó el ofrecimiento público inicial de 10% de las acciones totales de la compañía; la operación fue muy exitosa, pues se logró recaudar 2,890 millones de dólares;²⁶⁶ probablemente, el resultado más sugerente fue la adquisición de 32.1% de las acciones en venta por *BP*, *Sing Hung Kai*, *HL Cheung Hong Kong Enterprises* y *Hutchinson Whampoa* (la primera de ellas una trasnacional y el resto firmas de Hong Kong).²⁶⁷

²⁶⁴ Se marca como frontera tácita entre las zonas de dominio de ambas empresas (*Sinopec* y *CNPC*) el Río Amarillo [Armelle Guizot, *Chinese Energy Markets: Trading and Risk Management of Commodities and Renewables*, Nueva York, 2007, Palgrave Macmillan, pp.3-10].

²⁶⁵ Aunque más adelante se discutirá de manera más amplia el cambio en las percepciones de administradores y oficiales con respecto a la competencia de las trasnacionales, por ahora, basta citar el primer reporte corporativo de *PetroChina*, en el cual se reconocen los riesgos y oportunidades de la apertura del sector a la economía global: “The further opening of the Chinese market to the outside world may enable us to introduce capital, technology and advanced management method into the Company...At the same time...there will be...a gradual opening of the retail and wholesale market for oil products. Market competition will certainly become more fierce [PetroChina Company Limited, *op.cit.*, pp.7-8].

²⁶⁶ Este monto equivale a 108.28% de los fondos gubernamentales para el financiamiento de la empresa; puede notarse el éxito en la búsqueda de nuevas maneras de obtener recursos [Elaboración propia con base en los reportes corporativos de la firma].

²⁶⁷ J. Zhang, *op.cit.*, p.15.

La navegación por las aguas peligrosas de la economía internacional obligó, naturalmente, a cambios en el esquema administrativo y de gobernanza corporativa de *PetroChina* (entre los que se destaca un énfasis creciente en los valores de la empresa y los mecanismos de selección de puestos directivos y la contratación de asesores internacionales).²⁶⁸ La cotización en las bolsas de Estados Unidos obligó a *CNPC* a publicar periódicamente reportes de negocios (bajo los estándares de la *United States Securities and Exchange Commission*),²⁶⁹ que consultorías externas a la empresa deben validar.²⁷⁰

La imagen corporativa de *PetroChina* luce muy distinta a la de la compañía madre, pues las referencias a las utilidades y la rendición de cuentas a los accionistas comienzan a reemplazar los discursos ideológicos o políticos; poco a poco, las firmas petroleras chinas comenzaron a operar bajo los criterios de las transnacionales anglosajonas.²⁷¹ A pesar de los cambios, el perfil de producción siguió siendo muy similar a la de *CNPC*: en 2001, 59.68% de las reservas probadas desarrolladas de la empresa se concentraban en Daqing (Heilongjiang), 9.1% en Liaohe (Bohai), 8.72% en Changqing (Shandong) y 8.7% en Xinjiang; 95.64% de todas las reservas de petróleo y 57% de gas natural se encuentran en el norte y noreste de China. 96.07% de los pozos petroleros y 95.25% de las propiedades de *PetroChina* también se ubican en estas regiones. Estas proporciones no variaron mucho en la década siguiente.²⁷²

²⁶⁸ Quizá el avance más notable ha sido la publicación de reportes corporativos al estilo de las empresas occidentales; con el paso de los años, han pasado de ser documentos de entre 50 y 60 páginas a textos de entre 230 y 250 cuartillas, que incluyen los perfiles de los administradores y detalles precisos acerca de ganancias y pérdidas en los sectores productivos; además de los reportes corporativos, las formas F-20 incluyen información sobre el entorno regulatorio y la relación con el gobierno chino; la extensión promedio de estas formas es de entre 160 y 180 páginas, lo que da un total de más de 14,400 páginas de información empresarial durante una década.

²⁶⁹ De acuerdo con las regulaciones de la Sección 12 en la Ley de Intercambios Financieros de 1934, cualquier compañía que busque ingresar al mercado de valores estadounidense debe publicar periódicamente cierta información bajo el formato de reporte conocido como F-20: declaraciones de registro, reportes anuales de operaciones, declaraciones financieras y asuntos de gobernanza corporativa; son la fuente primaria más importante y confiable para deconstruir el proceso de expansión internacional de las compañías chinas

²⁷⁰ En el caso de *CNOOC Limited*, en 2011, la empresa auditoría es *Ernst and Young*, bajo el mandato de la Sección 141 de las Ordenanzas de para las Compañías de Hong Kong y los Estándares de Auditorías para Hong Kong del Instituto de Contadores Públicos de Hong Kong; *PricewaterhouseCoopers* conduce las auditorías de *PetroChina*, de acuerdo con los requerimientos de los Estándares de Contabilidad para los Negocios Empresariales de China; finalmente, *Sinopec Ltd.* lleva a cabo sus reportes de auditoría por medio de *KPMG*, también bajo la regulación de las reglas de Hong Kong. De esta manera, tres de las casas consultoras más reconocidas del mundo (dos británicas y una holandesa) certifican la veracidad de los reportes corporativos de las “tres hermanas”.

²⁷¹ Con el paso de los años, en los mensajes de los presidentes y juntas directivas de las tres empresas han proliferado conceptos como “ganancias”, “rentabilidad”, “responsabilidad ante accionistas”, “desempeño”, “transparencia y gobernanza corporativa” y “resultados”; cabe aclarar, sin embargo, que parece haber una brecha entre los estándares de rendición de cuentas de *CNOOC Limited*, la compañía más avanzada al respecto, y *Sinopec* y *PetroChina* [Fuente: Reportes corporativos de las tres firmas entre 1999 y 2011, disponibles en línea en: <http://goo.gl/iQURO> (*PetroChina*), <http://goo.gl/aNfno> (*CNOOC Ltd.*) y <http://goo.gl/e9Wl4> (*Sinopec*). Sin embargo, la compañía también reconoce que ciertas decisiones políticas pueden pesar más que los criterios empresariales: “Los conflictos de *CNPC* en ocasiones pueden entrar en conflicto con los de nuestros accionistas minoritarios; no podemos asegurar que *CNPC*, como nuestro accionista principal, votará siempre de manera que beneficie a nuestros accionistas minoritarios [United States Securities Exchange Commission, “*PetroChina Limited Company*”, Form 20 F, Annual Report Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934, Washington D.C., 2006, p.13].

²⁷² En 2006, por ejemplo, 90.14% de las reservas de petróleo y 66.8% de las gasíferas de la compañía, 91.56% de sus propiedades y 87.69% de su producción se concentran en las provincias septentrionales del país [*PetroChina Company Limited, 2006 Annual Report*, Dongcheng, Beijing, marzo de 2007, pp.16-33; United States Securities Exchange Commission, “*PetroChina Limited Company*”, Form 20 F, Annual Report Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934, Washington D.C., 2006, pp.24-32].

La composición de las acciones empresariales tampoco ha variado mucho: en 2010, la proporción de accionistas privados había subido a 13.708% mientras que *CNPC* continuaba controlando 86.29% de *PetroChina*.²⁷³ Donde sí puede apreciarse un cambio sustancial es en la distribución de negocios: hasta antes de 2001, los activos y ganancias de la compañía se concentraban en el sector de exploración y producción; en los primeros años de la reforma, la absorción de refinerías y plantas de procesamiento de crudo, como parte de la estrategia de integración vertical, representó un elemento deficitario en su contabilidad; sin embargo, ya para 2006 la comercialización directa había superado al elemento de aguas arriba como principal fuente de ingresos para la compañía.²⁷⁴

De manera consecuente, los recursos de la empresa crecieron exponencialmente, a la par que se trastocaron sus vínculos con el gobierno. *PetroChina* no sólo superó sus problemas financieros, sino que amasó una cantidad colosal de capitales: en 1999, los ingresos totales sumaban 175,969 millones de Renminbi; para 2006 habían aumentado hasta 688,978 millones y en 2010, sumaban 1,465,415 (762% de crecimiento en una década). En cuanto a las ganancias netas, los números rondan los 27,001, 142,224 y 189,305 (601.1% más en diez años).²⁷⁵ Cabe señalar que la corporación debe pagar un impuesto que en 2010 equivale a 20.34% de las ganancias y entregar aproximadamente 45% de sus ingresos a *CNPC*.²⁷⁶ En cualquier caso, la posibilidad de recaudar fondos en los mercados internacionales de capitales para canalizarlos en inversiones productivas (en ultramar) ha sido uno de los resultados más positivos para esta firma: el capital neto para este tipo de operaciones pasó de 40,418 millones de Renminbi en 1999 a 291,192 millones en 2012 (un aumento de 620% en el periodo).²⁷⁷

²⁷³ Resulta interesante señalar las tendencias de cambio en los accionistas minoritarios; para 2010, los más importantes, con excepción de Hong Kong Exchanges and Clearing Company Limited, eran empresas cuyo accionista mayoritario era el Estado: 1) *Industrial and Commercial Bank of China-China Universal SCI Index Fund*, 2) *China Life Insurance Company Limited-Dividends-Personal Dividends-005L*, 3) *China Construction Bank-Chengsheng Tongqing Detachable Transaction Securities Investment Fund*, 4) *Guangxi Investment Group Limited*, 5) *Industrial and Commercial Bank of China-Shanghai 50 Index EFT Securities Investment Fund*, 6) *China Merchant Securities-Client Account of Collateral Securities for Margin Trading*, 7) *Bank of Communications-Yi Fung Da 50 Index Securities Investment Fund*, 8) *Industrial and Commercial Bank of China [PetroChina Company Limited, 2006, op.cit, p.12]*.

²⁷⁴ *PetroChina Company Limited* y United States Securities Exchange Commission, *op.cit*.

²⁷⁵ *PetroChina Company Limited, 2000 Annual Report*, Dongcheng, Beijing, 23 de abril de 2001, pp. 17-19; United States Securities Exchange Commission, “*PetroChina Limited Company*”, Form 20 F, Annual Report Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934, Washington D.C., 25 de junio de 2002, pp. 18-45; *PetroChina Company Limited, 2006 Annual Report*, Dongcheng, Beijing, 2006, pp. 13-17; United States Securities Exchange Commission, “*PetroChina Limited Company*”, Form 20 F, Annual Report Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934, Washington D.C., 25 de junio de 2002, pp. 24-47; *PetroChina Company Limited, 2010 Annual Report*, Dongcheng, Beijing, 17 de marzo de 2011, pp. 22-25; United States Securities Exchange Commission, “*PetroChina Limited Company*”, Form 20 F, Annual Report Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934, Washington D.C., 25 de junio de 2002, pp. 18-45

²⁷⁶ Además, cabe señalar que este impuesto se ajusta para evitar pérdidas a la empresa ante la volatilidad de los precios internacionales de los hidrocarburos (especialmente las caídas, como en 2009).

²⁷⁷ *PetroChina Limited Company* y United States Securities Exchange Commission, 2006, *op.cit*.

Por último, cabe hacer algunas precisiones sobre la relación entre el “holding” y la casa matriz; el gran objetivo en la reestructuración de las industrias estratégicas en China, entre ellas el sector energético, era hacerlas más eficientes y competitivas en el ámbito mundial. En el caso de las tres hermanas, era necesario canalizar todos los recursos y concentrar todos los esfuerzos en un puñado de actividades económicas “centrales”; como se mencionó anteriormente, estos segmentos fueron exploración y producción, refinación, comercialización e investigación y desarrollo. ¿Qué ocurrió con el resto de las actividades económicas que conformaban los grandes conglomerados empresariales socialistas?

La compañía matriz (*CNPC*) absorbió segmentos como los servicios de exploración sísmica, prueba de pozos, ingeniería para la construcción de plataformas, provisión de agua, suministro de electricidad, servicios financieros, escuelas y hospitales. El acuerdo tácito que resultó de esta decisión fue la obligación, por parte de la empresa madre, de proveer servicios y abstenerse de iniciar operaciones en negocios que compitieran directamente con *PetroChina*, en tanto que mantenga 30% en las acciones de ésta.²⁷⁸En otras palabras, hubo un reacomodo en las facultades de ambas corporaciones.

VII.

CHINA PETROLEUM AND CHEMICAL CORPORATION (SINOPEC)

El perfil corporativo de *PetroChina* luce, en 2012, muy distinto al de *CNPC* en 1997; un destino similar tuvo el Ministerio de la Industria Química, junto con las secciones de química y petroquímica del Ministerio de la Industria Petrolera. Un lustro antes de la corporativización del Ministerio del Petróleo nació *China Petroleum and Chemical Corporation*, de rango ministerial y bajo el control directo del Consejo de Estado.²⁷⁹ El sector de aguas arriba había padecido especialmente la crisis estructural de la industria petrolera en China, por lo que los incentivos para la reforma eran más acuciantes: en 1998 los precios internacionales de hidrocarburos eran bastante más bajos que los internos, lo que multiplicaba las pérdidas económicas para los refinadores; *Sinopec* salió a la escena china en forma similar a *CNPC*.²⁸⁰

La compañía monopolizaba 90% de la refinación y el procesamiento de petróleo (por medio de firmas como *Shanghai Petrochemical Corporation* y *Yanshan Petrochemical*) para el mercado interno, para lo cual

²⁷⁸ J. Zhang, *op.cit.*, pp. 116-137.

²⁷⁹ S. Guo, *op.cit.*, p.34.

²⁸⁰ J. Zhang, *op.cit.*, p.76; D. Shengliang, *op.cit.*, p.24.

debía coordinarse con *CNPC* en los acuerdos de suministro de crudo, por lo que dependía de fuentes exógenas a la corporación.²⁸¹ De manera similar a la estructura inicial de *CNPC* entre 1983 y 1997 no se trataba de una empresa verticalmente integrada y también debía dedicar recursos a la formulación de la política nacional sobre petroquímica. El grado de control de *Sinopec* sobre sus compañías subsidiarias era visiblemente menor al poder que ejercía *CNPC* sobre sus empresas subordinadas (por ejemplo en decisiones de inversión), lo que resultaba en un conglomerado mucho más débil y laxo.²⁸²

A pesar de algunos intentos por mejorar este arreglo (como la empresa conjunta *China United Oil Corporation*), pronto se evidenció la necesidad de superar las vulnerabilidades de ambas firmas: una dependía de la otra para comercializar su producción, mientras que la segunda requería de la primera para adquirir materias primas.²⁸³ El punto de quiebre fue el lanzamiento del Noveno Plan Quinquenal, que en 1996 declaró como uno de los objetivos de la reforma hacer de la industria petroquímica una de las más eficientes y productivas del mundo.²⁸⁴ Al igual que para *CNPC*, no obstante, el camino era difícil; el control financiero de los cuarteles generales sobre las subsidiarias era muy laxo, mientras que la sombra del gobierno central de Beijing era igual de asfixiante. Asimismo, ciertas funciones, que se heredaron del Ministerio de la Industria Química y Petroquímica, ralentizaban el proceso de reforma y desviaban recursos importantes.

Las pérdidas descomunales en el sector de aguas abajo hacía menester conseguir fuentes de tecnología y financiamiento: así comenzó la internacionalización de la petroquímica en la República Popular, a lo largo de los noventa. Para 1997, *Sinopec* había consolidado 155 empresas conjuntas por un valor de 1,300 millones de dólares; entre ellas se destacaron proyectos con *BP*, *BASF*, *Dow Chemical*.²⁸⁵ Las razones que condujeron a la privatización parcial de *CNPC* rigieron la reestructuración de *Sinopec*. La creación de una corporación verticalmente integrada requirió la absorción de un buen número de

²⁸¹ J. Zhang, *op.cit.*, p.77.

²⁸² *Loc.cit.*

²⁸³ J. Zhang, *op.cit.*, p.89

²⁸⁴ J. Zhang, *op.cit.*, p.90.

²⁸⁵ *Loc. cit.*

empresas de exploración y producción (como la Oficina de Administración de Shengli, en la rivera de Bohai que colinda con Shandong, que es el segundo campo petrolero más grande del país).²⁸⁶

En marzo de 1998 se agruparon las firmas de sectores centrales bajo una compañía “holding”, y en octubre de 2000 sus acciones se subastaron públicamente en los mercados de valores de Hong Kong, Londres y Nueva York: en ese momento nació *Sinopec Limited*.²⁸⁷ De las 89 empresas subsidiarias del conglomerado, 25 producían exclusivamente petroquímicos (60% de capacidad de refinación del país); se había resuelto el problema de abasto de insumos para el procesamiento de crudo, pues desde los cuarteles generales de la nueva compañía se controlaba 30% de la producción de petróleo costa adentro, con base en 6 firmas.²⁸⁸ El ofrecimiento público inicial fue equivalente a 21.21% de las acciones de la corporación, un porcentaje mucho mayor al de *PetroChina*: 22.73% de esas acciones las pasaron a las arcas de los bancos estatales (en buena medida como pago a las deudas colosales de *Sinopec*) y 21.21% a inversionistas trasnacionales, como *ExxonMobil*, *BP* y *Royal Dutch Shell*. Al igual que en la subasta anterior, compañías de Hong Kong dominaron la jornada: *Hong Kong and China Company*, *Whampoa* y *Cheung Kong Enterprises*.²⁸⁹

Al igual que *PetroChina*, *Sinopec Ltd.* se transformó en una corporación con ganancias. A pesar de que en los primeros seis meses de 1998 las ventas de productos refinados para la flamante corporación se redujeron por 10,000 millones de yuanes, la reorganización empresarial permitió reducir progresivamente los costos: un año después, sus ingresos aumentaron 37%, mientras que la ganancia neta para los cuarteles generales se multiplicó por cuatro, hasta alcanzar los 2,300 millones de dólares.²⁹⁰ A partir de entonces, la riqueza empresarial ha crecido exponencialmente: los ingresos operativos pasaron de 241,671 millones de Renminbi en 1999 a 1,044,579 millones en 2006, hasta llegar a 2,505,683 millones en 2011 (936% más en la década); por otro lado, las ganancias netas crecieron de 4,923 millones de Renminbi en 1999 a 50,664 millones en 2006, y sumaron 62,667 millones hacia finales de 2011 (1172% de aumento en el mismo periodo).²⁹¹

²⁸⁶ *Loc. cit.*

²⁸⁷ *Loc. cit.*

²⁸⁸ *Loc. cit.*

²⁸⁹ *Loc. cit.*

²⁹⁰ United States Securities Exchange Commission, “*China Petroleum and Chemical Corporation*”, Form 20 F, Annual Report Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934, Washington D.C., 2006, pp. 76-77.

²⁹¹ Véanse los reportes corporativos, disponibles en línea en el sitio: http://english.sinopec.com/investor_center/reports/.

El perfil corporativo de la recién fundada compañía era distinto al de su predecesora: se trataba de una firma verticalmente integrada; es decir, reunía todos los segmentos de producción del petróleo, desde la exploración geológica de los campos hasta la distribución a lo largo de más de 20,259 estaciones de servicio (un número considerable si se compara con las 11,350 de *PetroChina* y las 27,545 de *BP* en todo el mundo).²⁹² Se había resuelto parcialmente el problema de dependencia crónica en la adquisición de materias primas, por medio de la absorción de campos petroleros por más de 3,000 millones de barriles en reservas probadas—aunque sólo 26% de la demanda de petróleo se satisface mediante el comercio intrafirma, mientras que del restante 20% procedía, en 2001, de otras compañías chinas y 54% de ultramar.²⁹³ Sin embargo, *Sinopec Ltd.* seguía manteniendo un sesgo por la refinación y un dominio del mercado en el Sur y Este de China, donde se encuentran los centros urbanos más densamente poblados y con mayor capacidad adquisitiva. La estructura de los accionistas (o, en otras palabras, el grado de privatización de la empresa) no ha variado mucho en la década posterior a su creación: *China Petrochemical Corporation* retiene 75.84% de *Sinopec Ltd.* *Hong Kong Securities Clearing Company* continúa en posesión de 19.23%; el 4.93% restante forma parte del acervo de aseguradoras, principalmente de Hong Kong.²⁹⁴

Hacia mediados de los años ochenta, se habían evidenciado los límites del modelo energético maoísta; la producción no era suficiente, la escasez era la regla del día y los números rojos llenaban las hojas de contabilidad de las unidades socialistas. La abolición de los ministerios que supervisaban la política petrolera y petroquímica de la República Popular China condujo al que quizá es el artificio más espectacular de la reforma (la creación de compañías estatales parcialmente privatizadas, que compiten internacionalmente); atrás quedaron los días de Wang Jingxi, el trabajador comunista que dio su vida para extraer crudo de Daqing; en su lugar, grandes conglomerados empresariales, administrados a la usanza de las *majors* occidentales, emergieron a manera de respuesta. El entorno de transformación industrial de la década de los noventa modeló la creación de *PetroChina* y *Sinopec Ltd.*

²⁹² J. Zhang, *op.cit.*, pp.134-136.

²⁹³ United States Securities Exchange Commission, “*China Petroleum and Chemical Corporation*”, Form 20 F, Annual Report Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934, Washington D.C., 2010, pp. 11-13.

²⁹⁴ *Loc. cit.*

VIII.

CHINESE NATIONAL OFFSHORE OIL CORPORATION (CNOOC)

El caso más singular de entre las firmas energéticas chinas que se crearon en los años ochenta fue el de *Chinese National Offshore Oil Corporation*, o Compañía Nacional de Petróleo de Costa Afuera de China: en 1983, del Ministerio de la Industria Petrolera se separaron el Departamento de Administración del Petróleo de Costa Afuera y la Sección de Producción Petrolera de Costa Afuera, que dieron lugar a CNOOC.²⁹⁵ A diferencia de las otras dos “hermanas”, esta corporación tuvo una vocación comercial muy marcada desde el inicio, por lo que sus funciones gubernamentales fueron prácticamente inexistentes (esta característica habría de influir posteriormente en el desempeño de la empresa).²⁹⁶

Entre 1983 y 1997, época de los “monopolios diferenciados”, CNOOC dominaba la producción nacional de costa afuera; además, la búsqueda de socios internacionales para la cooperación se convirtió en el eje rector de su mandato, por lo que fue la única de entre las corporaciones petroleras chinas que podía llevar a cabo acuerdos de producción o exploración con entidades extranjeras. Sin embargo, como parte de la vorágine reestructuradora y gracias a la eficiencia decreciente de este arreglo,²⁹⁷ se procedió a la verticalización de la empresa a partir de 1999.²⁹⁸

El cuerpo directivo de la firma reestructuró las unidades subordinadas en dos grandes holdings, cuyas acciones se subastaron en la bolsa de valores. El objetivo de la burocracia central en Beijing era convertir a sus empresas en verdaderas corporaciones globales desde un punto de vista empresarial. Los esfuerzos de los cuarteles generales habrían de expandirse a la Bahía de Bohai, el Mar del Sur de China y el Mar de China Oriental, donde se concentra históricamente cerca de 90% de la producción del conglomerado.²⁹⁹ El punto culminante en el proceso de transformación de CNOOC fue la creación de

²⁹⁵ La constitución de la Compañía Nacional de Petróleo de Costa Afuera de China evoca las formas de las otras dos hermanas; se trata de un holding empresarial de veinte subsidiarias, cada una de las cuales se divide, a su vez, en empresas subordinadas. Las más sobresalientes son *CNOOC China Limited, Tianjin*; *CNOOC International Limited, British Virgin Islands*; *China Offshore Oil Singapore*; *CNOOC Finance Limited, Malacca Petroleum Limited*; *OOGC America Incorporated*; *OOGC Malacca Limited*; *CNOOC Southeast Asia Limited*, *CNOOC ONWT Limited*, *CNOOC SES*; *CNOOC Poleng Limited*; *CNOOC Madura Limited*; *CNOOC Bloru Limited*; *CNOOC NWS Private Limited*; *CNOOC Wiriagar Overseas Limited*; *CNOOC Exploration and Production Nigeria Limited* y *CNOOC Africa Limited*. La compañía holding se divide en: *CNOOC International Limited*, *CNOOC China Limited* y *China Offshore Oil Singapore International Pte. Ltd.*

²⁹⁶ J. Zhang, *op.cit.*, pp. 167-169.

²⁹⁷ En otras palabras, hacia finales de esa década era prácticamente imposible limitar la actividad internacional en la industria petrolera china a las relaciones exteriores de una sola empresa.

²⁹⁸ *Loc.cit.*

²⁹⁹ *CNOOC Limited*, “Annual Report”, Hong Kong, 2012, p.3.

CNOOC Limited, empresa subsidiaria, a partir del ofrecimiento público inicial de agosto de 1999.³⁰⁰ La privatización parcial de sus activos habría de resultar en un aumento exponencial del poder económico de la empresa: los ingresos totales del conglomerado eran de 12,373 millones de Renminbi en 1997; para 2008 habían alcanzado los 125,977 millones. Las ganancias netas para los cuarteles generales pasaron de 4,900 millones a 57,880 millones en el mismo periodo.³⁰¹

El perfil empresarial de *CNOOC* es, probablemente, el que más se asemeja al de una compañía petrolera trasnacional de entre las “hermanas chinas”; para comenzar, de las tres, ha logrado los avances más profundos en el proceso de privatización (35.59% de sus acciones se subastan públicamente en los mercados).³⁰² Por otro lado, sus cuarteles generales (*headquarters*) han desarrollado el sistema más sofisticado de rotación de mando, equilibrios de poder entre sus oficiales de rango superior y rendición de cuentas ante sus accionistas;³⁰³ quizá la red de supervisión en las prácticas corporativas sea el ejemplo más sobresaliente de la vocación comercial de esta petrolera: además de la contratación de comités de auditoría independientes (comunes a *CNOOC*, *Sinopec* y *PetroChina*), la piedra de toque de este verdadero mecanismo de pesos y contrapesos la forman el comité independiente de remuneraciones y el comité consultivo internacional, que buscan aprovechar la legitimidad tecnocrática de académicos de renombre mundial.³⁰⁴

Por último, cabe señalar que *CNOOC* es, desde sus inicios, la más “internacional” de las corporaciones energéticas de la República Popular China: a los pocos meses de su creación entró en negociaciones con *Shell* y *BP* para explorar conjuntamente en los mares del país. La lectura de las cartas de los presidentes y los reportes corporativos permiten argumentar que la expansión trasnacional es una de las prioridades para *CNOOC* a un grado mucho más profundo que para las otras dos firmas.³⁰⁵

³⁰⁰ *Ibidem*, pp. 16-18.

³⁰¹ Es decir, 918% y 1081%, respectivamente [*Ibidem*, pp. 10-12].

³⁰² Véanse los reportes corporativos de la empresa, disponibles en línea en el sitio oficial de *CNOOC*: <http://www.cnocold.com/encnocold/tzggx/dqbd/nianbao/>

³⁰³ *Loc. cit.*

³⁰⁴ Como Henry Kissinger y Edward Steinfeld (Harvard University y MIT).

³⁰⁵ Al respecto, es pertinente citar la versión oficial del *CEO* de *CNOOC* acerca de la adquisición de la canadiense *Nexen*, que se discutirá a fondo en el último capítulo: “over years of overseas expansion, we have broadened our vision and strengthened our development platform with accumulated operational and managerial experiences. In the future, we will continue to enhance our capability in overseas operational management, resource integration and risk management, developing and nurturing our new home base overseas”. El lenguaje, como puede notarse, es muy similar al de las grandes empresas petroleras trasnacionales anglosajonas [Carta del Presidente de *CNOOC*, Wang Yilin, a los accionistas de la empresa, en *CNOOC*, “Annual Report 2012”, Hong Kong, 22 de marzo de 2013].

Una revisión breve del proceso de reforma en las compañías petroleras de China en los noventa permite argumentar que la crisis del sector energético en el país había llevado a la implosión del viejo modelo de empresas socialistas en los primeros años de la Política de Puertas Abiertas; el proceso de transformación de los ministerios vetustos de la época maoísta a las corporaciones verticalmente integradas del siglo XXI muestra cómo la forma en que se organizan las industrias petroleras depende del entorno institucional.³⁰⁶ La necesidad de transformar el sector precisaba de respuestas concretas, que tomaron forma en la vorágine del cambio industrial y de la reforma de las empresas estatales en esas décadas.

Entre 1988 y 1997 los incentivos del gobierno enfatizaban el “sistema de la firma moderna”, que se aplicó a los ministerios petroleros en esos años. Hacia 1998, sin embargo, una nueva ola de cambio dio prioridad a la creación de campeones nacionales en las industrias estratégicas: el llamado era a fortalecer las entidades nacionales ante la entrada inminente del país a la OMC; los medios fueron creativos: privatización parcial, racionalización de los activos e internacionalización.

De las cenizas del antiguo orden emergieron tres compañías petroleras verticalmente integradas, pero con ventajas comparativas muy claras (*CNPC* en la producción petrolera costa adentro y el dominio de los mercados del Oeste y Norte; *Sinopec* emergió como el campeón nacional de la refinación de petróleo en el Sur y el Este y *CNOOC* como la vanguardia en las negociaciones internacionales). La competencia ya no sería entre las hermanas chinas, pues había que hacer frente ahora al poderío de las empresas anglosajonas.

IX.

RESULTADOS DE LA REFORMA DE LAS EMPRESAS PETROLERAS ESTATALES DE CHINA

Las metas del gobierno parecían ambiciosas y la situación demandaba una terapia de choque; ¿cuál ha sido el balance a veinte años de la creación de compañías petroleras estatales? El primer objetivo, revertir el saldo deficitario en las unidades del sector, se ha cumplido espectacularmente, de manera especial en el caso de *Sinopec*. Las tres son ahora empresas comerciales, redituables y con una vocación de negocios muy

³⁰⁶ Como lo señala claramente Daniel Yergin en *The Prize, op.cit.*

marcada, a diferencia de los ministerios maoístas. Las ganancias netas en conjunto han alcanzado el umbral de 309,852 millones de Renminbi sólo en 2011, lo que equivale a 48,956 millones de dólares (o, en otros términos, el producto interno bruto de Bolivia).³⁰⁷ La disponibilidad de capitales ha sido una de las variables explicativas más sobresalientes en el éxito de la campaña de internacionalización que emprendieron las tres empresas a partir de los noventa.

Impulsar la decadente industria petrolera interna era, sin lugar a dudas, otra de las finalidades de la creación de campeonas nacionales: la dotación geológica del país (que posee alrededor de 2.7% de las reservas mundiales de petróleo) no ha impedido que las tres compañías—probablemente con la excepción de *Sinopec* a partir de 2009—tengan en los campos petroleros en China el centro de gravedad de su estrategia empresarial. Por ejemplo, la joya de la corona para *CNPC* es Daqing, para *Sinopec* es Shengli y para *CNOOC* es la Bahía de Bohai; la producción, en barriles de petróleo equivalente (crudo y gas natural) ha aumentado de manera progresiva, en buena medida gracias a la adopción de tecnologías más modernas y la reducción en los costos: de 1,089.327 millones de barriles de petróleo en 2000 a 1,434.702 millones en 2010. Al mismo tiempo, el ritmo de reemplazo de reservas se mantuvo sobre 100.³⁰⁸

Aunque es necesario analizar las tendencias en el largo plazo, así como considerar el ritmo de crecimiento en cada una de las provincias petroleras de las compañías, es claro que el motor de la expansión financiera y productiva de estas empresas ha sido la explotación de los recursos nacionales;³⁰⁹ es ésta su base más significativa y el punto de arranque para la expansión internacional que tanto ha asombrado al mundo. En pocas palabras, el panorama energético de la República Popular China luce hoy muy distinto al de 1980. Sin embargo, detrás del éxito avasallador subyace una lógica que, aunque silenciosa, es crucial para comprender los alcances y límites del comportamiento internacional de las compañías petroleras chinas: el crecimiento exponencial en los recursos financieros fue sólo una de las facetas del poder renovado de las tres hermanas, que ha desafiado a Zhonanghai no sólo en decisiones propias de la empresa, sino también en la política de adquisiciones foráneas.

³⁰⁷ Cálculo propio con base en los reportes corporativos de las tres empresas para 2011.

³⁰⁸ Incluso en el caso de *CNOOC*, la compañía con la proporción más elevada de producción en el extranjero, este porcentaje no llegaba a más de 12%; los números para *Sinopec* son 7.82%;

³⁰⁹ El éxito ha sido tal que China ha recuperado la cuarta posición entre los productores principales del mundo, después de Arabia Saudita, Rusia y Estados Unidos (véanse los datos de la Energy Information Administration de EE.UU.).

X.

LAS COMPAÑÍAS PETROLERAS EN EL ESPECTRO POLÍTICO DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA

Autores como Erica Downs o Edward Cunningham argumentan que la capacidad de estas tres empresas de incidir en el proceso de toma de decisiones en política energética es la característica más sugerente del sector en China: resulta imposible adjudicar a la burocracia energética central del país el diseño y ejecución de las estrategias de *CNPC*, *Sinopec* y *CNOOC*, toda vez que el equilibrio de poder entre los encargados de regular a las corporaciones y la autonomía *de facto* de las mismas se ha trastocado a favor de los intereses de las firmas.³¹⁰ En otros términos, son los proyectos comerciales de las tres hermanas los que guían la política energética de Beijing, y no al revés.³¹¹

El escenario político del país, que a partir de la reforma de las Puertas Abiertas se caracteriza por el “leninismo fragmentado”, propicia que la autonomía de las petroleras se haya salido del control central.³¹² A diferencia del tipo de vinculación institucional entre ambos actores en países como Venezuela, Arabia Saudita y Rusia (en donde las corporaciones energéticas son apéndices del ejecutivo), en China la propiedad última de las acciones empresariales no parece ser una variable determinante en el grado de autonomía de las corporaciones, como tampoco lo es el tipo de régimen político (los casos que se enlistaron van desde la monarquía absoluta hasta la democracia populista). Las empresas petroleras han sido los artífices más sobresalientes de su propio proceso de internacionalización, mientras que las dependencias de la administración central han tenido que reaccionar, primero, y allanar el camino, en una etapa posterior, a las iniciativas foráneas de estos actores corporativos.

Ésta no sería la primera vez que los intereses energéticos desarrollan una influencia de tal dimensión: basta recordar la preeminencia del viceprimer ministro Yu Qiuli y la “facción petrolera” a fines de los años setenta.³¹³ A partir de la reestructuración industrial que sufrió el sector desde 1983, los puestos directivos en las empresas de petróleo estatales no sólo han surgido como botines políticos

³¹⁰ Edward A. Cunningham, “China’s Energy Governance: Perception and Reality”, MIT Center for International Studies, Audit of the Conventional Wisdom, 07-04, marzo de 2007, pp.1-3.

³¹¹ *Loc.cit.*

³¹² Andrew Mertha, “Fragmented Authoritarianism 2.0: Political Pluralization in the Chinese Policy Process”, *The China Quarterly*, vol.200, diciembre de 2009, pp.995-1012.

³¹³ Erica Strecker Downs, “Business Interest Groups in Chinese Politics: The Case of the Oil Companies”, en Cheng Li (ed.), *China’s Changing Political Landscape: Prospects for Democracy*, Washington D.C., The Brookings Institution Press, 2011, p.134; Richard Baum, *Burying Mao: Chinese Politics in the Age of Deng Xiaoping*, Princeton University Press, 1994, pp.104-106.

codiciados, sino que se han transformado en verdaderos trampolines para posiciones ejecutivas (tanto en la burocracia central como en las provincias del país) y partidistas.³¹⁴ La administración de las corporaciones más grandes de China es un asunto delicado, que implica no sólo temas comerciales, sino también la solución cautelosa de asuntos laborales y políticos. ¿Cómo han evolucionado las herramientas a disposición del gobierno central para regularlas?

Bo Kong enfatiza tres variables que inciden en el grado de control de la burocracia partidista sobre la burocracia empresarial: 1) Beijing debe compensar de alguna manera las pérdidas que los subsidios a los combustibles causan en la rentabilidad de sus corporaciones; por ejemplo, entre 2005 y 2008 el Ministerio de Finanzas debió canalizar 77,600 millones de Renminbi (11,400 millones de dólares) para revertir las mermas en el sector de refinación para *Sinopec*—debido a la diferencia entre el precio de la gasolina en China y en los mercados mundiales;³¹⁵ en este aspecto, quizá debería añadirse el peso de los bancos estatales en el financiamiento de las actividades corporativas—especialmente los denominados bancos de política: Desarrollo de China e Importaciones y Exportaciones.³¹⁶ 2) Las redes del Partido Comunista se cuelan en prácticamente todos los sectores del país; los comités del partido en cada una de las empresas se encargan no sólo de velar que los administradores sigan las líneas generales de la organización, sino de participar en el proceso de toma de decisiones. Por ejemplo, el representante del grupo del Partido Comunista Chino en *CNPC* es, a la vez, el presidente de la compañía y de su subsidiaria, *PetroChina*.³¹⁷

Los hilos de esta red conducen al Departamento de Organización del Comité Central del Partido Comunista Chino, que nombra a los puestos directivos superiores con la aprobación del Comité Permanente del Politburó y representa a la burocracia central con más capacidad de coerción sobre las petroleras estatales;³¹⁸ ni siquiera la Comisión de Administración y Supervisión de los Activos Propiedad del Estado (supuesta fuente última de autoridad para las empresas gubernamentales) alcanza esa

³¹⁴ E. S. Downs, “Business Interest Groups in Chinese Politics”, *op.cit.*, pp.121-138.

³¹⁵ B. Kong, *op.cit.*, pp.88-100.

³¹⁶ *Loc.cit.*

³¹⁷ B. Kong, *op.cit.*, pp.101-103.

³¹⁸ *Loc.cit.*

centralidad, pues sólo nombra a los administradores de rango medio.³¹⁹ 3) Finalmente, el último medio a disposición de la burocracia central son los Grupos de Disciplina, bajo la tutela de la CASAPE; aunque ésta ha sido un propietario distante, podría poner en aprietos a las corporaciones estatales, en particular por medio de requerimientos de dividendos.³²⁰

En otros términos, la única dependencia de la administración central china que ejerce cierta autoridad sobre *CNPC*, *Sinopec* y *CNOOC* es el Ministerio de Finanzas; más allá, sólo las estructuras del partido parecen infligir ciertos límites a las corporaciones petroleras, pues el destino de todos los políticos chinos conduce al entramado partidista. Especialmente irrelevante ha sido la función de las burocracias con el mandato de centralizar todos los ámbitos de la política energética. Aunque la autoridad de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma es suprema en el aspecto de planeación económica, su Oficina Energética, que debía aprobar las fusiones y adquisiciones, así como las estrategias de inversión, careció siempre de los recursos financieros y los funcionarios necesarios para implementar decisiones exitosas—capital que en buena medida se trasladó a las empresas.³²¹

En 2005 el Consejo de Estado de la República Popular China instauró el Grupo Líder en Energía, que reunía a ministros y viceministros, al mando de Wen Jiabao, primer ministro; el desempeño operativo del día a día recaía en la Oficina Estatal de Energía, bajo la conducción Ma Kai, segundo en la jerarquía de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma; la falta de medios y la ausencia de un mandato claro condujeron al fracaso de esta intentona, a pesar de la presencia de políticos de primera categoría.³²² La Comisión Nacional de Energía y la Administración Nacional de Energía, que vieron la luz en 2008, han sido el ensayo más reciente para sustituir las funciones exclusivamente gubernamentales que los ministerios dejaron tras de sí. Varios autores concluyen que, al igual que a sus agencias antecesoras, estas burocracias necesitarán de más recursos si buscan cumplir su mandato; además, se trata de un

³¹⁹ *Loc. cit.*

³²⁰ *Loc. cit.*

³²¹ Erica Strecker Downs, “China’s ‘New’ Energy Administration”; China’s National Energy Administration will struggle to manage the energy sector effectively”, *China Business Review*, The Brookings Institution, noviembre-diciembre de 2008, disponible en línea en el sitio: http://frankhaugwitz.eu/doks/policy/2008_11_China_NEA_Brookings.pdf.

³²² *Loc. cit.*

órgano de carácter viceministerial que pretende regular entidades que en la jerarquía formal del Estado chino detentan categorías ministeriales.³²³

En contraste, los instrumentos de poder en las arcas empresariales se han multiplicado; quizá más significativo que el control que ejercen sobre sus filiales (el caso de *PetroChina* y *Sinopec Limited*) o el aumento descomunal en las utilidades y los ingresos, son elementos prácticamente invisibles, pero muy relevantes, los que han catapultado a estas empresas al centro de la política energética china. Uno de ellos se refiere a las características intrínsecas que derivan del sistema de la empresa moderna, mientras que el otro evoca la interdependencia asimétrica entre gobierno y corporaciones; la creación de tres firmas verticalmente integradas no sólo significó la desaparición de los ministerios, sino también la transferencia de un cúmulo de políticos y administradores que se habían formado en los años de gloria maoísta a las oficinas corporativas, y la llegada de un nuevo “tipo ideal” de oficiales.³²⁴

De manera más acentuada en los puestos gerenciales de *CNOOC*, los conocimientos técnicos y la experiencia en el sector energético se han sumado a la potencia avasalladora de los números (por ejemplo, la Administración Nacional de Energía cuenta sólo con 112 empleados): la ventaja de las empresas sobre el gobierno es clara en ámbitos como la evaluación de proyectos, la formulación de políticas especializadas y la redacción de normas jurídicas específicas—para ilustrar mediante sólo un ejemplo, *Sinopec* dominó el proceso de reforma a la ley de reservas estratégicas de crudo;³²⁵ el mismo peso se despliega en temas como la fijación de precios. Como consecuencia, poco a poco se ha difuminado la frontera entre el principal y el agente, entre la propiedad, la regulación y la administración; lo preocupante es que, a diferencia de la situación en 1982, son las corporaciones las que usurpan, quizá por la fuerza de la necesidad, las funciones regulatorias del gobierno; en el proceso, se han vuelto juez y parte.³²⁶

³²³ *Loc. cit.*

³²⁴ Erica Strecker Downs, “Business Interest Groups in Chinese Politics: The Case of the Oil Companies”, en Cheng Li (ed.), *China's Changing Political Landscape*, Washington, D.C., The Brookings Institution, 2009.

³²⁵ *Loc. cit.*

³²⁶ *Loc. cit.*

XII.

CONSIDERACIONES FINALES

La dinámica institucional de la política energética en China se caracterizó por dos tendencias: el ascenso espectacular de las compañías petroleras y la fragmentación de la burocracia central especializada. Para terminar de delinear el panorama, este entramado de instituciones, burocracias y normas conforma únicamente el borde más visible de una pléyade de prácticas, costumbres y significados que, propios de la cultura política china, fragmentan aún más el proceso de formulación de políticas públicas y toma de decisiones. La regla del consenso en las negociaciones, la centralidad de las relaciones personales (que se conocen también como *guanxi*), el papel del Estado central como equilibrista entre intereses en fuga, la fractura en los ámbitos de gobierno, el ascenso de los poderes locales, la inclusión de más actores en el proceso de política y la necesidad de avanzar lentamente en las reformas convierten al escenario político chino en materia de energía en un entramado laberíntico de cargos, jurisdicciones e individuos.

Aunque este reacomodo de influencia y capacidades entre los estratos del poder ha afectado todo el espectro del Estado chino, en pocos ámbitos es tan visible como en el petrolero; en la práctica, la evidencia señala un *impasse* entre burocracia gubernamental y corporación en asuntos de trascendencia como la fijación de precios; como se verá más adelante, los alcances del ejecutivo son incluso menores cuando se trata de la expansión internacional de las “tres hermanas”, por lo que ahora el núcleo de las relaciones energética de China con el exterior se lleva a cabo en Dongcheng, Chaoyang y Garden Road,³²⁷ y no en el complejo gubernamental de Zhongnanhai.³²⁸

A lo largo de este apartado primero se han explorado las causas de la expansión internacional de las compañías petroleras chinas; el argumento central es que hay dos variables necesarias, y en conjunto suficientes, para explicar este resultado. Desde un punto de vista de la teoría empresarial, y en un escenario de integración vertical en prácticamente todo el planeta, el deterioro relativo en las condiciones de seguridad energética internacional ha promovido el interés de las corporaciones en expandirse

³²⁷ Dongcheng es uno de los distritos centrales de Beijing, en donde se localizan las oficinas principales de CNPC; por otro lado, Chaoyang alberga al distrito financiero de la capital china, así como a la mayoría de las embajadas y a los cuarteles generales de Sinopec. Finalmente, Garden Road es una de las avenidas principales de Hong Kong, donde radica CNOOC.

³²⁸ CNPC, Sinopec y CNOOC defienden la transnacionalización de sus negocios por las mismas razones desinteresadas por las que los productores de maíz en Estados Unidos consideran al etanol como la llave para conseguir la independencia energética del país.

transnacionalmente: es esta búsqueda de equilibrio una de las características definitorias en la industria petrolera. El negocio de la producción y el refinamiento del petróleo es cada vez más riesgoso e incierto ante disrupciones agregadas en la oferta, el aumento considerable en la demanda, la volatilidad de precios y los peligros crecientes que acechan a los sistemas de transporte y almacenamiento, que se han vuelto vulnerables.

La respuesta práctica a la necesidad de sobrevivir ha sido reforzar las capacidades empresariales mediante dos tipos de estrategias: las fusiones y adquisiciones de otras compañías y la compra de activos en el exterior. Esta tendencia ha cruzado barreras institucionales, de tipo de régimen e incluso de sistema económico, pues ha caracterizado el proceso de transformación en empresas de todo el mundo, desde *Sonangol* y *Sonatrach* hasta *Royal Dutch Shell* y *Lukoil*. En el caso de la República Popular China, que antes de 1983 había buscado frenéticamente la autarquía energética, el peso de esta dinámica fue inminente hacia fines de la década de los 1990, cuando el país estaba por entrar a la Organización Mundial de Comercio. La apertura progresiva de la economía dejó de manifiesto el agotamiento del modelo energético maoísta, por lo que la reforma en el sector adquirió un cariz de urgencia; la producción había declinado, por lo que el país no sólo dejó de exportar crudo, sino que se convirtió en importador neto de petróleo.

La descomposición del arreglo socialista iba más allá de los hidrocarburos y abarcaba también los negocios del carbón y la electricidad. En resumen, la política de las Puertas Abiertas no sólo acentuó la decadencia de la industria energética en China, sino que propició también que líderes y burócratas tomaran en consideración las capacidades relativas de sus operadores frente a la potencia de las transnacionales. En una dinámica de reforzamiento mutuo, un fenómeno esencialmente interno y los efectos de una variable sistémica dieron lugar a la que probablemente es la transformación más amplia de una industria petrolera en el mundo. Atrás parece quedar el mito del supuesto interés geopolítico por parte de Beijing: la internacionalización de las petroleras chinas obedece tanto a la necesidad de fomentar su competitividad internacional como a la urgencia de detener los efectos de la crisis energética interna.

Sin embargo, la conversión de dos ministerios en tres corporaciones transnacionales no puede explicarse sin un vistazo a la política industrial china de fines de los años noventa y a la reforma de las

empresas estatales: el petróleo reafirmó su carácter estratégico en ese periodo, especialmente después de 1993; es ésta la razón por la cual la reforma de los operadores energéticos estatales se basó en la *corporativización* y no en la *privatización* (lo que ocurrió en ámbitos secundarios de la economía).

El corolario de esta dinámica fue el impulso general del gobierno a la internacionalización, que pretendía, más que el dominio político de los mercados extranjeros, la creación de verdaderos campeones nacionales. El grado de éxito ha variado entre los sectores; sin embargo, es posible argumentar que los incentivos del mercado mundial del petróleo y el deterioro en las condiciones de seguridad energética en el planeta han convertido a los operadores en este sector en los más proactivos fuera de las fronteras del país (quizá con un par de excepciones, como la industria de electrónicos).

La contracara de este triunfo en la reforma energética—que permitió de nuevo impulsar el ritmo de la producción y eliminar los números rojos de la contabilidad de las tres compañías—se relaciona con un cambio en el equilibrio de poder entre gobierno y empresas. El dilema para los oficiales del partido ha sido mantener un balance entre la necesidad de hacer más competitivas a sus corporaciones en el exterior (lo que implica necesariamente dotarlas de recursos y capacidad de gestión) y mantener la autoridad última en sus decisiones: el resultado de esta disputa no ha sido favorable para el ejecutivo, por lo que la política energética china se define más por los proyectos de tres firmas que por los planes quinquenales de los gobiernos. Este entramado habría de resultar crucial en su globalización.

A continuación se analizará la dinámica de expansión internacional de las tres hermanas chinas a lo largo de tres periodos (1996-2003, 2003-2009 y 2009-2012); en cada caso, se intentará mantener una división nítida entre la actividad empresarial y la respuesta gubernamental, con el objetivo de distinguir las iniciativas de diplomacia energética de las acciones corporativas. No obstante, cabe señalar que, debido a limitaciones de información, no se estudiarán las relaciones entre Estado y firmas propiamente dichas.

TERCER APARTADO



EXPANSIÓN INTERNACIONAL DE LAS “TRES HERMANAS CHINAS” Y DIPLOMACIA ENERGÉTICA DE
BEIJING ENTRE 1997 Y 2002: DE CAMPOS MARGINALES Y CAUTELA EMPRESARIAL

I.

INTRODUCCIÓN

En la primera parte de esta investigación se buscó desmentir la idea de una identidad orgánica entre empresas y gobierno; es ésta una premisa esencial para comprender los alcances y las motivaciones detrás de la internacionalización de las corporaciones petroleras de la República Popular. En las páginas siguientes se analizará la interacción entre las variables explicativas (las transformaciones en las condiciones de seguridad energética mundial) y la variable dependiente (la escala de internacionalización de las tres compañías petroleras insignia de China); el objetivo es demostrar que, si bien el *leitmotiv* de la expansión global de estas corporaciones se ha basado en un cálculo de costo-beneficio, aquello no implica la ausencia de consecuencias de carácter diplomático y político.

La irrupción de tres nuevos actores en el mercado petrolero internacional ha trastocado las redes de poder en las que éste se sustenta;³²⁹ *CNPC*, *Sinopec* y *CNOOC* comenzaron sus operaciones de manera tardía, si se compara con las grandes corporaciones internacionales, por lo que debían competir en franca desigualdad en ámbitos que van desde el conocimiento tecnológico hasta la ausencia de referentes culturales en los países donde se instalaron. El análisis de las etapas de internacionalización de las tres hermanas chinas y la convergencia o distancia de Beijing con respecto a estas operaciones denota la naturaleza accidentada, fragmentada y en absoluto lineal de la relación entre corporación y gobierno en ultramar, la cual dista mucho del mito del control estatal sobre las empresas.

Los líderes y burócratas de Zhonanghai se han transformado en verdaderos equilibristas, que entre la espada y la pared deben apoyar a las corporaciones estatales para aumentar su competitividad frente a las transnacionales más poderosas y, a la vez, lidiar con los malentendidos políticos y las falsas percepciones que ocasiona la actuación global de las tres hermanas chinas. La diplomacia energética como instrumento de política exterior, en consecuencia, surge como respuesta a la internacionalización de *CNPC* y *CNOOC*, por lo que los políticos pretenden desempeñarse como facilitadores de la actividad

³²⁹ Como argumenta Jonathan Elkind, la economía mundial de los hidrocarburos se sustenta en una red global de poder, *op.cit.*, pp.121. Para un análisis de la relación entre política y la estructura de comercio internacional, véase Stephen D. Krasner, "State Power and the Structure of International Trade", *World Politics*, vol. 28, n. 3, abril, 1976, pp. 317-347.

empresarial, mas no como sus responsables. Los medios a disposición del Estado para incidir en el comportamiento de las tres hermanas, en virtud de la red de gobernanza energética en China (de carácter descentralizado), suelen ser más sutiles, indirectos y endebles de lo que se cree.

Resulta imprescindible señalar que los objetivos del gobierno con respecto a sus iniciativas diplomáticas en los países productores de energía no deben estudiarse de manera aislada, es decir sin considerar la estrategia general de política exterior de Beijing, pues forman parte de una pléyade de tácticas que se orientan a finalidades tan dispares como el aumento de prestigio internacional, el aislamiento de Taiwán o el reforzamiento de la relación de seguridad en la periferia del país.³³⁰ En otros términos, aún en las situaciones en las cuales el interés energético es evidente y coincide con las operaciones de las compañías, objetivos de política exterior más amplios se entrelazan con lo que parece ser un movimiento exclusivamente económico por parte de las tres hermanas.

Los últimos tres capítulos de la tesis se organizarán a lo largo de estos ejes. Se deconstruirá el proceso de globalización de las tres hermanas chinas en tres periodos; en cada uno de ellos se analizará el aspecto técnico que explica la decisión empresarial, así como las motivaciones y el contexto específicos detrás de la diplomacia energética de Beijing a manera de respuesta a esta iniciativa corporativa (si es que hubo alguna). El primero abarca desde el arranque de las inversiones de *CNPC* en Asia Central alrededor de 1997 hasta el inicio de las operaciones ultramarinas de *CNOOC* en 2002. En esta etapa formativa, las adquisiciones foráneas de las corporaciones chinas se reducían a campos en regiones productoras relativamente marginales, activos en declive en zonas importantes o desarrollos contiguos al núcleo territorial de las empresas en el país (la Región Autónoma Uygur de Xinjiang y el Mar del Sur de China).

Con la única excepción de Australia, *CNPC* y *CNOOC* no competían con las grandes firmas occidentales, pues se habían apropiado de un nicho de mercado: la explotación de provincias petroleras en extremo riesgosas o poco atractivas para las *supermajors*. En términos de la variable gubernamental, fue éste el inicio de la diplomacia energética de Beijing, particular, pero no exclusivamente, en Asia Central; como se podrá notar, el capital político que el liderazgo comunista invirtió para hacer florecer las

³³⁰ Wang Gungwu y Zheng Yongnian (eds.), *China and the New International Order*, Oxon, Routledge, 2008; David Shambaugh, "China Engages Asia: Reshaping the Regional Order", *International Security*, vol.29, núm.3, invierno de 2004/2005, pp.64-99.

relaciones con los productores más sobresalientes sólo coincidió con las operaciones empresariales chinas en un tipo peculiar de región: la periferia del país, en donde las cuestiones de seguridad son claras.

La segunda etapa comienza con las adquisiciones de *CNOOC* en Australia a mediados de 2003 y finaliza con la crisis financiera de 2008: si el primer periodo se caracterizó por la adquisición de derechos de exploración y explotación por medio de contratos de producción compartida en zonas petroleras marginales, durante el lapso subsecuente las compañías insignia chinas desplegaron dos estrategias relativamente novedosas: a) formación de empresas conjuntas y asociaciones con otras firmas nacionales e internacionales para el desarrollo de campos en provincias petroleras competidas, como el Golfo de Guinea y el Golfo Pérsico, y b) integración de esquemas integrales flexibles de acuerdo a las necesidades del país en el cual se invierte, que pueden ir desde inversiones en infraestructura hasta contratos que fomenten la seguridad de la demanda para los productores, a partir del poder monopólico en China.

Ante la incapacidad de competir en el ámbito técnico y organizacional con las *supermajors*, las compañías de la República Popular optaron por aprovechar sus ventajas comparativas (que no eran otras más que la posesión de millones de dólares para inversiones colaterales) y asociarse con ellas. El patrón de respuesta diplomática energética de Beijing no parece diferir de manera significativa con respecto a la etapa previa; más bien, se profundizan y amplían las relaciones de China con los países productores más importantes, aunque, con la excepción de Arabia Saudita, los resultados no fueron espectaculares.

La época más reciente, que comienza en 2009 y continúa hasta 2012, ha presenciado algunas transformaciones cualitativas en los tres elementos que componen la variable dependiente del estudio. Las compañías chinas ahora debían competir no sólo con las grandes firmas internacionales, sino también con empresas nacionales en ascenso, como *China Investment Corporation*,³³¹ las cuales consideraban a los hidrocarburos como forma segura de invertir sus excedentes financieros extraordinarios.

El patrón de adquisiciones internacionales en este último periodo se caracterizó por: 1) la entrada en escena de *Sinopec*, que hasta entonces se había mantenido al margen de la vorágine globalizadora; 2) el

331 China Investment Corporation es el fondo de riqueza soberana (*Sovereign Wealth Fund*) de la República Popular China; se estableció en septiembre de 2007 con 200,000 millones de dólares en capital (proveniente de las ganancias producto de las exportaciones chinas). El objetivo de esta empresa estatal es llevar a cabo inversiones rentables para el país [disponible en el sitio oficial de la compañía: <http://www.china-inv.cn/ciccn/>].

énfasis ya no en la compra de derechos de exploración y producción, sino de empresas completas, particularmente en América del Norte (aunque la oferta para hacerse de *Unocal* (EE.UU.) en 2005 había marcado la tendencia) y 3) la extensión de los contratos de largo plazo a todos los rincones del planeta.

En cuanto a las iniciativas políticas de Beijing, los intentos por cortejar a los gobiernos de los países productores continúan; sin embargo, también es posible apreciar un reacomodo en las relaciones entre Estado y corporaciones. Por una parte, la profundización agresiva de las estrategias de internacionalización en estos años resultó, naturalmente, en una escalada de críticas al régimen comunista por parte de las potencias occidentales debido al comportamiento de sus empresas; no obstante, a diferencia de los dos periodos anteriores, desde el Consejo de Estado se alinearon esfuerzos políticos para mitigar los efectos que esta situación tiene en la relación bilateral de China con Estados Unidos.

En el panorama de la política energética china, la búsqueda constante de eficiencia energética es más significativa que la adquisición de campos petroleros poco atractivos en el largo plazo; el gobierno intenta, en consecuencia, recuperar cierto grado de control sobre sus compañías, a fin de evitar críticas en el ámbito internacional. Las tres hermanas chinas, como resultado, parecen intentar mejorar sus estándares de gobernanza corporativa, registro ambiental y condiciones laborales, aunque cuantitativamente el proceso de internacionalización se ha profundizado.

II.

INTERESES DETRÁS DE LA PRIMERA ETAPA DE INTERNACIONALIZACIÓN, 1997-2003

Tres elementos caracterizaron la primera fase de expansión de las compañías petroleras chinas entre 1997 y 2003: 1) únicamente *CNPC* mantuvo operaciones en el exterior durante estos siete años, mientras que *CNOOC* se unió tardíamente a esta tendencia; 2) desde un punto de vista técnico, se trató de una internacionalización “fácil”, pues se concentró en las regiones periféricas del país a manera de continuación de la estrategia de desarrollo interna y en la búsqueda de adquisiciones que pudieran explotarse por medio de la tecnología disponible en China; y 3) no existió un esquema acabado de diplomacia energética que se distinguiera de la política exterior de Beijing. El resultado fue un impulso internacionalista que no representaba una verdadera competencia para los intereses de Occidente.

El análisis del perfil corporativo de *CNPC*, *CNOOC* y *Sinopec* arroja luz sobre los vínculos entre la creciente complejidad de la economía política internacional de los hidrocarburos y el mapa de adquisiciones foráneas. Para una compañía como *CNPC*, cuyo núcleo de operaciones había sido desde su creación el sector de aguas arriba, especialmente en el noreste de China, el agotamiento de algunos de los campos históricamente dominantes en el país hizo especialmente acuciante la búsqueda de nuevos activos para aumentar el radio de producción sobre reservas.³³² Cabe señalar que el núcleo de la actividad en exploración y producción, a pesar de más de una década de globalización, siguen siendo las provincias petroleras en el país, que mantienen su posición como el baluarte de *CNPC*.³³³

Hacia 2003, la comparación entre las actividades internas y las internacionales en el portafolio de la corporación deja en claro en dónde estaba el centro de atención: ese año se descubrieron cinco campos gasíferos y petroleros de más de cien millones de toneladas cada uno, en China central y occidental; el nivel de reservas y producción en el exterior representaba hacia el fin de este primer periodo de expansión sólo una fracción del nacional: 8.47% y 24.13% respectivamente.³³⁴ Una situación muy similar prevaleció en el caso de *CNOOC* a lo largo de este periodo: las áreas centrales de exploración, producción y descubrimientos fueron, en orden descendente, la Bahía de Bohai, la sección occidental del Mar del Sur de China, la sección oriental del Mar del Sur de China, el Mar de China Oriental y la producción en ultramar. Las reservas internacionales de la corporación equivalían a sólo 9.61% del total, mientras que la producción en ultramar llegaba a 16.1%.³³⁵

³³² Por mencionar solamente el caso más representativo, la producción del campo petrolero de Daqing se redujo 5.51% entre 1999 y 2001, mientras que el total de petróleo que se extrajo en las propiedades de la compañía pasó de 2.123 millones de barriles de petróleo diarios en 1999 a 2.091 barriles diarios tres años después; por otra parte, el total de reservas probadas desarrolladas en todas las provincias petroleras bajo la administración de *CNPC* descendió de 9,744.1 millones de barriles a 9,308.8 millones en el mismo periodo, por lo que la expectativa de vida de las reservas se redujo de 12.57 años a 12.01 [Véanse los reportes corporativos de *CNPC*].

³³³ En el caso de *CNPC*, estabilizar el Este significaba invertir en técnicas de recuperación terciaria en los campos más prolíficos de las provincias de Heilongjiang, Jilin y Liaoning, así como la región de la Bahía de Bohai: Daqing, Liaohe, Jilin, Huabei y Dagang. Por otro lado, desarrollar el Oeste implicaba la actividad para explorar y producir en las cuencas relativamente poco exploradas de China central y occidental, de manera particular en las provincia de Sichuan, la municipalidad autónoma de Chongqing y la región autónoma de Xinjiang, donde se localizaron durante este periodo los descubrimientos más sobresalientes de toda la compañía: Xinjiang, Changqing, Tarim, Tuha y Sichuan [Véanse los reportes corporativos de *CNPC*].

³³⁴ Elaboración propia con base en los reportes corporativos de *CNPC* entre 2001 y 2003 y el reporte en forma 20-F de la compañía en ese mismo periodo. Las reservas internacionales de la empresa alcanzaban los 1,140 millones de toneladas de petróleo, frente a 13,445.548 millones de toneladas que poseía en territorio chino; la producción ultramarina alcanzó los 25.098 millones de toneladas de crudo en comparación con las 103.94 millones de toneladas de crudo en China.

³³⁵ Elaboración propia con base en los datos de United States Securities and Exchange Commission, "PetroChina Company Limited", Annual Report, Form 20-F, Washington D.C., para el año fiscal que termina 31 de diciembre de 2001, 2002 y 2003; China National Petroleum Corporation, "Harmonizing Energy and the Environment", 2003 Annual Report, Beijing, pp.18-25.

Dos elementos en este panorama convirtieron a Sudán, Venezuela, Kazajistán, Australia e Indonesia en los sitios idóneos para comenzar con la estrategia de internacionalización. Para comenzar, las perspectivas en el mediano plazo parecían más promisorias para CNOOC, cuyas provincias petroleras presenciaron un alza en la producción, que para CNPC, cuyos campos principales se encontraban en declive.³³⁶ No obstante, si se separan los activos occidentales de CNPC se tiene un patrón geográfico claro de crecimiento: para CNOOC la búsqueda de fuentes de reservas gravitaba hacia el Pacífico, por ser el Mar del Sur de China la región más promisoriosa,³³⁷ mientras que para CNPC orbitaba en dirección de Asia Central, dado que Xinjiang se perfilaba como su núcleo de producción más sobresaliente.³³⁸ Es decir, la primera expansión internacional de ambas se desprendió de sus operaciones en el territorio chino.

En segundo lugar, dos matices técnicos reforzaron esta tendencia. En el caso de CNOOC, ya desde comienzos de la década, la explotación de gas natural, incentivada por la creciente demanda de ciudades como Shanghái, Guangzhou y Nanjing, comenzó a ganar terreno frente al negocio tradicional del petróleo.³³⁹ De entre las tres hermanas chinas, CNOOC comenzó a especializarse en este nicho de la industria y a desarrollar técnicas cada vez más avanzadas tanto en exploración como en producción, transporte y almacenamiento.³⁴⁰ En cuanto a CNPC, si bien la producción tradicional se contrajo, los barriles extraídos por medio de técnicas de recuperación terciaria creció de 15.2% a 18.5% del total, lo que indica un avance constante en este tipo de tecnologías, que habrían de ser cruciales posteriormente.³⁴¹

³³⁶ De acuerdo con los datos que se presentan en United States Securities and Exchange Commission, "PetroChina Company Limited", Annual Report, Form 20-F, Washington D.C., para el año fiscal que termina el 31 de diciembre de 2003 y China National Petroleum Corporation, "Harmonizing Energy and the Environment", 2003 Annual Report, Beijing, pp.68-78.

³³⁷ United States Securities and Exchange Commission, "CNOOC Limited", Annual Report, Form 20-F, para el año fiscal que termina el 31 de diciembre de 2002, Washington D.C., pp.134-156; en los reportes corporativos de la compañía, es evidente que el centro de atención ha gravitado paulatinamente hacia el negocio del gas natural [Chinese National Offshore Oil Corporation, Annual Report 2003, Beijing, pp.11-25].

³³⁸ Como se mencionó anteriormente, las provincias petroleras más prolíficas del país, cuya producción ayudó a detener la caída en el radio sobre reservas, se encuentran en el oeste de China, específicamente en la Región Autónoma Uygur de Xinjiang [Sizhi Guo, "The Business Development of China's National Oil Companies: The Government to Business Relationship in China", *The Changing Role of National Oil Companies in International Energy Markets*, The James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, 2007, pp. 15-18; Erica Strecker Downs, *China's Quest for Energy Security*, Washington D.C., RAND Corporation, Project Air Force, 2000, pp.5-16.

³³⁹ Nobuyuki Higashi, "Natural Gas in China. Market Evolution and Strategy", *Working Paper of the International Energy Agency*, June 2009. BinBin Jiang, Chen Wenyong, Yu Yuefeng, Zeng Lemin and David Victor, "The Future of Natural Gas Consumption in Beijing, Guangdong and Shanghai: An Assessment Utilizing MARKAL", *Energy Policy* 36, 2008, pp. 3286-3299.

³⁴⁰ Un vistazo breve a los reportes corporativos de CNOOC permite discernir que las metas y objetivos de la compañía se han relacionado de modo creciente con infraestructura y tecnología para explotar los yacimientos gasíferos costa afuera del país [Chinese National Offshore Oil Corporation, Annual Reports, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011, Beijing, secciones de reseña de operaciones].

³⁴¹ Chinese National Petroleum Corporation, "Domestic Oil and Gas Operations", Annual Report 2003, Beijing, 2003, pp.10-11.

Por último cabe destacar la incidencia de la variable sistémica que se analizó en el capítulo primero; dados los recursos y características de las empresas chinas, decantarse por participar en las licitaciones para adquirir campos petroleros en las regiones boyantes del Golfo de Guinea o el Golfo de México era inviable: las corporaciones chinas carecían de tecnologías para explotar aguas profundas.³⁴²

La configuración política del mercado internacional de los hidrocarburos dejaba un margen de acción limitado para los *latecomers*. De acuerdo con la estrategia de *CNPC* y *CNOOC*, las provincias petroleras en las que podían intentar ingresar debían tener dos características: 1) ser operativamente viables en términos de maquinaria, equipo e inversiones y 2) encontrarse en países que, además de proveer un entorno favorable a las firmas foráneas, aseguraran el éxito relativo en la obtención de los contratos. Kazajistán, Sudán, Venezuela, Australia e Indonesia fueron el escenario de estos experimentos iniciales.

III.

EXPANSIÓN DE CNPC EN ASIA CENTRAL, 1997-2002

La piedra de toque de la política de *CNPC* ha sido, desde fines de los noventa, el desarrollo del Occidente del país, la región prospectiva más próspera y con los resultados más alentadores de entre las provincias petroleras de China.³⁴³ En la industria petrolera, la geología es destino: la riqueza prospectiva de Xinjiang forma parte de los recursos de Asia Central, por lo que las técnicas y tecnologías necesarias para su explotación podrían servir para facilitar la producción en las regiones aledañas a esta provincia.³⁴⁴ Desafortunadamente para *CNPC*, con la independencia de Moscú llegaron las primeras corporaciones trasnacionales, que se adjudicaron los contratos para desarrollar los campos más prolíficos, como

³⁴² Ésa parece ser la razón principal detrás de la decisión de invertir en regiones petroleras poco competidas y que no requirieran de la aplicación de tecnologías avanzadas; al respecto, el presidente y CEO de *CNOOC*, Fu Chengyu, señaló para un diario de Nanjing, que “el mercado petrolero mundial tiene más de 100 años de historia, por lo que todos los proyectos más prolíficos se encuentran en los portafolios de alguna empresa; para los novatos, evidentemente no es fácil tener éxito” [“Fu Chengyu, ‘shenxin zouchuqu de zhengzhi jingixue’ “ (Fu Chengyu: the political economy of cautiously going abroad”) 21 Shiji jingji bao (21st Century Business Herald), 29 de diciembre de 2004, citado por Erica Downs, “The Fact and Fiction of Sino-African Energy Relations”, *China Security*, núm. 7, 2008, disponible en línea en: http://www.chinasecurity.us/index.php?option=com_content&view=article&id=106&Itemid=8]

³⁴³ Energy Information Administration, “China”, Country Brief Report, 4 de septiembre de 2012, p.13, disponible en línea en el sitio: <http://www.eia.gov/countries/analysisbriefs/China/china.pdf>.

³⁴⁴ Para un análisis breve de los recursos energéticos de la región, véase Stephen Blank, *Turkmenistan and Central Asia after Nijazov*, Carlisle, Pa., Strategic Studies Institute, U.S. Army War College, 2007; Shamil Midkhatovich Yenikeeff, “The Georgia-Russia standoff and the future of the Caspian and Central Asian Energy Supplies”, *Oxford Energy Comment*, agosto de 2008, pp. 1-5.

Kashagan—costa afuera—y Tengiz—costa adentro.³⁴⁵En un tenor similar, un puñado de empresas occidentales y rusas administra el Consorcio del Oleoducto Caspio, proyecto crucial para comercializar la producción de los hidrocarburos de Tengiz a los mercados mundiales.³⁴⁶

El nicho de oportunidad para *CNPC* era, por consecuencia, enfocarse en los campos marginales del país, donde podría aplicar las técnicas de recuperación terciaria, así como buscar la construcción de oleoductos alternos al Consorcio del Oleoducto Caspio; ambas tendencias se entrelazaban profundamente con los intereses de Almaty: el gobierno kazajistano pretende diversificar las fuentes de transporte más allá del territorio ruso, por lo que la alternativa más viable era gravitar la producción hacia los mercados de China.³⁴⁷

Fueron éstas las razones fundamentales detrás de la firma de un acuerdo de cooperación entre Almaty y *CNPC* en junio de 1997 para que la empresa china adquiriera 60.3% de las acciones de *AktobeMunaiGaz*, compañía operadora de los campos petroleros marginales de Zhanazhol.³⁴⁸ *CNPC* poseía ya la tecnología de recuperación terciaria (que había aplicado exitosamente en Daqing). Se trató de la primera gran adquisición internacional de una corporación energética china, que ilustra el patrón mencionado anteriormente de instalarse en territorios en los cuales pudiera hacer valer sus ventajas comparativas frente a firmas occidentales.³⁴⁹ El interés de *CNPC* se evidenció de nuevo en mayo de 2003

³⁴⁵ Actualmente, *North Caspian Operating Company*, un consorcio internacional, administra los cinco campos que forman el complejo de Kashagan; las compañías asociadas son todas subsidiarias de trasnacionales euro-estadunidenses: a) *AGIP KCO N.V.* de *ENI*—16.81% de las acciones—, b) *ExxonMobil Kazakhstan Inc. (EMKI)*, de *ExxonMobil*—16.81% de las acciones—, c) *Shell Development Kashagan*, de *Royal Dutch Shell*—16.81% de las acciones—d) *TotalFinaElf*—16.81% de las acciones y e) *Inpex*, compañía japonesa que posee 7.56% de las acciones. *KazMunaiGas*, la empresa nacional de petróleo de Kazajistán, entró al consorcio en 2005, con 16.81% de las acciones. Tengiz, el otro campo petrolero del país, se encuentra bajo la administración de *Tengizchevroil* desde 1993; se trata de una compañía conjunta entre *ChevronTexaco* (50%), *ExxonMobil* (25%), *KazMunaiGas* (20%) y *Lukoil*, empresa privada rusa (5%). Buena parte del resto de los campos gasíferos más importantes del país también son explotados por empresas conjuntas internacionales; el caso más significativo es Karachaganak: *KPO* está formada por *BG Group* (Gran Bretaña), *ENI SpA* (Italia), *Chevron* (Estados Unidos), *Lukoil* (Federación de Rusia) y *KazMunaiGas* (compañía nacional de Kazajistán).

³⁴⁶ Cabe señalar que el accionista principal es, sin embargo, el gobierno de la Federación de Rusia (24% de las acciones), mientras que *KazMunaiGaz* (19%), *Chevron Caspian Pipeline Consortium Company* (15%) y *Lukoil* (12.5%) son los accionistas secundarios más sobresalientes [“Shareholders”, *Caspian Pipeline Consortium*, sitio oficial de la compañía, disponible en línea en: <http://www.cpc.ru/EN/about/Pages/shareholders.aspx>].

³⁴⁷ Shamil Midkhatovich Yenikeeff, “Kazakhstan’s Gas: Export Markets and Export Routes, NG25, Oxford Institute for Energy Studies, noviembre de 2008, pp. 33-37; Simon Pirani, “Central Asian and Caspian Gas Production and the Constraints on Export”, NG69, Oxford Institute for Energy Studies, diciembre de 2012, pp.83-88.

³⁴⁸ Se trata del cuarto campo de gas más importante del país, después de Karachaganak, Tengiz y Kashagan [S. Midkhatovich, *op.cit.*, pp. 30-32].

³⁴⁹ Chinese National Petroleum Corporation, “Overseas Oil and Gas Operations”, Annual Report 2003, disponible en línea en: <http://www.cnpc.com.cn/en/press/publications/annualreport/2003/>. *CNPC*, “*CNPC* in Kazakhstan”, disponible en línea en: <http://www.cnpc.com.cn/en/cnpcworldwide/kazakhstan/>.

cuando una de sus subsidiarias (CNOD) adquirió las acciones de Almaty en Aktobe, operación mediante la cual la firma china alcanzó 85.42% del complejo.³⁵⁰

En septiembre de 1997 se creó la empresa conjunta *Kazakhstan-China Pipeline LLP*, en la cual participaban también *KazTransOil JSC* y *China National Oil and Gas Exploration and Development Corporation*, subsidiaria de *CNPC*.³⁵¹ La primera sección de este oleoducto—que va desde los campos petroleros de Aktobe hasta Atyrau—se encontraba lista para su operación en 2002. El plan maestro, sin embargo, conlleva la construcción de más vías de transporte desde Atyrau hasta Alanshakou, en la región autónoma de Xinjiang, en donde se uniría con el Oleoducto Oeste-Este, joya de la corona de *CNPC*.³⁵² Para el gobierno de Kazajistán, se trataba de una pieza más en su estrategia de diversificación de las rutas de transporte con respecto a la opción rusa; el otro pilar es el oleoducto BTC.³⁵³ En esta primera mano china en el póker energético de Asia Central, *CNPC* se convirtió en el único operador de los campos de Zhanazhol y Kenkiyak, en donde ha invertido más de 2,000 millones de dólares.³⁵⁴

Hacia comienzos de 2003 se inició una nueva etapa en las inversiones de *CNPC* en Kazajistán; la nueva meta era adquirir derechos en campos gasíferos y petroleros más importantes y aprovechar las facilidades que Almaty otorga para la construcción de nuevos ductos; son éstos los motivos que explican el acuerdo de enero de 2003 entre *CNPC* y *British Nimir Petroleum* para adquirir conjuntamente la empresa con 100% de acciones en los bloques de Bars.³⁵⁵ Unos meses después firmó un acuerdo de compra de acciones con *ChevronTexaco Global* para absorber 65% de las acciones de esta compañía en el complejo petrolero de Buzachi Norte, un campo marginal en la provincia de Mangistau. También en este periodo comenzó la operación del ducto Kenkiyak-Atyrau, que conduce a los mercados europeos..³⁵⁶

³⁵⁰ *Loc.cit.*

³⁵¹ S. Midkhatovich, *op.cit.*, pp. 38-42 y *CNPC*, “Overseas Oil and Gas Operations”, *op.cit.*

³⁵² Energy Information Administration de Estados Unidos, “Oil Pipelines”, en *Kazakhstan*, analysis briefs, última actualización: 18 de septiembre de 2012.

³⁵³ Hasan H. Karrar, *The New Silk Road Diplomacy: China's Central Asian Foreign Policy since the Cold War*, Vancouver, University of British Columbia Press, 2009, pp. 172-174.

³⁵⁴ Entre exploración, producción y una planta de procesamiento de gas [Richard Pomfret, “Kazakhstan Economy since Independence: Does the Oil Boom offer a Second Chance for Sustainable Development?”, *Europe-Asia Studies*, vol.6, núm.7, septiembre de 2005, p.863. Chinese National Petroleum Corporation, “Exploration and Development”, *Sustainability Report 2008*, p. 14, disponible en línea en el sitio web: <http://goo.gl/joNnPl>.

³⁵⁵ Chinese National Oil Corporation, “Overseas Oil and Gas Operations”, *Annual Report 2003*, Beijing, 2003, disponible en línea en el sitio: <http://goo.gl/EeE7Y>.

³⁵⁶ Chinese National Oil Corporation, “Overseas Oil and Gas Operations”, *Annual Report 2003*, Beijing, 2003; JS *CNPC-International Aktobe Petroleum*, “*CNPC-International Aktobe Petroleum—model of economic successful cooperation between Kazakhstan and China*”, sitio oficial de la empresa conjunta, disponible en línea en: <http://www.cnpc-amg.kz/english/index.php?p=about>.

La entrada de las empresas petroleras de la República Popular en Asia Central entre 1997 y 2003 fue poco más que espectacular: al cabo de unos años habían llegado a controlar 4.4% de las reservas de gas de Kazajistán, por medio de la adquisición de derechos sobre la exploración y producción en los campos de Aktobe (principalmente Zhanazhol, donde pudieron aplicarse las técnicas de recuperación terciaria, especialidad tecnológica de *CNPC*).³⁵⁷ Como se argumentó al inicio de este capítulo, las adquisiciones en el vecino occidental de China ilustran las luces y sombras del primer periodo de internacionalización: aprovechar las ventajas comparativas de las corporaciones, dar prioridad a las regiones contiguas a los campos más promisorios del país y evitar competir con las *supermajors*.³⁵⁸

IV.

EXPANSIÓN DE CNPC EN SUDÁN, 1997-2002

Un patrón sorprendentemente similar siguió la empresa en el segundo escenario de expansión, que es, sin duda, el más controvertido de su portafolio corporativo: Sudán, territorio prohibitivo para las empresas de Europa y EE.UU. por razones políticas, pero que alberga supuestos yacimientos plétóricos, hasta ahora poco explorados y sin capacidad de comercialización.³⁵⁹ También en este país de África Central fue muy clara la estrategia de evitar competir con los intereses corporativos occidentales y aprovechar los espacios de maniobra que dejaron las sanciones al régimen de Jartum.³⁶⁰

De manera coincidente, *Chevron* fue también la compañía pionera en el país desde 1974;³⁶¹ debido al deterioro de las relaciones entre Estados Unidos y Sudán, a partir del golpe militar de 1989, la empresa se vio en la necesidad de abandonar el país; a la *supermajor* la sucedió una firma canadiense muy menor—*Arakis*—y posteriormente la que había sido la filial de *BP* en Canadá—*Talisman*.³⁶² Al momento del primer acuerdo entre *CNPC* y *Sudapet*, destacaba la ausencia de grandes compañías internacionales en el tablero sudanés, pues únicamente corporaciones europeas menores y NOC desarrollaban actividades en

³⁵⁷ S. Midkhatovich, *op.cit.*, p. 15

³⁵⁸ En Kazajistán, *CNPC* evitó asociarse o contender en Tengiz, Kashagan o Karachaganak, es decir los campos más grandes del país.

³⁵⁹ De acuerdo con la Energy Information Administration de Estados Unidos, la producción de petróleo se elevó de 10,000 barriles diarios en 1998 hasta 514,000 en 2010.

³⁶⁰ Luke Anthony Patey, "State Rules: Oil Companies and Armed Conflict in Sudan", *Third World Quarterly*, vol.28, núm.5, 2007, pp. 997-1016; Jemera Rone, "Sudan: Oil and War", *Review of African Political Economy*, vol.30, núm.97, The Horn of Africa Conflict, septiembre de 2003, pp.504-510.

³⁶¹ L. Patey, *op.cit.*, pp.997-1000.

³⁶² Pablo Idahosa, "Business Ethics and Development in Conflict Zones: The Case of Talisman Oil", *Journal of Business Ethics*, vol.39, núm.3, Resource Extraction Industries in the Developing World, septiembre de 2002, pp. 227-235.

la región.³⁶³ En este entorno especialmente permisivo, *CNPC* firmó un acuerdo con el gobierno de Jartum, en franca desesperación financiera, para desarrollar el bloque 6 en la cuenca de Muglad, en el suroeste del país: así comenzó el proyecto insignia de la compañía—la creación y desarrollo de la industria petrolera sudanesa.³⁶⁴ Prácticamente de la nada, *CNPC*, junto con los socios en la *Greater Nile Petroleum Operating Company*, en sólo unos años se habría de convertir en la fuente más importante de producción.³⁶⁵

En noviembre de 1996 *CNPC* ganó los derechos para el desarrollo adicional en Muglad, por medio de la adquisición del bloque 1/2/4, que en 18 meses llegó a los 10 millones de toneladas de producción. Al igual que en Kazajistán, las inversiones hubieran sido completamente inviables de no construirse un sistema de transporte. En poco más de un año se concluyó el oleoducto de 1,506 kilómetros hasta Port Sudan. Hacia 1999, con la salida del primer buque-tanque con destino a Singapur, el país dejó de ser importador neto para unirse a las filas de las naciones energéticamente superavitarias.³⁶⁶

Por último, únicamente hacía falta un proyecto “aguas abajo” para diseñar un portafolio verticalmente integrado en el país: en mayo de 2000 se inició la construcción de la refinería de Jartum, con capacidad de producción de 2.5 millones de toneladas anuales, que se dirigían primordialmente al mercado interno sudanés; la decisión de construir una planta petroquímica en la capital a inicios de 2002 redondeó la estrategia de refinación en Sudán.³⁶⁷ La adquisición más tardía de este periodo fue un contrato por 41% de las acciones del bloque 3/7, que incluye el campo Palogue.³⁶⁸ En cuanto al bloque 6, la empresa posee 95%.

El meteórico desarrollo de la industria petrolera de Sudán se convirtió en el primer gran éxito internacional de *CNPC* (aunque desde 1992 había comprado derechos en Perú). Al igual que en Kazajistán, los cuarteles generales aprovecharon las ventajas técnicas comparativas de la empresa en

³⁶³ En 1996 se formó la compañía mixta *Greater Nile Petroleum Operating Company* con acciones de *Talisman*, *Petronas* y *Sudapet. Ländin* (Suecia), *Petronas* (Malasia) y *OMV* (Austria) formaron *White Nile Petroleum Operating Company*, misma que abandonaron en 2003 por medio de la venta de sus acciones en el bloque 5A a *Petronas*. *Talisman* vendió sus acciones a *Oil and Natural Gas Company* de India

³⁶⁴ La deuda gubernamental equivalía a 250% del PIB de Sudán, mientras que el pago de intereses alcanzaba los 4.5 millones de dólares diarios; las grandes empresas occidentales se habían ido y el panorama era muy riesgoso.

³⁶⁵ Chinese National Petroleum Corporation, *CNPC in Sudan: Review of 15 Years of Sino-Sudanese Petroleum Corporation*, Beijing, 2010, p.2

³⁶⁶ *Loc.cit.*

³⁶⁷ Chinese National Petroleum Corporation, “Overseas Oil and Gas Developments”, *Annual Report 2003*, Beijing, 2003.

³⁶⁸ Este campo, cerca de la frontera con Etiopía, es uno de los descubrimientos en ultramar más importantes en la historia de *CNPC*; de acuerdo con los ejecutivos de la compañía, el nivel de reservas probables asciende a 2,900 millones de barriles, de los cuales 600 millones son recuperables. Este potencial geológico convierte a Gran Palogue en el campo de dimensiones mayores de Sudán y uno de los pocos descubrimientos de mega-yacimientos a inicios del siglo XXI [Tong Xiaoguang y Shi Buqing, CNODC, “Changing Exploration Focus Paved Way for Success”, *GEO ExPro*, mayo de 2006, disponible en línea en el sitio <http://www.geoexpro.com/ckfinder/userfiles/files/Changing%20Exploration%20Focus%20Paved%20Way%20for%20Success.pdf>]

regiones carentes de competencia por parte de las *majors*. A diferencia del proceso de expansión en Asia Central, en Sudán se optó por operar de forma conjunta con otras compañías asiáticas (*Petronas* de Malasia y *ONGC* de India). El país “ofrecía a la corporación una oportunidad dorada de desarrollar los recursos de una de las últimas provincias petroleras prácticamente inexploradas en el mundo”.³⁶⁹

V.

EXPANSIÓN DE CNPC EN VENEZUELA, 1997-2002

El tercer punto nodal de inversiones internacionales de *CNPC* fue la República Bolivariana de Venezuela. En 1997, cuando comenzaron las ofertas de la trasnacional china, el entorno institucional aún favorecía la liberalización del sector energético (que cambiaría justo a fines de este primer periodo, en 2002). Al igual que en Kazajistán, el atractivo más sobresaliente que podía ofrecer era su conocimiento en técnicas avanzadas de recuperación—dado que aún no ocurría el primer ofrecimiento público de la compañía debe descartarse la hipótesis del intercambio de capitales por recursos energéticos. En 1997 ganó la licitación para explotar los campos de Intercampo—en la provincia petrolera del Lago de Maracaibo—y Caracoles—en la cuenca Oriental de Venezuela.³⁷⁰

Ambos campos petroleros contaban con una trayectoria longeva de producción, por lo que hacia 1997 se encontraban en franco declive. El perfeccionamiento de las técnicas en Daqing y Zhanazhol (por ejemplo la perforación direccional y *geosteering*) permitió elevar el tonelaje de 700 por día a 5,500 entre ambos *plays*.³⁷¹ De acuerdo con los ejecutivos de la firma china, el éxito contundente en poner un alto al deterioro productivo en Intercampo y Caracoles condujo a la adopción de un “modelo *CNPC*” de administración.³⁷² Desde entonces, se han extraído alrededor de 170 millones de toneladas de reservas que hasta ese momento se catalogaban como perdidas.

³⁶⁹ Erica Downs, “The Fact and Fiction”, *op.cit.*

³⁷⁰ Chinese National Petroleum Corporation, “*CNPC* in Venezuela: Oil and Gas Operations”, *CNPC Worldwide*, sitio oficial de la compañía, disponible en línea en: <http://www.cnpc.com.cn/en/cnpcworldwide/venezuela/>.

³⁷¹ *Loc.cit.*; Sergio Cesarin y Carlos Moneta (compiladores), *China y América Latina. Nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo: ¿una segunda ruta de la seda?*, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe y Banco Interamericano de Desarrollo, Buenos Aires, 2005, p. 137. D. Zweig y B. Jianhai, *op.cit.*, pp.32-33.

³⁷² *Loc.cit.*; David R. Mares, “China’s Investment in Latin American Energy Resources: Comparative Asian Perspectives”, *The Rise of China and its Energy Implications*, Energy Forum, the James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, 2 de diciembre de 2011, pp. 20-22; Song Yen Ling, Ramsey al-Ribakí y Lisa Viscidi, “China and Venezuela: Inside the Axis”, *Energy Compass*, abril de 2010.

Aunque este desarrollo serviría de base para contratos posteriores, más complejos y costosos, la reestructuración institucional comprehensiva del sector energético venezolano a partir de 2002 incidió negativamente en los proyectos de *CNPC*; a partir de entonces, ambos campos deberían administrarse bajo una empresa conjunta mixta con *Petróleos de Venezuela*. Las inversiones de Intercampo y Caracoles se asemejan en varios aspectos a las de Sudán y Kazajistán: búsqueda de provincias en declive y ausencia de competencia o asociación con las *supermajors* (que por ese entonces dedicaban su capital a los proyectos más prolíficos de la geología venezolana: gas natural en Sucre y Urdaneta Occidental en Maracaibo—*Shell*—, Boquerón, Zuli Occidental y Jusepin—*BP*—y Boscan, Deltana y Hamaca—*ChevronTexaco*).³⁷³

VI.

EXPANSIÓN DE CNOOC EN INDONESIA, 2002-2003

La primera gran época de internacionalización para *Chinese National Offshore Oil Corporation* obedece a los mismos incentivos y responde a las mismas limitantes de la economía política internacional de los hidrocarburos que el proceso de globalización de *CNPC*. De inicio, la compañía aprovechó las ventajas comparativas—que en este caso se referían a la producción de gas natural y yacimientos de costa afuera, mientras que las decisiones de inversión gravitaron hacia las regiones contiguas al núcleo productivo en China—el Mar del Sur de China.³⁷⁴ El potencial gasífero de Asia del Pacífico, aunque menor al del Golfo Pérsico o Rusia en dimensión de reservas, resultaba bastante más atractivo como producción exportable.³⁷⁵

Indonesia, que durante décadas fue el exportador de petróleo por excelencia en el Pacífico, hacia 1997 había alcanzado el pico de su producción, de 1.6 millones de barriles diarios a cerca de 900,000 en 2011, cantidad que no bastó siquiera para satisfacer la demanda interna en ascenso.³⁷⁶ La otrora potencia exportadora perdió, incluso, su membresía en la Organización de Países Exportadores del Golfo en 2009;

³⁷³ De acuerdo con la Energy Information Administration de Estados Unidos y los reportes corporativos de *Shell*, *BP* y *Chevron-Texaco*. Hay que recalcar que, formalmente, la primera empresa en el exterior para *CNPC* fue la adquisición del bloque 6/6 en Talara, en el norte de Perú, en 1992; al igual que Aktobe, Caracoles e Intercampo, Talara era un activo petrolero en declive.

³⁷⁴ Leszek Buszynski e Iskandar Sazlan, “Maritime Claims and Energy Cooperation in the South China Sea”, *Contemporary Southeast Asia*, vol.29, núm.1, abril de 2007, pp. 143-171.

³⁷⁵ Durante varios años, la región de Asia del Pacífico fue la fuente principal de hidrocarburos importados a la República Popular China [Yoshiki Ogawa, “Long-term Outlook and Strategic Issues for Oil Supply-Demand in Asia”, *The Journal of Energy and Development*, vol. 3, núm. 2, 2004, pp.248-252].

³⁷⁶ De acuerdo con la Energy Information Administration de Estados Unidos, “Indonesia”, country analysis brief, última actualización agosto de 2012.

a pesar de estos resultados poco alentadores, las reservas probadas de gas natural (que ocupan la posición 14 en el mundo y la 3 en la región) han dado nuevos bríos a la economía de hidrocarburos del país, cuyo marco regulatorio permite e incentiva los contratos de producción conjunta con trasnacionales. Por otro lado, las características técnicas de los proyectos en el país se asemejaban a buena parte de lo que CNOOC había enfrentado en el sector de costa afuera de China.³⁷⁷

En un modo muy similar a los escenarios de Venezuela y Kazajistán, el potencial de Indonesia es suficiente para atraer a una pléyade de empresas energéticas trasnacionales, por lo que se trata de un tablero muy competitivo.³⁷⁸ No obstante, también de forma muy parecida a la estrategia que siguió CNPC en el Caribe y Asia Central, CNOOC aprovechó los vacíos que dejaron firmas petroleras internacionales; en este caso en particular, más que tratarse de la búsqueda de campos marginales, los ejecutivos tomaron ventaja de la retirada de una compañía mediana. En enero de 2002 se firmó un acuerdo para comprar todas las subsidiarias de *Repsol YPF* en aguas de Indonesia, por medio de cinco contratos de un valor aproximado de 360 millones de dólares.³⁷⁹ Cabe precisar que ninguno de los *plays* de esta transacción se contaba entre las provincias o proyectos más atractivos del país,³⁸⁰ por lo que estas adquisiciones se adecuaban a la línea general de no buscar competir directamente con las *supermajors*, sino asociarse con compañías menores—los otros socios en estos desarrollos son *Lundin*, *Nissbo Iwai* y *Nisseki Mitsubishi*.³⁸¹

Hasta ese momento, la estrategia de CNOOC se asemejaba a la de CNPC; sin embargo, hacia finales de 2002 comienza un viraje en la política empresarial de la menor de las tres hermanas, que posee los capitales y los conocimientos técnicos para ascender en el valor agregado de sus adquisiciones: en un movimiento que prefiguraba los elementos de la siguiente etapa de internacionalización, adquirió 12.5% del proyecto Tangguh, costa afuera de Indonesia (y tercera provincia gasífera del país), por 285 millones

³⁷⁷ Por ejemplo, hacia 2002, cuando comenzó el proceso de adquisiciones internacionales por parte de CNOOC, es posible advertir cómo el negocio del gas natural se había convertido en la piedra de toque de la estrategia empresarial: los desarrollos emblemáticos de la compañía en estos años fueron el proyecto Dongfang 1-1 (costa afuera de China), la construcción de una terminal de gas natural licuado en Fujian y las compras en Indonesia [Chinese National Offshore Oil Corporation, “Upstream Business Sector”, *Annual Report 2003*, Beijing, 2003, disponible en línea en: <http://en.cnooc.com.cn/data/upload2/xiazai/nb606171312.pdf>].

³⁷⁸ Energy Information Administration de Estados Unidos, “Indonesia”, *op.cit.*

³⁷⁹ Los cinco contratos son los siguientes: 1) 65% de un contrato en el sureste de Sumatra, de extensión aproximada de 8,100 kilómetros cuadrados; 2) contrato de producción conjunta de costa afuera del noroeste de Java; 3) contrato por 36.7% en un bloque de 13,800 kilómetros cuadrados en el Mar del Sur de Java; 4) contrato de producción conjunta de Madura Oeste (50%) y contrato de asistencia técnica de Poleng (25%) y 5) 16.7% en el contrato de producción conjunta de Blera [United States Securities and Exchange Commission, “CNOOC Limited”, *Annual Report 2005 Amendment form, Form 20-F*, año fiscal 2005, pp. 25-26].

³⁸⁰ Que son las zonas de Kalimantan Oriental-Mahakam, donde opera *Total*, Sumatra del Sur y el Mar del Sur de Natuna, que albergan propiedades de *ConocoPhillips* y Aceh, con intereses de *ExxonMobil*.

³⁸¹ *Loc.cit.*

de dólares.³⁸² BP era la compañía operadora y poseía 37% de sus acciones, mientras que CNOOC alcanzaba 17% y varios socios menores japoneses se repartían el resto.

Al igual que la producción china en Venezuela y Sudán, los metros cúbicos de gas natural y los barriles de petróleo de CNOOC en aguas indonesias llegaban al mejor postor en el mercado mundial o a las empresas estatales del gobierno de Yakarta. Los contratos que la firma tomó de *Repsol* beneficiaron a *Indonesia State Electric Company* y a *Indonesia State Gas Utility Company*, que canaliza los hidrocarburos al mercado de más peso en el archipiélago (el de la capital);³⁸³ por otra parte, el gas natural del proyecto de Tangguh satisfacía no únicamente las necesidades energéticas de las provincias costeras china, sino, a América del Norte, Corea del Sur y Japón.³⁸⁴ La diversificación en los flujos de oferta y la asociación con actores empresariales internacionales desmienten la afirmación sobre el supuesto *locus* estatista de las firmas energéticas chinas: la búsqueda de ganancias y beneficios parece dictar el curso de las acciones.

VII.

EXPANSIÓN DE CNOOC EN AUSTRALIA, 2002-2003

Un patrón muy similar de vinculación pragmática con empresas transnacionales, búsqueda de ventajas comparativas y ampliación de los mercados de venta se aprecia en el último de los escenarios iniciales en el proceso de internacionalización de esta corporación: Australia. La economía y el gobierno australianos, probablemente con Canadá y Noruega, los menos dependientes de la renta petrolera (ya sea por exportación o pago de regalías) y los más propicios para la operación de compañías foráneas de entre las potencias energéticas en el mundo.³⁸⁵ Como miembro de la OCDE su política regulatoria alienta la

³⁸² CNOOC Ltd., “CNOOC Limited Acquires Additional Equity Interest in the Tangguh LNG Project”, *Press Release*, 2 de febrero de 2004, Hong Kong, sitio oficial de la compañía, disponible en: <http://www.cnooltd.com/encnooltd/newszx/news/2004/793.shtml>.

³⁸³ De acuerdo con la información del reporte anual [United States Securities and Exchange Commission, “CNOOC Ltd.”, *Annual Report 2003, Form 20-F*, Washington D.C., para el año fiscal que termina el 31 de diciembre de 2003, pp. 22-24].

³⁸⁴ Un vistazo al destino de la producción en este proyecto (los grandes mercados asiáticos) demuestra que las inversiones chinas no tienen por objeto únicamente abastecer al mercado nacional, sino vender los energéticos en las regiones más atractivas. Esta tendencia se ha acentuado en los años más recientes [Fitri Wulandri y Yoga Rusmana, “BP’s LNG Expansion in Tangguh to Target Japanese, Korean Buyers”, *Bloomberg*, 5 de julio de 2012, disponible en línea en: <http://www.bloomberg.com/news/2012-07-06/bp-s-lng-expansion-in-tangguh-to-target-japanese-korean-buyers.html>].

³⁸⁵ De acuerdo con el análisis de la Energy Information Administration de Estados Unidos, “Australia”, country analysis brief, última actualización en septiembre de 2012, disponible en línea en: <http://www.eia.gov/EMEU/cabs/Australia/pdf.pdf>. Para un estudio preciso del diseño institucional de los mercados energéticos australianos, véase Australian Energy Regulator, *State of the Energy Market 2011*, Melbourne, 2011, pp. 5-10.

participación extranjera y fomenta la competencia inter-empresarial, lo que se suma a su posición de cuarto país exportador de gas natural licuado en Asia (después de Qatar, Indonesia y Malasia).³⁸⁶

La compra de 5.65% del complejo gasífero de la Plataforma Continental Noroeste por parte de CNOOC en mayo de 2003 representa la transición hacia la segunda etapa de internacionalización de las petroleras chinas. La inversión de más de 27,000 millones de dólares convierte a este proyecto en la insignia del portafolio energético australiano (alrededor de 40% de la producción total combinada del país), en donde participan grandes compañías internacionales (*BHP Billiton Petroleum, BP Development Australia, Chevron Australia, Japan Australia LNG, Shell Development* y la australiana *Woodside Energy*).³⁸⁷

Medio año después, en octubre, CNOOC inició negociaciones con *Chevron Australia* para participar en el proyecto Gorgon, costa afuera de la provincia de Australia Occidental; se trata de una de las inversiones más complejas en el Pacífico, que alberga 40 billones de metros cúbicos de gas.³⁸⁸ En el caso de *Northwest Shelf*, los socios corporativos de CNOOC acordaron vender 35% de *China LNG*, por medio de la cual se vendería el gas natural a las provincias costeras del país, especialmente Guangdong; la producción gasífera de Gorgon se canaliza principalmente a satisfacer la demanda australiana.³⁸⁹

2003 marcó la transición entre las dos primeras etapas de internacionalización de las firmas energéticas chinas; en el primer periodo, que va desde 1997 hasta inicios de 2003, el interés dominante de CNPC y CNOOC era puramente comercial: aumentar el nivel de reservas para fortalecer el radio de producción de la compañía, satisfacer la demanda—crecientemente atractiva—del mercado chino en la costa y encontrar salida a sus capitales.

En un entorno en el cual los precios del petróleo no habían aún crecido exponencialmente (seguían recuperándose de la estrepitosa caída de mediados de los noventa), las tres hermanas chinas

³⁸⁶ Energy Information Administration de Estados Unidos, *The Global Liquefied Natural Gas Market: Status and Outlook*, Washington D.C., diciembre de 2003, pp. 10-12; y Departamento de Energía de Estados Unidos, *Liquefied Natural Gas: Understanding the Basic Facts*, Washington D.C., agosto de 2005, p.5.

³⁸⁷ United States Securities and Exchange Commission, “CNOOC Ltd.,” *Annual Report 2004, Form 20-F*, Washington D.C., para el año fiscal que termina el 31 de diciembre de 2004, pp. 25-32; y Chinese National Offshore Oil Corporation, “Operations Review *Your Energy of Life*, *Annual Report 2005*, p.16.

³⁸⁸ “CNOOC Ends LNG Sales Talks with Chevron”, *Reuters*, 25 de marzo de 2006; Sundeep Tucker y Enid Tsui, “Chevron deals CNOOC setback on Gorgon”, *Financial Times*, 22 de noviembre de 2005, disponible en línea en: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/8b364358-5b61-11da-b221-0000779e2340.html#axzz2GUv6mrrk>; United States Securities and Exchange Commission, “CNOOC Limited”, *Annual Report, Form 20-F*, Washington D.C., para el año fiscal que termina el 31 de diciembre de 2005, p. 46.

³⁸⁹ “Gorgon will also provide important new natural gas supplies for Western Australian consumers. The Gorgon Project proposal includes the establishment of a domestic gas plant enabling the progressive supply of up to 300 terajoules per day of domestic gas” [“Global Significance: Delivering More Energy to the World”, *Gorgon Project*, sitio oficial de *Chevron Australia*, disponible en línea en: <http://www.chevronaustralia.com/ourbusinesses/gorgon/globalsignificance.aspx>.

debieron concentrarse en regiones con dos características esenciales: 1) viabilidad en términos financieros y tecnológicos y 2) entornos donde fuera relativamente más sencillo asegurar el éxito en los contratos. Dado que los grandes portafolios en el Golfo de Guinea o el Golfo de México requerían de capital técnico considerable, en estas provincias petroleras dominaban de manera absoluta las grandes corporaciones internacionales; por otro lado, en regiones mucho más atractivas desde el punto de vista económico, como Kazajistán, Venezuela o Indonesia, la competencia entre compañías condujo a que *CNPC* y *CNOOC* ocuparan los espacios marginales que dejaban las *supermajors*.³⁹⁰

Todas estas adquisiciones obedecían al interés de aumentar el radio de reservas, por lo que en este momento no se prefiguraba un cambio de estrategia que requiriera de la compra de tecnologías más avanzadas (como ocurriría en la segunda y tercera etapas). El interés era abrirse espacios en un mercado crecientemente competitivo y aprovechar las ventajas de las empresas en las regiones contiguas a China.

En otras palabras, es falsa la idea, cuando menos en estos años, de que las firmas energéticas chinas arrebatan mercados y fuentes de recursos a las empresas internacionales; además, como se mencionó anteriormente, buena parte de la producción no se canaliza a China. Además, el objetivo de aumentar las reservas condujo a que ambas compañías, bajo la licencia del Ministerio de Tierra y Recursos Naturales, otorgaran la concesión de bloques petroleros y gasíferos en China a más de una veintena de compañías extranjeras, bajo esquemas que van desde 100% hasta 20% de participación foránea.³⁹¹

VIII.

DIPLOMACIA ENERGÉTICA DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA: ALGUNAS PRECISIONES TEÓRICAS

De ninguna manera fueron las tres hermanas las primeras compañías de la República Popular en aventurarse en el extranjero. Sin embargo, los proyectos de escala monumental en Sudán y Kazajistán planteaban un problema distinto para el gobierno chino; al menos formalmente, debía dar su apoyo y protección a los capitales, en buena medida estatales, que salieron del país como resultado de la vorágine

³⁹⁰ Esto explica las adquisiciones de Aktobe, Caracoles, Intercampo y los activos de *Repsol* en Indonesia.

³⁹¹ Para un esquema sumamente detallado del proceso véase United States Securities and Exchange Commission, “PetroChina Company Limited”, Washington D.C., para el año fiscal que termina el 31 de diciembre de 2003, pp. 16-52. En los sucesivos reportes corporativos de PetroChina, puede apreciarse el grado de internacionalización del sector aguas arriba en China, cuyos participantes van desde firmas colosales, como *Shell*, hasta *minors* como *Husky* [PetroChina Company Limited, 2011 *Annual Report*, Beijing, 2011].

reformista de 1997-1999.³⁹² La creación de empresas globalmente competitivas en sectores estratégicos ha sido el propósito fundamental de la política industrial china desde mediados de los noventa—interés del que se desprende, naturalmente, la noción de usar los medios a disposición del Estado para hacerlas más eficientes frente a sus competidores extranjeros.³⁹³

Sin embargo, antes de afirmar que la intervención del Estado chino ha apuntalado las operaciones de *CNPC*, *Sinopec* y *CNOOC* y ha sido el elemento explicativo detrás de su éxito relativo en el mercado internacional, conviene desagregar la actividad gubernamental de Beijing con respecto a sus empresas estatales en ultramar. Vale la pena distinguir entre los elementos centrales de la *diplomacia energética*, que tiene como objetivo fortalecer la posición de las compañías chinas en ciertos países, y la política exterior que Beijing ha desarrollado frente a esas regiones, cuyas motivaciones e intereses van mucho más allá de la simple búsqueda de recursos.³⁹⁴ Así como uno de los objetivos cruciales de esta investigación es separar, en la medida de lo posible, las actividades gubernamentales de las empresariales, también es necesario distinguir conceptualmente entre los varios agentes del gobierno en sí.

Andreas Godthau define a la diplomacia energética como el conjunto de instrumentos que “un país usa para dar a sus compañías petroleras una ventaja competitiva en la búsqueda de recursos.”³⁹⁵ El mismo autor señala que se trata de la política exterior como medio para asegurar términos favorables de cooperación energética para sus compañías. Aunque desde hace más de una década ha sido claro el interés de Beijing por convertir a las empresas en las que el gobierno es accionista principal en entes poderosos y eficientes mundialmente, resultaría una falsedad argumentar que éste ha sido el único motivo detrás del acercamiento entre China y los países productores.³⁹⁶ Para facilitar el análisis de la diplomacia energética china conviene dividirla conceptualmente en dos ejes.

³⁹² Randall Morck, Bernard Yeung y Minyuan Zhao, “Perspectives on China’s Outward Foreign Direct Investment”, *Journal of International Business Studies*, vol.39, núm.3, abril-mayo de 2008, pp.337-350; Kenneth Lieberthal y Mikal Herberg, “China’s Search for Energy Security: Implications for U.S. Policy”, *NBR Analysis*, vol.17, núm.1, abril de 2006, pp. 11-17.

³⁹³ Como se mencionará en el apartado siguiente, es ésta la esencia de la diplomacia energética.

³⁹⁴ Para un análisis sucinto de los intereses generales de la política exterior de la República Popular China en la posguerra fría, véase: Robert G. Sutter, “Strategy and Continuity in Contemporary Chinese Foreign Policy”, *Chinese Foreign Relations. Power and Policy since the Cold War*, Londres, Rowman & Littlefield Publishers, Inc., 2008, pp. 1-15; y Henry Kissinger, “The New Millenium”, en *On China*, Nueva York, The Penguin Press, 2011, pp. 487-513.

³⁹⁵ Andreas Goldthau, “Energy Diplomacy in Trade and Investment of Oil and Gas”, en Andreas Goldthau y Jan Martin Witte, *Global Energy Governance: The New Rules of the Game*, Washington D.C., Brookings Institution Press, 2010, pp. 27-28.

³⁹⁶ Los motivos detrás de esta política dibujan un rango muy amplio de intereses, que se relacionan con asuntos de estabilidad global, comercio, inversiones, seguridad fronteriza y relaciones militares. La profusión de finalidades ajenas a los energéticos es más visible en el caso de los vecinos de la República Popular China, como lo argumenta D. Shambaugh, *op.cit.*, pp.90-99 y Harsh V. Pant, *China’s Rising Global Profile: The*

El primero de estos ejes, que se denominará de “injerencia directa”, se relaciona con las actividades de todos los componentes del Estado chino que tienen por objetivo hacer más atractivas las ofertas de estas tres compañías para los gobiernos anfitriones, aunque no siempre con respecto a otras corporaciones. Las herramientas principales que dan forma al núcleo de la diplomacia energética china son los capitales a disposición de los cuatro bancos políticos de la República Popular, especialmente *Export-Import Bank* y *China Development Bank*,³⁹⁷ así como las iniciativas de “ayuda oficial para el desarrollo” que convergen en el Ministerio de Finanzas.³⁹⁸ En un lugar secundario se encuentran los proyectos cuya responsabilidad recae en alguno de los agentes del Estado chino y coadyuvan a facilitar las operaciones de las tres hermanas. Se argumenta que son de “injerencia directa” porque es más claro discernir la motivación fundamental detrás de la decisión política: fomentar la competitividad de las firmas energéticas nacionales; asimismo, los resultados son más visibles.

El segundo de los ejes, mucho más elusivo y complicado de asir que el anterior, es el de “apoyo indirecto”, que abarca las acciones del ejecutivo (desde el presidente de la República Popular y el primer ministro hasta los ministros de Estado, particularmente los que administran las carteras de Exteriores y Defensa) que se vuelcan a allanar el camino para las operaciones de las firmas energéticas. Se trata de un medio “indirecto” debido a la dificultad enorme de separar los intereses exclusivamente relacionados con la oferta de hidrocarburos de ámbitos igual de esenciales para la estrategia externa de Beijing, como la integridad territorial, la seguridad nacional y la afirmación de una política exterior autónoma.

Antes de concluir este panorama teórico, conviene señalar que cuando la diplomacia energética (bajo alguna de sus dos modalidades) acompaña las inversiones de las tres petroleras de China es posible hablar de una política de defensa del interés nacional chino, pues convergen las preferencias de los tomadores de decisiones en política exterior con los de los grupos empresariales (como se vio, son distintos). Stephen Krasner señala que un conjunto de objetivos generales, relacionados con metas sociales amplias y persistentes a lo largo del tiempo denotan un “interés nacional”. El potencial de

Great Power Tradition, Portland, 2011, pp. 11-29. De manera notable, es el mismo rango de intereses que persiguió el Estado estadounidense en su estrategia de diplomacia energética entre 1911 y 1970, como lo argumenta Stephen Krasner, *op. cit.*, pp. 9-13.

³⁹⁷ Erica Strecker Downs, *Inside China, Inc: China Development Bank's Cross-Border Energy Deals*, Washington D.C., The John L. Thornton China Center at Brookings Institution, 2011, pp. 6-23; Anthony Saich, *Governance and Politics of China*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 2010, pp. 293-296; Yasheng Huang, Anthony Saich y E. Steinfeld (eds.), *Financial Reform in China*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 2005.

³⁹⁸ La base para la elaboración de estas categorías en la diplomacia energética china se encuentran en A. Goldthau, *op.cit.*, pp. 28-30.

conflicto entre las preferencias gubernamentales y las empresariales es lo suficientemente amplio como para argumentar que, cuando hay una identidad de enfoques, acciones y visiones, puede hablarse de un “interés nacional”, en términos más concretos. Sin embargo, esto no quiere decir que Estado y corporación persigan estrategias similares con base en los mismos objetivos; por ejemplo, el ejecutivo chino puede financiar un proyecto de inversión para promover el estatus de China como gran potencia, mientras que para la empresa la meta es diversificar sus fuentes de abastecimiento de crudo.³⁹⁹

IX.

DIPLOMACIA ENERGÉTICA DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA, 1997-2002: EL FRENTE DIRECTO

Una vez aclarada esta salvedad, conviene iniciar el análisis de la diplomacia energética y la política exterior relacionada con asuntos de hidrocarburos. El relanzamiento de las relaciones exteriores de la República Popular con África y Asia—cabe añadir también con sus vecinos asiáticos y los países de Medio Oriente y América Latina, como se verá a continuación—y la refundación del sistema bancario estatal sin duda responden a intereses mucho más amplios que los energéticos;⁴⁰⁰ sin embargo, sus objetivos y estrategias se han entrelazado con las de las firmas energéticas, que también emergieron renovadas en ese periodo.

De manera natural, los primeros años de operaciones de los flamantes bancos estatales chinos se canalizaron a actividades en el interior del país, consideradas más urgentes por el Consejo de Estado y no al reforzamiento de las actividades de *CNPC*, *Sinopec* o *CNOOC* en el exterior, a pesar de que el apoyo a la estrategia de apertura de las industrias chinas fue uno de sus objetivos primarios.⁴⁰¹ Las más importantes de estas actividades fueron los créditos a las exportaciones, que pasaron de 25,700 millones de RMB en 1998 a 42,820 millones en 2002 (sólo 2.26% a fomentar inversiones en el exterior, pues la vasta mayoría pretendía fomentar la competitividad de las manufacturas chinas), préstamos concesionales a otros países y servicios financieros a exportadores, en el caso del *Exim Bank*—*CDB*.⁴⁰²

³⁹⁹ Stephen D. Krasner, *Defending the National Interest: Raw Materials Investments and U.S. Foreign Policy*, Princeton, UP, 1978, pp.8-10.

⁴⁰⁰ Wendy Dobson y Anil K. Kashyap, “The Contradiction in China’s Gradualist Banking Reforms”, *Brookings Papers on Economic Activity*, vol.2006, núm.2, 2006, pp. 106-112.

⁴⁰¹ Como puede apreciarse en los reportes corporativos del Banco de Desarrollo de China y el Banco de Exportaciones e Importaciones, los cuales es posible encontrar en los sitios web de ambas instituciones.

⁴⁰² De acuerdo con información oficial del Banco de Desarrollo de China, los objetivos principales de la institución son: 1) apoyar las iniciativas de infraestructura del Estado, las industrias básicas y las industrias pilares; 2) promover la coordinación en el desarrollo regional y la reestructuración de las industrias clave; 3) facilitar el desarrollo de nuevas comunidades rurales; 4) promover la cooperación internacional y apoyar la implementación de la estrategia estatal de globalización empresarial y 5) dar prioridad a la planeación y mejorar los servicios financieros en el país [China Development Bank, “Strategic Focus”, *Annual Report 2007*, Beijing, 2007]. En el caso del Banco de Exportaciones e

De manera curiosa, el proyecto más sobresaliente de *Exim Bank* sí se relacionó con hidrocarburos, pero no con ninguno de los socios corporativos de *CNOOC* o *CNPC*: en agosto de 2002 financió con 250 millones de RMB a *China Railway Materials and Supplies Chengdu Company* para la construcción y exportación de cuatro equipos de perforación a Turkmenistán.⁴⁰³ A diferencia de lo que ocurriría a partir del segundo periodo de internacionalización de las petroleras, no había una coincidencia geográfica en las actividades de las instituciones financieras chinas y las compañías energéticas, por lo que entre 1997 y 2003 no es posible hablar de diplomacia energética en el sentido estricto.

Incluso los socios más plausibles para recibir apoyos por parte de las instituciones de comercio internacional y desarrollo, como Sudán y Kazajistán, permanecieron fuera de su radar de acción en el periodo de internacionalización temprana. Qué decir de países en desarrollo medio, como Venezuela o naciones altamente desarrolladas, por ejemplo Australia. En otras palabras, entre 1996 y 2003 no parece haber indicios de una estrategia coordinada para apuntalar, desde las instituciones financieras chinas, las operaciones de las tres hermanas en el extranjero, a diferencia de lo que ocurriría a partir de 2005.⁴⁰⁴

¿Qué hay de la ayuda para el desarrollo? Para comenzar, es necesario aclarar que China no posee un sistema de contabilidad similar al de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, por lo que es muy difícil sostener argumentos concluyentes sobre el sistema de “cooperación internacional”.⁴⁰⁵ Asimismo, la ayuda que ofrece China no se encuentra atada a requerimientos de política interna (de derechos humanos y democracia), sino a la contratación de empresas chinas, la compra de equipo y materiales de ese país y el no reconocimiento diplomático de Taiwán.

Importaciones, sus actividades más sobresalientes son: 1) créditos a vendedores de exportaciones chinas, 2) créditos a compradores de exportaciones chinas, 3) créditos a las importaciones, 4) préstamos concesionados para el gobierno chino, 5) garantías internacionales [The Export-Import Bank of China, “Overview of Operations”, *Annual Report for 2007*, Beijing, 2007].

⁴⁰³ El otro gran proyecto de desarrollo en este periodo también se relacionó con la industria energética, pero no tuvo que ver con *CNOOC*, *CNPC* o *Sinopec* ni con ninguno de los países donde se canalizó su inversión inicial: se trata de un crédito para compradores de exportaciones chinas, otorgado a *Vintergas Co. Ltd.*, empresa noruega, por 32,360 millones de dólares para la construcción de dos tanques de LPG construidos por *Hudong-Zhonghua Shipbuilding Group*, también en abril de 2002 [China Development Bank, “Overview of Operations”, *Annual Report 2002*, Beijing, 2002].

⁴⁰⁴ A partir de ese año comenzaron los préstamos de ambas instituciones a Nigeria y Angola, que habrían de extenderse desde 2009 a Kazajistán, Venezuela, Brasil y la Federación de Rusia.

⁴⁰⁵ Thomas Lum, Hannah Fischer, Julissa Gomez-Granger, Anne Leland, *China's Foreign Aid Activities in Africa, Latin America and Southeast Asia*, CRS Report for Congress, Congressional Research Service, 25 de febrero de 2009, pp.1-9. Thomas Lum, *Understanding Chinese Foreign Aid: A Look at China's Development Assistance to Africa, Southeast Asia, and Latin America*, 25 de abril de 2008, Robert F. Wagner Graduate School of Public Service, NYU. Para la OCDE, la ayuda oficial para el desarrollo se refiere a los “flujos de financiamiento oficial a los países en desarrollo por parte de agencias oficiales las cuales tienen un propósito claro de desarrollo y anti-pobreza; deben ser, además, cuando menos parcialmente concesionales en su naturaleza [OECD Glossary Statistical Terms].

En esta primera etapa de internacionalización temprana, de 1997 a 2003, no había ocurrido aún el auge en los montos de ayuda internacional de China—provenientes del Ministerio de Comercio—, que han crecido exponencialmente a partir de 2005 y se han canalizado, en buena medida, a proyectos relacionados con energía. Cuando menos en el aspecto exclusivo de la diplomacia energética, el brazo de injerencia directa de Beijing para apoyar la competitividad global de sus corporaciones, en estos años no hubo colaboración directa entre *CNOOC*, *CNPC* y *Sinopec*, por una parte, y los bancos estatales chinos y el Ministerio de Comercio, por la otra.⁴⁰⁶ Los proyectos de ambas partes divergían geográfica y temáticamente, por lo que las firmas petroleras debieron contar esencialmente con la ayuda indirecta que proporcionaba la diplomacia de alto nivel de Beijing, cuyo interés primordial, como habremos de analizarlo enseguida, ha ido mucho más allá de la compraventa de una materia prima, por más estratégica que ésta sea, como el petróleo crudo o el gas natural.

¿Cómo evolucionaron los instrumentos financieros al servicio del Estado como medio para apoyar la competitividad de las compañías petroleras chinas en África y América del Sur entre 1997 y 2003? ¿Representaron una condición inequitativa que promovió injustamente su competitividad? La ayuda para el desarrollo con objetivos políticos e ideológicos de China en África no es algo nuevo.⁴⁰⁷ Sin embargo, ha habido un crecimiento notable a partir de los noventa y un cambio cualitativo en el tipo de proyectos que se financian. Las iniciativas del *Exim Bank of China* y del *China Development Bank* más sobresalientes para facilitar las operaciones de las firmas petroleras estatales no ocurrieron en el periodo de internacionalización temprana, sino hasta después de 2005.⁴⁰⁸

Lo mismo ocurre con respecto a la ayuda para el desarrollo, que cobra la forma de proyectos de infraestructura;⁴⁰⁹ el Modelo Angola es un artificio de la siguiente etapa.⁴¹⁰ El único indicio claro de injerencia directa por parte de las instituciones financieras del Estado fue un acuerdo por medio del cual

⁴⁰⁶ En contraste, empresas de tecnología o manufacturas, especialmente de electrónicos y automotrices, fueron los clientes preferidos, especialmente del Banco de Exportaciones e Importaciones.

⁴⁰⁷ Por ejemplo, se destaca la construcción del ferrocarril “Tanzam”, de Tanzania a Zambia, construido en la década de los setenta, como parte de la política tercermundista de la República Popular China.

⁴⁰⁸ De acuerdo con una revisión de los reportes corporativos del Banco de Desarrollo de China y el Banco de Exportaciones e Importaciones de China.

⁴⁰⁹ Luis María Mora, “Asia en el nuevo reparto de África”, *CIDOB d’Afers Internacionals*, núm.48, diciembre de 1999-enero de 2000, pp.33-46.

⁴¹⁰ Perla Maribel Olguín Vélez, “El compromiso de China con el desarrollo del Tercer Mundo”, *Estudios de Asia y África*, vol.46, núm.3, 146, septiembre a diciembre de 2011, pp.595-636.

el Ministerio de Finanzas otorgó 1,150 millones de RMB (alrededor de 188 millones de dólares a tipo de cambio actual) para proyectos de exploración en Sudán; los fondos se canalizaron a las propias compañías en cuestión, a cambio de lo cual Jartum accedió a términos favorables.⁴¹¹ Más allá de este acuerdo, destaca la condonación de 1,200 millones de dólares en deuda.⁴¹²

Finalmente, los vínculos sino-latinoamericanos atravesaron por un proceso similar de redefinición en la década de los noventa, aunque a una escala mucho más modesta que las relaciones con África.⁴¹³ Históricamente, América Latina es la última de las prioridades de la política exterior china, por lo menos hasta 2004, cuando la creciente complementariedad económica se tradujo en un aumento exponencial de las relaciones comerciales. Sin embargo, durante el primer periodo de internacionalización no hubo indicios de injerencia directa o apoyo indirecto para favorecer la posición de las corporaciones petroleras en Venezuela o Perú;⁴¹⁴ en 2003, lejos estaban aún los contratos cuantiosos entre Beijing y Brasilia o los préstamos de miles de millones de dólares ofrecidos por China al régimen chavista.

X.

DIPLOMACIA ENERGÉTICA DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA, 1997-2002: EL FRENTE INDIRECTO

Una situación distinta prevaleció en el segundo frente de involucramiento del Estado con las operaciones de sus compañías petroleras (el indirecto). A partir de la desintegración del modelo autárquico maoísta, la política exterior de Beijing ha cobrado un cariz más pragmático y menos ideológico, en buena medida gracias al viraje en los objetivos de la élite comunista.⁴¹⁵ Al igual que en toda la historia del siglo XX chino, la prioridad ha sido mantener la integridad territorial y la seguridad del régimen, por lo que asuntos como la formalización de la independencia de Taiwán o los excesos autonomistas de Tíbet o Xinjiang ocupan la posición más elevada en la jerarquía de intereses externos de China.⁴¹⁶

⁴¹¹ Luke Anthony Patey, *op.cit.*, pp.504-510; Erica Downs, "The Fact and Fiction", *op.cit.*

⁴¹² Sarah Raine, "Contextualising Today's Sino-African Relations", *China's African Challenges*, Londres y Nueva York, Routledge for the International Institute for Strategic Studies, 2009, pp.16-21.

⁴¹³ R. Sutter, *op.cit.*, pp. 378-389.

⁴¹⁴ El curso de las relaciones diplomáticas entre China y ambos países no parece haber sufrido alteraciones significativas en los meses inmediatamente anteriores o posteriores a la entrada de las compañías petroleras chinas.

⁴¹⁵ Thomas Moore, "Chinese Foreign Policy in an Age of Globalization", en Yong Deng y Fei-Ling Wang (eds.), *China Rising: Power and Motivation in Chinese Foreign Policy*, Lanham, Maryland, Rowman & Littlefield, 2005, pp. 121-158; Rosemary Foot, "Chinese Strategies in a U.S. Hegemonic Global Order: Accomodating and Hedging", *International Affairs*, vol.82, núm.1, 2006, pp.77-94; Yong Deng, "The Chinese Conception of National Interests in International Relations", *China Quarterly*, 154, junio de 1998; y David Michael Lampton (ed.), *The Making of Chinese Foreign and Security Policy in the Era of Reform, 1978-2000*, Stanford, University Press, 2001.

⁴¹⁶ Marisela Connelly, "La política exterior de Taiwán", *Estudios de Asia y África*, vol.31, núm.2, 100, mayo-agosto de 1996, pp. 271-290; Kenneth Lieberthal, "Preventing a War over Taiwan", *Foreign Affairs* 84, núm.2, marzo-abril de 2005; para un análisis de la visión de China sobre

En segundo lugar, pero no por ello menos significativo, el mantenimiento de los flujos de comercio e inversión, esenciales para fomentar el crecimiento económico del país—y por ende la legitimidad del Partido Comunista gobernante—, precisa de una región inmediata estable, en la cual los conflictos puedan mitigarse antes de llegar a una etapa armada.⁴¹⁷ El énfasis ideológico y militarista del enfoque chino hacia su periferia dio paso, a partir de finales de la década de los ochenta a un intento claro de *rapprochement*, entre Beijing y Nueva Delhi, Seúl, Moscú, Almaty, Hanói y Tokio, con éxitos variables.⁴¹⁸

Por último se encuentra el diseño de recuperar la posición de gran potencia que China había perdido desde la segunda mitad del siglo XIX. Uno de los temas recurrentes en los documentos oficiales del Partido respecto al entorno estratégico del país es una reafirmación valorativa constante sobre la necesidad de fomentar un orden internacional multipolar; al mismo tiempo se señala el poder hegemónico estadounidense, el cual, de acuerdo con los ideólogos del régimen, se ha manifestado en más de una ocasión.⁴¹⁹

No es éste el lugar para analizar de manera profunda las motivaciones, orígenes, manifestaciones y virajes de la política exterior china; el objetivo de los párrafos anteriores es solamente advertir la pléyade de intereses contradictorios que motivan el comportamiento externo de la República Popular. Al igual que para la diplomacia de cualquier país, las grandes estrategias no son universales ni inflexibles; las agendas se traslapan, al igual que los actores. En un régimen como el de China, las relaciones

el asunto de Taiwán, consúltense Consejo de Estado de la República Popular China, Oficina de Información y Oficina de Asuntos Taiwaneses, “The One-China Principle and the Taiwan Issue”, de febrero de 2000, disponible en línea http://english.gov.cn/oficial/2005-07/27/content_17613.htm y Consejo de Estado de la República Popular China, Oficina de Información y Oficina de Asuntos Taiwaneses, “The Taiwan Question and the Reunification of China”, de septiembre de 1993; Francisco Javier Haro Navejas, “Beijing frente a las minorías nacionales: la fe grande y las fes pequeñas”, en Romer Cornejo, *China: radiografía de una potencia en ascenso*, México, El Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y África, 2008.

⁴¹⁷ Cheung, Peter T.Y. “Introduction: Provincial Leadership and Economic Reform in Post-Mao China.” *Provincial Strategies of Economic Reform in Post-Mao China. Leadership, Politics and Implementation*. Eds. Cheung, Jae Ho Chung and Zhimin Li. Armonk, NY: M.E. Sharpe, 1998: 3-46; Shauguang, Wang, “Changing Models of China’s Policy Setting Agenda” in *Modern China*, vol. 34, No. 1, January 2008, pp. 56-87. Cabe señalar, además, que la mayoría de los principales socios comerciales de China se encuentran en esa región: Japón, Corea del Sur, Indonesia y Australia.

⁴¹⁸ D. Shambaugh, *op.cit.*, pp.90-99.

⁴¹⁹ De acuerdo con B. Kong, el 11 de septiembre y la gurra de Irak fueron llamadas de atención para el gobierno chino, incluso en el ámbito energético [B.Kong, *op.cit.*, pp.]; Wu Lei, “Yilake Zhanzheng Dui Woguo Shiyou Anquan De Yingxiang [The impact of the Iraq War on China’s Petroleum Security]”, *Guoji Luntan [International Forum]*, 5, no.4, July 2003, citado por B. Kong; Biwu Zhang, “Chinese perceptions of American Power, 1991-2004”, *Asian Survey* 45, núm.5, septiembre-octubre de 2005, pp.667-686; Wenchang Yang, “Sino-U.S. Relations in Retrospect”, *Foreign Affairs Journal*, 80, Beijing, junio de 2006, pp.1-7; Peter S. Goodman, “Big Shift in China’s Oil Policy”, *Washington Post*, 13 de julio de 2005; entrevista con Zhu Xingshan llevada a cabo por *People’s Daily Online*, “US Attacks September !! Focusing China’s Oil Security”, 21 de septiembre de 2009.

interpersonales y la lealtad al partido suelen ser cruciales, por lo que es necesario prestar atención a las redes de poder internas tanto como a las limitantes objetivas del sistema internacional.⁴²⁰

En fin, ninguno de los vínculos foráneos de la potencia en ascenso en Asia del Pacífico es unidimensional o limitado al petróleo, pues en la gran mayoría convergen asuntos de política, seguridad y prestigio—incluso, pueden encontrarse subdivisiones en cada uno de estos ámbitos. Resulta esencial no olvidar esta complejidad cuando se analizan las iniciativas de apoyo indirecto de Zhonanghai a las operaciones de las compañías energéticas chinas en el exterior.

Probablemente en ningún caso sea más necesario mantener esta distinción que en el de los vínculos de China con su periferia: Asia Central. Durante el primer periodo de internacionalización, frecuentemente se citan las visitas de alto nivel, la firma de acuerdos intergubernamentales sobre temas energéticos, el apoyo clarísimo de Beijing a la construcción de oleoductos por parte de las corporaciones chinas y la creación de la Organización de Cooperación de Shanghái como los elementos nodales de la estrategia energética de China en Asia Central. Sí, la complementariedad económica entre las industrias de ambos no ha escapado a los cálculos de Zhonanghai, pero es imprescindible reconocer que son muchos más los intereses en juego, especialmente de seguridad.

Con la desintegración de la Unión Soviética, el gobierno de China, en medio del trauma que significó la caída del comunismo desde Berlín hasta Vladivostok, se vio en la necesidad de lidiar con las oportunidades y riesgos que implicó la creación de cinco nuevos Estados en su frontera occidental;⁴²¹ para comenzar, se trataba de mercados amplísimos, poco explorados y abiertos para el comercio.⁴²²

No obstante, Kazajistán, Uzbekistán, Turkmenistán, Tayikistán y Kirguistán se habían erigido como una nueva barrera islámica justo al otro lado de la frontera de Xinjiang, la más problemática de las regiones autónomas chinas.⁴²³ Finalmente, no obstante las independencias, seguía siendo claro que el

⁴²⁰ Las relaciones interpersonales—que se conocen como *guanxi*—forman una parte esencial de la política y los negocios en la República Popular China [Chris Provis, “‘Guanxi’ and Conflicts of Interest”, *Journal of Business Ethics*, vol.79, núms.1-2, World Business Ethics: Does East Meet West?, abril y mayo de 2008, pp.57-68.

⁴²¹ Kevin Sheives, “China Turns West: Beijing’s Contemporary Strategy Towards Central Asia”, *Pacific Affairs*, vol.79, núm.2, verano de 2006, pp. 207-208.

⁴²² H. H. Karrar, *op.cit.*, pp.90-107.

⁴²³ Para ver un estudio exhaustivo de la situación política y social interna en la Región Autónoma Uygur de Xinjiang, véase Frederick Starr, *Xinjiang: China’s Muslim Borderland*, Nueva York, M.E. Sharpe, 2004. Una visión crítica del islamismo en esta región china se encuentra en Yitzhak Shichor, “Fact and Fiction: A Chinese Documentary on Eastern Turkestan Terrorism”, *China and Eurasia Forum Quarterly*, mayo de 2006, pp. 91-105.

vecindario occidental chino formaba parte del cinturón de influencia de la nueva Federación de Rusia, a pesar del caos por el que atravesaba en ese momento.⁴²⁴ Mantener la estabilidad en una de las unidades territoriales más complicadas en términos de seguridad interna y externa (Xinjiang) es una de las preocupaciones más hondas del liderazgo comunista. El gobierno central de Beijing reforzó la migración de población *han* a la región, de mayoría *uigur*, al mismo tiempo que fomentó un aumento descomunal en la inversión básica, con el objetivo de blindar la provincia musulmana.⁴²⁵

Dos semanas después de la independencia de Moscú, y en medio de la espiral aislacionista en China que resultó del incidente de Tian'anmen en 1989, el ministro de Comercio Exterior y Cooperación y el viceministro de Asuntos Exteriores visitaron Almaty, lo que culminó con el reconocimiento diplomático a la nueva República de Kazajistán y el establecimiento de relaciones políticas formales.⁴²⁶

Unos días después, el viceministro de Asuntos Extranjeros de la República de Kazajistán, junto con el ministro de Comercio, devolvieron el gesto por medio de un viaje a la República Popular, con el objetivo de allanar el camino a vínculos comerciales más estrechos.⁴²⁷ Cabe señalar que en la vorágine de cumbres y reuniones bilaterales de alto nivel subsecuentes, que culminaron con la reunión del presidente Nursultan Nazarbayev en octubre de 1993 con sus contrapartes chinas, no se discutió el asunto energético.⁴²⁸ Por el momento, el tenor de los nexos se asociaba con préstamos de capital al nuevo gobierno, migración y frontera, cooperación tecnológica y defensa.⁴²⁹

⁴²⁴ Leszek Buszynski, "Russia's New Role in Central Asia", *Asian Survey*, vol.45, núm.4, julio-agosto de 2005, pp. 548-550; Roy Allison, "Strategic Reassertion in Russia's Central Asia Policy", *International Affairs*, vol.80, núm.2, marzo de 2004, pp. 278-380.

⁴²⁵ Mariela Sánchez-Belmont Montiel, "De minorías y hegemonías: el cambio demográfico en Xinjiang y sus consecuencias", tesis para obtener el título de Licenciada en Relaciones Internacionales, México, El Colegio de México, junio de 2011, p.75.

⁴²⁶ H.H. Karrar, *op.cit.*, pp.55-60.

⁴²⁷ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, Departamento de Asuntos Europeos y Centroasiáticos, "Kazakhstan", listado oficial de visitas y actividades intergubernamentales entre ambos países, disponible en línea en: <http://www.fmprc.gov.cn/eng/wjw/zjzg/dozys/gjlb/3180/3182/>.

⁴²⁸ En febrero de 1992 el primer ministro de Kazajistán se reunió con el presidente Jiang Zemin y el primer ministro Li Peng; en agosto de ese año, el ministro de Asuntos Exteriores de Kazajistán visitó Beijing; Qian Qichen, ministro de Asuntos Exteriores de China, fue a Almaty tres meses después. Para 1993, el vicepresidente del Congreso Nacional del Pueblo de China y el presidente de Kazajistán rindieron visitas a sus contrapartes. Li Peng, primer ministro chino, firmó el primer acuerdo fronterizo sino-kazako en 1994. En 1995, el presidente Nazarbayev logró un acuerdo para el uso de puertos chinos para comerciar productos de Kazajistán y cooperación en defensa; 1996 fue uno de los años más activos bilateralmente, con la reunión del ministro y el viceministro de Exteriores de China con sus contrapartes kazacos en febrero, la visita del ministro de Exteriores de Kazajistán a China ese mismo mes y el viaje de Nazarbayev a Shanghai en abril, mismo que Jiang Zemin devolvió en julio [Archivo de la Televisión Central de China, "China and Kazakhstan", *Bilateral Relations, SCO Meeting*, disponible en línea en el sitio: <http://www.cctv.com/lm/1039/20/3.html>].

⁴²⁹ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, Departamento de Asuntos Europeos y Centroasiáticos, "Kazakhstan", listado oficial de visitas y actividades intergubernamentales entre ambos países, disponible en línea en: <http://www.fmprc.gov.cn/eng/wjw/zjzg/dozys/gjlb/3180/3182/>.

Un lustro, ocho reuniones de alto nivel y cinco visitas presidenciales después (cuatro de Nazarbayev y una de Jiang Zemin), hacia fines de 1997—en septiembre—se firmó por fin el primer instrumento de cooperación bilateral sobre asuntos petroleros; la reunión del primer ministro Li Peng y el presidente de Kazajistán no se relacionó únicamente con los hidrocarburos, sino también con asuntos de seguridad y delimitación fronterizas.⁴³⁰ A pesar de que en los años siguientes la complementariedad energética sino-kazajistana cobraría una posición cada vez más sobresaliente en la agenda bilateral, el acercamiento inicial, cuando menos entre 1992 y 1997 no respondió, como algunos autores señalan, al designio del gobierno central por apropiarse de las pletóricas reservas de su vecino occidental.⁴³¹

Ni siquiera es posible trazar una línea de separación a partir de 1993, cuando la República Popular se convirtió en un país deficitario en petróleo crudo; más aún, es muy sugerente comparar el momento en que se firma este primer acuerdo con el tiempo de incursión de las petroleras chinas; los cuatro meses de diferencia entre ambos episodios permiten refutar la noción, sumamente extendida, de que la política exterior de Beijing allana el camino para la conclusión de negociaciones sumamente ventajosas para sus corporaciones petroleras. El apoyo, como se ha analizado a lo largo de esta investigación, es bastante más discreto, pero más efectivo.

La primacía de los intereses de seguridad fronteriza, estabilidad política interna, combate a células “terroristas” y apertura de mercados también dieron forma a los vínculos de la República Popular con el resto de los flamantes Estados centroasiáticos; ninguno, sin embargo, ha sido tan importante como Kazajistán. En el ámbito multilateral, suele citarse la creación del Foro de Shanghái en 1996, que a partir de 2001 se institucionalizó en la Organización de Cooperación de Shanghái, como un mecanismo para fomentar el intercambio energético entre las repúblicas de Asia Central y China.⁴³² Sin embargo, en sus inicios y hasta 2003, se trató de un foro en el que se discutían esencialmente temas de defensa.

⁴³⁰ M. Taylor Fravel, *Strong Borders, Secure Nation: Cooperation and Conflict in China's Territorial Disputes*, Princeton, University Press, 2008, pp.167-168.

⁴³¹ Pinar Ípek, “The Role of Oil and Gas in Kazakhstan's Foreign Policy: Looking East or West?”, *Europe-Asia Studies*, vol.59, núm.7, noviembre de 2007, pp.1179-1199; Chien-peng Chung, “The Shanghai Co-operation Organization: China's Changing Influence in Central Asia”, *The China Quarterly*, núm.180, diciembre de 2004, pp.1000-1002; Philip Andrews-Speed y Sergei Vinogradov, “China's Involvement in Central Asian Petroleum: Convergent or Divergent Interests?”, *Asian Survey*, vol.40, núm.2, marzo-abril de 2000, pp.377-397.

⁴³² Manuel de Jesús Rocha Pino, “La organización de cooperación de Shanghai y la construcción de un espacio de seguridad en Eurasia”, *Estudios de Asia y África*, vol.42, núm.1, 132, enero-abril de 2007, pp.13-50.

En junio de 2001, cuando se creó la organización, los objetivos primordiales de los jefes de Estado de Kazajistán, Uzbekistán, Tayikistán, Kirguistán, Rusia y China era fomentar el intercambio de información y la asociación para prevenir actividades criminales, desde el tráfico de drogas hasta la migración ilegal.⁴³³ El combate al terrorismo ocupó la cúspide en la agenda multilateral. Aún no se hablaba de proyectos de hidrocarburos y los asuntos energéticos figuraban como parte de una larga lista que incluía cultura, educación y transporte; asimismo, no se discutían coinversiones concretas, sino únicamente de la aspiración de cooperar en el futuro. En otras palabras, tampoco en el ámbito regional se percibe un designio claro por parte de la diplomacia china para coadyuvar al proceso de expansión de sus compañías.⁴³⁴ Es natural que jefes de Estado y de gobierno busquen nichos para el acercamiento con sus contrapartes, como el caso de los hidrocarburos en la relación con Asia Central; sin embargo, hay una gran distancia entre estos formulismos y el diseño de una diplomacia energética sólida.

Se puede argumentar lo mismo en la relación entre la Federación de Rusia y la República Popular China. Desde la época de Mikhail Gorbachov, quien puso en marcha el “Nuevo Pensamiento” en política exterior, ha habido una *détente* entre las dos potencias comunistas.⁴³⁵ En otro lugar advertí cómo modificaciones en la percepción de la amenaza que Moscú y Beijing perciben frente a Estados Unidos incentivaron la profundización de las relaciones bilaterales desde la década de los noventa.⁴³⁶

La asociación estratégica de 1996 surgió no del apetito energético de China y la necesidad de capitales e inversiones de Rusia, sino de cálculos estratégicos de carácter sistémico.⁴³⁷ La cooperación diplomática en foros mundiales, el acercamiento entre las fuerzas armadas de ambos países y el intercambio de tecnología militar antecedieron por casi una década a las negociaciones energéticas entre

⁴³³ Boris Rumer, *Central Asia at the end of the transition*, Armonk, Nueva York, M.E. Sharpe, 2005.

⁴³⁴ Cuando menos en las etapas formativas de esta expansión; a partir de 2005, como se verá en el capítulo siguiente, el otorgamiento de préstamos por parte de las instituciones financieras estatales chinas y el lugar central de la energía en la agenda bilateral en las relaciones sino kazakas y sino-turkmenas representarán un contraste con la falta de una estrategia definida por parte de Zhonanghai entre 1996 y 2003.

⁴³⁵ Pablo Thelman Sánchez Ramírez, *Rusia, política exterior y conflicto interno: de Mijail Gorbachov a Vladimir Putin*, México, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, 2003, pp. 15-55; Pablo Thelman Sánchez Ramírez, “El desenvolvimiento de la política del Kremlin durante los últimos 25 años: sus aciertos y desaciertos”, *Foro Internacional*, vol.52, núm.1, 207, enero a marzo de 2012, pp.133-160.

⁴³⁶ César B. Martínez Álvarez y Humberto Garza Elizondo, “La asociación estratégica entre Rusia y China de 2000 a 2011: afirmación de la multipolaridad, seguridad regional y cooperación económica”, *Foro Internacional*, vol.51, núm.4, 206, octubre a diciembre de 2011, pp.636-668.

⁴³⁷ En 1996, los presidentes de ambos países redefinieron las relaciones sino-rusas de una asociación constructiva a una asociación estratégica [“Declaración conjunta de la Federación de Rusia y la República Popular China, adoptada el 25 de abril de 1996 en Beijing por Boris Yeltsin y Jiang Zemin, en Asamblea General de las Naciones Unidas, quincuagésima primera sesión, 2 de mayo de 1996]; Lowell Dittmer, “Ghost of the Strategic Triangle: The Sino-Russian Partnership”, en Guoli Liu (ed.), *Chinese Foreign Policy in Transition*, Nueva York, Aldine, 2009, p.211; Richard Weitz, *China-Russia Security Relations: Strategic Parallelism without Partnership or Passion?*, Carlisle, Pennsylvania, Strategic Studies Institute, U.S. Army College War, 2008, p.112.

los ejecutivos de ambas potencias, que no ocurrirían sino hasta 2006, casi tres años después de la incursión inicial de las compañías energéticas de la República Popular en Siberia.⁴³⁸

En la zona de seguridad inmediata de China, la profusión de intereses compartidos, riesgos y oportunidades explica el acercamiento con Rusia y Asia Central en los noventa, en plena época de redefinición de la estrategia externa de Beijing. Mantener la estabilidad interna, reducir al mínimo las posibilidades de secesión en las provincias musulmanas y fomentar un entorno regional propicio para el comercio son los imperativos esenciales en las relaciones sino-centroasiáticas y sino-rusas; el vector energético forma parte de una red mucho más compleja, por lo que es imposible sostener el argumento de que el apetito chino por hidrocarburos ha sido el elemento crucial en el desarrollo político regional. Como se ha intentado exponer, el primer periodo de internacionalización de *CNPC*, *Sinopec* y *CNOOC* se caracterizó por la ausencia de un entramado sólido de apoyo financiero o diplomático.

En contraste, son menos los factores de seguridad y alta política que vinculan a China con los países en desarrollo de África y América Latina; muy probablemente, los más importantes, aunque no los únicos, sea la promoción del comercio, la búsqueda de mercados y la necesidad de fomentar vínculos sólidos con productores de ciertos bienes primarios estratégicos, como petróleo, madera, minerales y hierro. Hasta inicios de la década de los noventa, las relaciones sino-africanas y sino-latinoamericanas se habían caracterizado por el dominio de la ideología; a partir de entonces, han cobrado un cariz más pragmático.⁴³⁹

Una de las acusaciones más comunes a que se enfrenta la diplomacia china es el supuesto soporte económico que sus inversiones, ayuda y préstamos significa para un puñado de regímenes africanos cuya características principales son la represión y la corrupción;⁴⁴⁰ también se ha argüido que los bancos estatales de la República Popular, una alternativa menos onerosa que las instituciones financieras occidentales, han terminado por arruinar los esquemas de cooperación entre Europa y Estados Unidos y

⁴³⁸ Erica Strecker Downs, "Sino-Russian Energy Relations: An Uncertain Courtship", en James Bellacqua, *The Future of China-Russia Relations*, Lexington, The University Press of Kentucky, 2011, pp. 156-161; Linda Jakobson, Paul Holtom, Dean Knox y Jingchao Peng, "China's Energy and Security Relations with Russia", *Stockholm International Peace Research Institute*, Policy Paper 29, octubre de 2011, pp. 27-38.

⁴³⁹ Marisela Connelly, *China-América Latina: génesis y desarrollo de sus relaciones*, México, Centro de Estudios de Asia y África, El Colegio de México, 1992; Marisela Connelly, "China: de la diplomacia revolucionaria a la diplomacia de paz y desarrollo", *Estudios de Asia y África*, México, Centro de Estudios de Asia y África, El Colegio de México, vol.26, núm.2, 85, mayo-agosto de 1991, pp.296-314.

⁴⁴⁰ Ricardo Soares de Oliveira, *Oil and Politics in the Gulf of Guinea*, Nueva York, Columbia University Press, 2007, pp. 39-49.

ciertos países de la región.⁴⁴¹ Debido a que se suele vincular frecuentemente la necesidad de recursos de China con la extensión de este tipo de acuerdos, conviene analizarlos cuidadosamente.

En el caso de África, los vínculos diplomáticos sino-africanos a gran escala no son, bajo ninguna circunstancia, un artificio novedoso de Beijing;⁴⁴² basta recordar, por ejemplo la Asociación de Amistad entre China y los Pueblos Asiáticos y Africanos de 1960 o la gira del ministro de Exteriores, Zhou Enlai, por diez países del continente en 1963-1964, como parte de la búsqueda de reconocimiento diplomático y liderazgo del Tercer Mundo.⁴⁴³ El ritmo de relaciones diplomáticas continuó en los ochenta, con la visita de 55 presidentes africanos a Beijing y el recorrido de Zhao Ziyang, primer ministro, por once países de la región entre diciembre de 1982 y enero de 1983.⁴⁴⁴

China no es, pues, un jugador improvisado en este escenario; a partir de 1990, los intercambios económicos adquirieron precedencia sobre consideraciones ideológicas o diplomáticas, lo que coincide con un “relanzamiento” de la política africana de Beijing hacia 1995, que culminó con la visita del presidente Jiang en 1996.⁴⁴⁵ No obstante, fue hasta 2000 que comenzó la institucionalización renovada de las relaciones sino-africanas, con el establecimiento del Foro de Cooperación China-África, un mecanismo de consulta política y ayuda mutua económica, con énfasis en los vínculos Sur-Sur;⁴⁴⁶ se trataba, en ese entonces, de un instrumento esencialmente retórico, pues fue en 2006 cuando se le dieron fondos económicos y técnicos cuantiosos.⁴⁴⁷ En el ámbito de las relaciones bilaterales con los productores de hidrocarburos, en el caso de Sudán, a diferencia de Kazajistán o los demás países de Asia Central, sí es posible argüir que las iniciativas diplomáticas de Beijing allanaron el camino a la actividad de

⁴⁴¹ Ésta es la visión de varios políticos estadounidenses; al respecto véase Declaración de Thomas J. Christensen, subsecretario de Estado para Asuntos de Asia del Pacífico del Departamento de Estado, “China in Africa: Implications for U.S. Policy”, testimonio ante el Subcomité de Asuntos Africanos del Comité de Relaciones Exteriores del Senado de Estados Unidos, centésimo primer congreso, sesión segunda, junio 4 de 2008, pp.4-8; y Declaración de James Swan, subsecretario para Asuntos Africanos, *loc.cit.* Declaración de Florizelle Liser, vice-representante de Comercio para África, Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, “Beyond Oil and Gas: African Growth and Opportunity Act’s Benefits to Africa”, testimonio ante el Subcomité de África y Salud Global, Comité de Relaciones Exteriores de la Cámara de Representantes, centésimo primer congreso, primera sesión, 12 de julio de 2007, p.8 (ambos disponibles en línea en el sitio del Congreso de EE.UU.).

⁴⁴² *Loc.cit.*

⁴⁴³ *Loc.cit.*

⁴⁴⁴ Chris Alden, *China in Africa*, Nueva York, Zed Books Ltd., 2007, pp.8-37.

⁴⁴⁵ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “President Jiang Zemin’s Visit to Six African Countries”, *Diplomatic History: Events and Issues*, sitio oficial del ministerio, 17 de noviembre de 2000, disponible en línea en: <http://www.fmprc.gov.cn/eng/ziliao/3602/3604/t18035.htm>.

⁴⁴⁶ Forum on China-Africa Cooperation, “Strengthen Solidarity, Enhance Co-operation and Pursue Common Development”, “Discurso del Ministro de Asuntos Exteriores Tang Jiaxuan ante al Foro” y , 1ª *Ministerial Conference*, sitio oficial del FOCAC, disponible en línea en: <http://www.focac.org/eng/lttda/dyjbzjhy/SP12009/>.

⁴⁴⁷ Paul Tiyambe Zeleza, “Dancing with the Dragon: Africa’s Courtship with China”, *The Global South*, vol.2, núm.2, Africa in a Global Age, otoño de 2008, p. 172; Barry Sautman y Yan Hairong, “Friends and Interests: China’s Distinctive Links with Africa”, *African Studies Review*, vol.50, núm.3, diciembre de 2007, p.76; S. Raine, *op.cit.*, pp.34-48.

las firmas energéticas de la República Popular; la visita del presidente sudanés, Omar al-Bashir de 1995 antecedió casi un año el inicio de las operaciones de *CNPC*.⁴⁴⁸

En cuanto al ámbito de apoyo indirecto, los intereses diplomáticos primigenios de Zhonanghai en Iberoamérica se relacionaron, entre 1997 y 2003, con la necesidad de obtener el reconocimiento oficial de un puñado de naciones, principalmente centroamericanas, que aún mantenían lazos con Taipéi.⁴⁴⁹ Asimismo, al igual que en África Subsahariana, contar con el respaldo de un buen número de países latinoamericanos sirve a la pretensión china de fortalecer un sistema internacional multipolar, principalmente por medio de las votaciones en organismos internacionales, como la ONU.⁴⁵⁰ Por lo demás, en estos años no parece haber habido un propósito especial por parte de Beijing para fortalecer la posición de sus corporaciones energéticas en Venezuela, mucho menos en Brasil o Argentina.

Incluso la visita de Jiang Zemin a Caracas en abril de 2001, como parte de una gira por otros cinco países, no rindió frutos más allá de los formulismos retóricos—a diferencia de lo que aconteció en 2006.⁴⁵¹ De un modo análogo a las relaciones China-Kazajistán, las operaciones de las corporaciones petroleras antecedieron, cuando menos por un lustro, la inclusión de temas energéticos en la agenda bilateral de alto nivel. Como en Sudán, sin embargo, el interés pareció partir del anfitrión de las inversiones, y no al revés: 4 de las 5 visitas de un primer mandatario venezolano ocurrieron bajo la presidencia de Hugo Chávez—cuya política de diversificación de relaciones exteriores es bien conocida.⁴⁵²

XI.

CONSIDERACIONES FINALES

A manera de conclusión, cabe señalar que el supuesto apoyo diplomático y financiero del gobierno de la República Popular China a sus corporaciones petroleras, por medio de acuerdos políticos o préstamos

⁴⁴⁸ Chinese National Petroleum Corporation, “Sudan”, *op.cit.*, pp.1-2.

⁴⁴⁹ R. Sutter, *op.cit.*, pp.378-389; Rhys Jenkins, “China’s Global Expansion and Latin America”, *Journal of Latin American Studies*, vol.42, núm.4, noviembre de 2010, pp.809-837.

⁴⁵⁰ *Loc.cit.*

⁴⁵¹ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “President Jiang Zemin Held Talks with Venezuelan President Hugo Chavez”, *President Jiang Zemin Visits Six Latin-American Countries*, 17 de abril de 2001, disponible en línea en el sitio oficial del ministerio: <http://www3.fmprc.gov.cn/eng/topics/3755/3756/3779/3785/t19327.htm>.

⁴⁵² Günther Maihold, “Foreign Policy as Provocation: Rhetoric and Reality in Venezuela’s External Relations under Hugo Chávez”, SWP Research Paper, enero de 2009, pp. 5-9; Rodrigo Salazar Elena, “La política exterior de Hugo Chávez”, *Revista Mexicana de Política Exterior* número 83, julio de 2008, pp.221-253.

que anteceden a la incursión de los intereses empresariales en los países en cuestión, presenta evidencia contradictoria, cuando menos entre 1997 y 2003.

Como pudo advertirse en las páginas anteriores, en Kazajistán y Venezuela las actividades de *CNPC* antecedieron a la conclusión de acuerdos sobre temas energéticos, de modo que la vasta mayoría de los intereses bilaterales se relacionaron con asuntos tan diversos como seguridad fronteriza y tácticas antiterroristas—en Almaty—cuanto multipolaridad y respeto a la autodeterminación de los pueblos—en Caracas. La situación contraria ocurrió en Sudán, pues la visita del presidente y el ministro de Energía sucedieron antes de la incursión oficial de *CNPC*; no obstante, el detalle de este viaje parece indicar que fueron los políticos sudaneses los que manifestaron más vehemencia en lograr el encuentro.

En los otros dos casos de países en los que las firmas chinas poseen activos, Australia e Indonesia, ni siquiera es posible hablar de una estrategia mínima de apoyo en este periodo.⁴⁵³ *CNOOC* compitió, entonces, de manera completamente autónoma a los designios y redes del aparato de política exterior de Beijing. Los oficiales del Partido Comunista Chino se vieron en la necesidad de lidiar con la presión de Garden Road y Dongcheng para fomentar un mejor entorno de inversiones en América del Sur y Asia Central; aunque es muy difícil establecer una relación causal, lo que sin duda es cierto es que a partir de 1997, los artífices de la política exterior en Beijing cayeron en cuenta de la necesidad de fortalecer una red de protección para los nuevos intereses chinos que se afianzaban en el exterior.

Los instrumentos fueron variados, aunque no parece haber habido una guía definida de prioridades, pues, por ejemplo, las inversiones de las petroleras no coincidían con los préstamos del *Exim Bank*, a pesar de que éstos tenían por objeto, en teoría, facilitar las correrías extranjeras de aquellas.⁴⁵⁴ Poco a poco, el tema de los hidrocarburos fue permeando en las discusiones y reuniones bilaterales de alto nivel, aunque habría que esperar hasta el periodo de internacionalización media para que sea posible apreciar una estrategia más o menos concreta. En cualquier caso, es evidente que el gobierno de China siguió a sus negocios en la definición de la política energética internacional, y no en sentido contrario.

⁴⁵³ Rizal Sukma, "Indonesia-China Relations: The Politics of Re-engagement", *Asian Survey*, vol.49, núm.4, Julio-agosto de 2009, pp.591-608.

⁴⁵⁴ De acuerdo con los objetivos oficiales de ambas instituciones.

CUARTO APARTADO



EXPANSIÓN INTERNACIONAL DE LAS “TRES HERMANAS CHINAS” Y DIPLOMACIA ENERGÉTICA DE
BEIJING ENTRE 2003 Y 2009: “THE FLAG FOLLOWS THE BUSINESS”

I.

INTRODUCCIÓN

La participación de *CNOOC* en el proyecto Gorgon—Australia— ilustra algunos de los rasgos esenciales de la internacionalización media de estas empresas entre 2003 y 2009: búsqueda de inversiones en provincias petroleras centrales, asociación—no competencia—con las *supermajors*, adquisición indirecta de técnicas avanzadas de producción en provincias difíciles—aguas profundas, principalmente—y apoyo significativo en colaterales financieros y políticos, producto de iniciativas diplomáticas del gobierno.

Además de un viraje técnico hubo un giro de timón en la dimensión geográfica: 1) *CNPC* y *CNOOC* dirigieron su atención de manera más clara a África y Medio Oriente, donde aplicaron los elementos principales de la estrategia descrita líneas arriba y 2) las operaciones en Kazajistán e Indonesia fungieron como un fulcro para expandirse en otras regiones de Asia Central y el sureste asiático peninsular. En el umbral de la crisis financiera de 2008, *CNPC* y *CNOOC* se habían consolidado como compañías trasnacionales de relevancia—aunque sin llegar a administrar los recursos o portafolios de las *supermajors*—, pues operaban en las regiones con mayor potencial de hidrocarburos del planeta (si bien no en los campos centrales).

II.

EXPANSIÓN DE CNPC, CNOOC Y SINOPEC EN ÁFRICA SUBSAHARIANA, 2003-2009

El Golfo de Guinea y la costa de África suroccidental atravesaron en la primera década del siglo XXI por un periodo de crecimiento exponencial: en Angola y Nigeria, las potencias petroleras de la región, las reservas de crudo crecieron 119%, mientras que la exportación creció 79% desde 1998 hasta 2007.⁴⁵⁵ En cuanto a gas natural, poseen 10.9 y 186.9 billones de pies cúbicos (Tcf), alrededor de 90% del total de los yacimientos gasíferos en África Subsahariana.⁴⁵⁶ Como se mencionó en el capítulo primero, junto con el Mar Caspio, fue ésta la última frontera de la economía mundial del petróleo. Para infortunio de las tres hermanas chinas, en pocas regiones productoras del planeta se habían fortalecido y consolidado de tal

⁴⁵⁵ De acuerdo con las estadísticas de la Energy Information Administration de Estados Unidos, disponibles en línea en el sitio: <http://www.eia.gov/countries/>.

⁴⁵⁶ *Loc.cit.*

modo los intereses de las *supermajors*.⁴⁵⁷ En el caso angoleño, si bien es cierto que la compañía nacional (*Sonangol*) opera la mayoría de los *plays* desde 1976, las características geológicas de la mayoría de sus campos, que se encuentra costa afuera, implican el uso de tecnologías que, hasta hace poco tiempo, dominaban las grandes trasnacionales.⁴⁵⁸

Las *supermajors Shell*,⁴⁵⁹ *ExxonMobil*, *ChevronTexaco*, *Total* y *Eni*, todas en asociación con la *Nigeria National Petroleum Company*, son las firmas productoras más importantes del país (con 900 000, 700 000, 516 000, 179 000 y 96 000 barriles diarios en 2011).⁴⁶⁰ Una situación muy similar se observa en Angola, en cuyas aguas los reyes de las operaciones son *Chevron*, *Exxon*, *BP* y *Statoil*, a pesar de la presencia de *Sonangol*.⁴⁶¹ En el esquema corporativo de estos actores, las costas de África Occidental, además de tener reservas plétóricas, ofrecen un entorno mucho más propicio a la inversión extranjera.⁴⁶² En otros términos, los grandes campos se habían repartido ya entre las *supermajors* hacia la década del 2000.⁴⁶³

Y sin embargo, a partir de 2005 las compañías chinas hicieron su entrada en el escenario más cotizado en el mundo. La adquisición de 45% de las acciones de OML 130 en la costa nigeriana por 2,268 millones de dólares representó el movimiento más arriesgado para *CNOOC* y una de las transacciones de mayor envergadura ese año.⁴⁶⁴ La firma de Garden Road se afianzaba a la vanguardia de las compañías asiáticas en la incursión a regiones que hasta entonces habían sido el monopolio de las *majors*.⁴⁶⁵ El método de entrada se reduce, al igual que en los casos anteriores, al aprovechamiento sigiloso de los

⁴⁵⁷ La más antigua de las trasnacionales con operaciones en Nigeria, *Shell*, en 1998 tenía una historia de medio siglo de actividad.

⁴⁵⁸ M. Watts, *op.cit.*, pp. 29-39; basta echar un vistazo a los reportes corporativos de las petroleras trasnacionales más importantes para notar la relevancia crucial que tienen las provincias energéticas del Golfo de Guinea y Angola, por tratarse de zonas abiertas a la participación extranjera y abundantes en recursos. En el caso de Nigeria, con excepción de la cuenca de Chad, la vasta mayoría de sus reservas petroleras y gasíferas se encuentran en el Delta del Níger, el Golfo de Guinea y las ensenadas de Bonny y Benín.

⁴⁵⁹ Por medio de la subsidiaria *Shell Petroleum Development Company of Nigeria Limited*.

⁴⁶⁰ Energy Information Administration de Estados Unidos, "Nigeria: international oil companies", country brief analysis, última actualización 16 de octubre de 2012, Washington D.C., disponible en línea en el sitio: <http://www.eia.gov/>

⁴⁶¹ Energy Information Administration de Estados Unidos, "Angola", country brief analysis, última actualización 11 de agosto de 2011, Washington D.C., disponible en línea, disponible en línea en el sitio: <http://www.eia.gov/>

⁴⁶² R. Soares de Oliveira, *op.cit.*, pp.39-49. K. Bindermann lleva a cabo una comparación entre los entornos institucionales y los diseños de los contratos de producción conjunta en varios países, entre los que se incluyen Angola, Azerbaiyán e Irán; las conclusiones de este estudio apuntan a diferencias sustanciales, que en el caso de Angola facilitan la participación de actores trasnacionales [Kirsten Bindermann, "Production-Sharing Agreements: An Economic Analysis, *WMP 25*, Oxford Institute for Energy Studies, 1999, pp.67-81].

⁴⁶³ Por ejemplo: Bonga, Agbami, Erha y Kizomba ["The Gulf of Guinea and U.S. Strategic Energy Policy", testimonio ante el Subcomité de Política Económica Internacional, y Promoción del Comercio y las Exportaciones del Comité de Relaciones Exteriores del Senado de Estados Unidos, centésimo primer congreso, segunda sesión, Washington D.C., 15 de julio de 2004, pp.6-7].

⁴⁶⁴ Chinese National Offshore Oil Company, "Exploration and Production", *Your Energy of Life: Annual Report 2005*, Beijing, 2005, p.8; United States Securities and Exchange Commission, "CNOOC Limited", *Annual Report Form 20-F*, Washington D.C., para el año fiscal que termina el 31 de diciembre de 2005, pp. 32, sección "Overseas".

⁴⁶⁵ A las empresas chinas seguirían corporaciones estatales de Malasia, Corea del Sur, India y Japón, en lo que ha representado, sin duda, una explosión en la actividad corporativa asiática en las provincias petroleras del Oeste africano [L. M. Mora, *op.cit.*, pp.33-46].

espacios que permiten las firmas internacionales.⁴⁶⁶ Otra de las tácticas ha sido desembolsar sumas colosales de capital para sumarse a los desarrollos de otras corporaciones—el caso de la adquisición en 2006 de 30% del complejo Akpo, por 2,690 millones de dólares es el ejemplo más claro.⁴⁶⁷

CNPC, por el contrario, delineó una estrategia mucho más independiente, centrada no en asociaciones con firmas de alto potencial tecnológico, sino en los contactos con oficiales de Abuja;⁴⁶⁸ fue un acuerdo directo con el gobierno nigeriano—respaldado por la diplomacia energética de Beijing— el que valió a la firma china el éxito en las licitaciones en cuatro bloques: OPL 298, 471, 732 y 721.⁴⁶⁹ En el pecado llevó la penitencia: después de las elecciones federales a inicios de 2007, al presidente Olusegun Obasanjo, partidario de ofrecer recursos a cambio de infraestructura, le sucedió Umaru Yar'Adua, quien se caracterizó por una posición mucho menos generosa para el capital internacional.⁴⁷⁰

En términos generales, desde que se iniciaron las licitaciones públicas y abiertas de los campos nigerianos en 2005 y hasta la llegada de un nuevo presidente en 2007, el éxito de las compañías asiáticas en las tres rondas se explica por el diseño de los contratos, que liaban las concesiones al financiamiento de proyectos de infraestructura.⁴⁷¹ Como se verá más adelante, el apoyo diplomático de Beijing fue crucial para que *CNPC* ganara los cuatro bloques.⁴⁷² Un año después la política de Obasanjo llegó a su máxima expresión: de los 45 campos bajo licitación, 24 se habían asignado previamente: 4 a *CNOOC*, a cambio de levantar una hidroeléctrica y rehabilitar dos ferrocarriles y 1 a *CNPC*, que debía construir una refinería.⁴⁷³

Puede apreciarse de manera nítida una dicotomía en las estrategias de *CNOOC* y *CNPC*. A pesar de que durante el segundo periodo de internacionalización ambas avanzaran hacia regiones cada vez más prolíficas, siempre y cuando no hubiera competencia de las *supermajors*, las tácticas fueron divergentes:

⁴⁶⁶ En este caso fue la asociación con la franco-brasileña-nigeriana *SAPETRO*.

⁴⁶⁷ Chinese National Offshore Oil Corporation, "Exploration and Production" *Annual Report 2006*, Beijing, 2006, p.10; Yong Feng, Yan Hu, Charles A.S. Hall y Jianliang Wang, *The Chinese Oil Industry: History and Future*, Springer Briefs in Energy, Nueva York, 2012, p.38.

⁴⁶⁸ Alex Vines, Lillian Wong, Markus Wimer e Indira Campos, *Thirst for African Oil: Asian National Oil Companies in Nigeria and Angola*, Reporte de Chatham House (Royal Institute of International Affairs), Londres, agosto de 2009, pp.12-18.

⁴⁶⁹ *Loc.cit.*

⁴⁷⁰ Jean Herskovits, "Nigeria's Rigged Democracy", *Foreign Affairs*, vol.86, núm.4, julio-agosto de 2007, pp. 124-128.

⁴⁷¹ En perspectiva, el número, dimensiones y características de los proyectos otorgados a firmas chinas se asemejan a los que han surgido de los vínculos económicos entre Nigeria y Corea del Sur, Malasia, Taiwán e India; inclusive, en la primera ronda de negociaciones en 2005 las firmas estatales chinas superaron a sus contrapartes taiwanesas y surcoreanas; el designio gubernamental de dividir y dominar sentó las bases para una política de alianzas y contraalianzas corporativas en esos años [Alex Vines *et al.*, *op.cit.*].

⁴⁷² Mientras que firmas indias y taiwanesas ganaron tres [*Loc.cit.*].

⁴⁷³ Se trata de la hidroeléctrica de Mambilla y el ferrocarril Lagos-Kano, probablemente el de mayor peso estratégico en Nigeria; este esquema de contratos de recursos por inversión se tradujo en las promesas de construir un ferrocarril entre Lagos y Aba (*ONGC/Mittal*) y un préstamo de 2,000 millones de dólares para levantar la línea férrea entre Port Harcourt y Maiduguri (*KNOC* de Corea del Sur) [*Loc.cit.*].

CNOOC, en buena medida, buscó asociarse con empresas internacionales—independientes—y ofrecer cantidades magníficas de capital (sin apoyo de Beijing), lo que denota el designio de adquirir no sólo recursos, sino tecnologías y experiencia al estilo de las compañías internacionales. CNPC, por el contrario, aprovechó el diseño institucional nigeriano y se apoyó claramente en la diplomacia energética de China.

En Angola se vislumbraría un esquema muy similar, pero con el matiz crucial de que, en vez de dos corporaciones, las tres hermanas chinas competirían, incluso entre sí, por ganarse el favor de Luanda, gobierno en necesidad de capitales para financiar la reconstrucción.⁴⁷⁴ Aunque en 2009 la proporción más elevada de petróleo importado en China provino de las costas angoleñas, un lustro antes, las compañías de la República Popular no eran el socio privilegiado por *Sonangol*, empresa que estableció su primera filial en Singapur.⁴⁷⁵ Una diferencia crucial en el entramado institucional de ambos países africanos es que en Angola, a diferencia de Nigeria, se buscó un proceso de licitación más transparente.⁴⁷⁶

La firma energética china pionera en hacerse de un lugar en el escenario de Angola fue *Sinopec*—en lo que representó su primera empresa ultramarina—, que mediante dos subsidiarias adquirió un bloque de aguas profundas (18, 15-06, 17-06 y 18-06) en 2004 y otro más de aguas someras (3-05A) entre 2006 y 2007.⁴⁷⁷ No obstante, antes de argumentar que las corporaciones petroleras chinas gozaron del apoyo del Estado para concretar este acuerdo, conviene recordar que: 1) las compras se realizaron por medio de una empresa conjunta con capitales privados, y 2) los derechos de operación de los campos pertenecían o se adjudicaron a dos trasnacionales europeas y una latinoamericana (*BP*, *Agip-ENI*, *TotalFinaElf* y *Petrobras*).⁴⁷⁸

Para *Sinopec*, estas adquisiciones la expusieron a los requerimientos de proyectos de clase mundial con socios de perfiles tecnológicos y operativos de vanguardia, lo que sin duda se inscribe en un plan para adquirir conocimientos y tecnologías. Ésta fue la primera ocasión en la cual una empresa china debió

⁴⁷⁴ Erica Downs, “The Fact and Fiction”, *op.cit.*

⁴⁷⁵ Alex Vines *et al.*, *op.cit.*, p.33.

⁴⁷⁶ La oferta de 2,200 millones de dólares que *Sinopec* lanzó para adquirir los bloques 17-06 y 18-06 superó el récord que hasta entonces había establecido Venezuela, en la licitación de 1996. Es importante subrayar, sin embargo, que las empresas chinas no son los únicos actores asiáticos en la región, en donde también destacan firmas públicas y privadas de Japón, India y Corea del Sur [Alex Vines *et al.*, *op.cit.*, pp.40-56].

⁴⁷⁷ SSI, subsidiaria de *Sinopec*, pagó 2,950 millones de dólares adicionales a los préstamos de bancos estatales chinos a Angola, que se analizarán más adelante. El cálculo para este desembolso colosal fue la creencia de que estos bloques albergaban, en conjunto, reservas por 3,200 millones de barriles de petróleo [Indira Campos y Alex Vines, “Angola and China: A Pragmatic Partnership”, Working Paper Presented at a CSIS Conference, “Prospects for Improving U.S.-China-Africa Cooperation”, 5 de diciembre de 2007, pp. 5-12].

⁴⁷⁸ La más importante de estas subsidiarias es *Sonangol Sinopec International*, una empresa de capital mixto, en la cual *Sinopec* tiene 55% de las acciones, *Beijia* (compañía privada de Hong Kong) posee 31.5%, mientras que *China Sonangol International Holding* detenta 13.5% [*Loc.cit.*].

cooperar y lidiar con los requisitos mucho más estrictos de los bancos “occidentales”, que finalmente accedieron a financiar 700 millones de dólares del proyecto, que se convirtió en el negocio energético del año.⁴⁷⁹ La inauguración de *Sinopec* como una empresa transnacional en Angola fue tan impresionante como las de *CNPC* en Sudán y *CNOOC* en Indonesia, aunque más compleja.

Otra diferencia crucial es el destino de comercialización, que *Sinopec* ha integrado en las operaciones de la compañía (*Unipeç*, una de sus subsidiarias, se encarga de llevar el crudo al mercado). La producción en el desarrollo Gran Plutonio del bloque 18 comenzó en 2007: era el primer barril de aguas profundas que extraía una firma china.⁴⁸⁰ Al igual que en Nigeria, las relaciones empresariales energéticas sino-angoleñas no han carecido de tensiones: al colapso en 2007 de las negociaciones para construir la refinería de Lobito siguió la venta de ciertos bloques por parte de la compañía.⁴⁸¹ A pesar de las vicisitudes, en el tercer periodo de internacionalización habría de continuar el impulso expansionista.⁴⁸²

III.

EXPANSIÓN DE CNPC, CNOOC Y SINOPEC EN ARABIA SAUDITA Y LOS EMIRATOS, 2003-2009

En la etapa que va desde 2003 hasta fines de 2008 *CNPC* y *Sinopec* llegaron a la que quizá es la región petrolera por excelencia en el mundo: el Golfo Pérsico; a pesar de que Omán había sido uno de los proveedores más importantes de crudo para la República Popular,⁴⁸³ el escenario de Medio Oriente, completamente dominado por compañías nacionales—como *Saudi Aramco*—se había caracterizado por la ausencia de las tres grandes corporaciones chinas. Durante la primera década del nuevo siglo se consolidó la posición de Arabia Saudita como uno de los pilares en la estrategia internacional de *Sinopec* y uno de los socios cruciales para China—del mismo modo que Angola se afianzó en el mapa energético chino.

⁴⁷⁹ P. Olguín Vélez, *op.cit.*, pp.595-636.

⁴⁸⁰ A mediados de 2008, tan sólo en este campo *BP* y *Sinopec* producían un promedio de 181,380 barriles diarios. Sin embargo, dado que *Sinopec* opera por medio de una subsidiaria, el total de crudo que recibe en *equity* asciende únicamente a 22% (que representa 55% de lo que corresponde a *SSJ*) [BP, “Production Begins at Greater Plutonium”, comunicado de prensa, 2 de octubre de 2007, disponible en línea en: <http://www.bp.com/genericarticle.do?categoryId=2012968&contentId=7037042>; Energy Intelligence, *International Crude Oil Market Handbook* 2009, julio de 2009; Alex Vines, *op.cit.*, p.43].

⁴⁸¹ Alex Vines *et al.*, *op.cit.*, pp.40-50; Meine Pieter van Dijk, “The Impact of the Chinese in other African Countries and Sectors”, en Meine Pieter van Dijk (ed.), *The New Presence of China in Africa*, Amsterdam, Amsterdam University Press, 2009, p.158.

⁴⁸² Angola y Nigeria no fueron los únicos destinos de la inversión extranjera china en el ámbito energético: *CNOOC* marcó su entrada en las provincias petroleras de África Occidental en 2006, por medio de un contrato de producción conjunta en el bloque S de Guinea Ecuatorial, que aún se encuentra en fase de exploración.

⁴⁸³ Dirección General de Estadísticas Económicas, “Trade Exchange between the Sultanate of Oman and China”, Ministerio de Economía Nacional del Sultanato de Omán, 2011, p.1.

Los intereses de fondo para llevar a cabo esta expansión se entrelazan con los incentivos detrás de las operaciones en África y Asia: aumentar el radio de reservas/producción en la región y asociarse con firmas de perfil técnico vanguardista, con el fin de promover la transferencia de conocimientos y tecnología. Las empresas chinas debían ajustarse a un entorno institucional mucho menos propicio a la inversión extranjera que en África Occidental o el sureste de Asia;⁴⁸⁴ el éxito de *Sinopec* y *CNPC* se explica con base en resultados y complementariedades económicas, más que en designios geopolíticos o estratégicos.⁴⁸⁵ Al igual que en todos los casos anteriores, buscaron aprovechar las ventajas comparativas que las distinguen de las empresas internacionales occidentales y ocupar los espacios que las grandes trasnacionales dejan tras de sí. La primera condición sirvió como punto de partida a la expansión en Arabia Saudita, mientras que la segunda catalizó la entrada en Irán.

La industria petrolera en el Golfo Pérsico nació como una empresa británica, hasta 1920, y estadounidense, a partir de entonces.⁴⁸⁶ Desde la nacionalización de los activos de hidrocarburos (1975), la creación de compañías nacionales y la institucionalización del cártel petrolero, la participación de los grandes consorcios energéticos de Europa y Norteamérica se ha limitado al máximo, pues son firmas como *Saudi Aramco*, *ADNOC* (Abu Dhabi) y *KNOC* (Kuwait) los monopolios en exploración y producción.⁴⁸⁷ El acceso directo a los recursos del Golfo es casi imposible incluso para empresas como *ENI* y *ChevronTexaco*, que operan los únicos campos petroleros (marginales) concesionados a capitales extranjeros—*Chevron* administra tres campos costa adentro en la Zona Neutral, que Arabia Saudita comparte con Kuwait, mientras que *ENI* detenta los derechos de exploración en el área C de la cuenca de Rub al-Khali desde 2004.⁴⁸⁸

⁴⁸⁴ Anthony H. Cordesman, *Saudi Arabia: National Security in a Troubled Region*, Santa Barbara, California, Praeger Security International: Center for Strategic and International Studies, Washington D.C., 2009; Anthony H. Cordesman y Khlaid R. Al-Rodhan, *The changing dynamics of energy in the Middle East*, Praeger Security International: Center for Strategic and International Studies, Washington D.C., 2006; Anthony H. Cordesman, *Energy Developments in the Middle East*, Westport, Connecticut, Praeger, 2004.

⁴⁸⁵ Como se sugiere en Henry Lee y Dan A. Shalmon, “Searching for Oil: China’s Oil Initiatives in the Middle East”, Environment and Natural Resources Program, Belfer Center for Science and International Affairs, Harvard University, 2007, pp. 1-14.

⁴⁸⁶ Daniel Yergin, *The Prize*, Nueva York, Simon and Schuster, 1991, pp. 134-149, 289-302, 409-422.

⁴⁸⁷ *CNPC* surgió en 1960 y en 1975 pasó completamente a la administración del Estado kuwaití; se trata de un monopolio que controla la administración de todas las reservas de gas fuera de la zona neutral que comparte con Arabia Saudita [Paul Stevens, “Kuwait Petroleum Corporation: Searching for Strategy in a Fragmented Oil Sector”, *Program on Energy and Sustainable Development*, Freeman Spogli Institute for International Studies, Stanford University, 2008, p.6].

⁴⁸⁸ Business Monitor International, “Saudi Arabia Oil and Gas Report Q4 2011”, p.46.

La presencia de un monopolio en el sector aguas arriba no equivale a la ausencia de competencia en la industria energética del Golfo;⁴⁸⁹ si bien *Saudi Aramco* heredó del consorcio estadounidense la tecnología necesaria para la exploración y producción de petróleo, el talón de Aquiles de la compañía es la capacidad de inversión en refinación y procesamiento del crudo.⁴⁹⁰ Los ingresos de la empresa se sujetan a los designios políticos y económicos de Riad, por lo que debe asociarse con transnacionales que posean capital y conocimiento necesarios para avanzar en la cadena productiva.⁴⁹¹ Es en el sector aguas abajo donde se desarrolla la verdadera batalla por el Golfo, por lo que las compañías chinas se han visto en la necesidad de desplegar cuantas ventajas comparativas tengan.⁴⁹² La contraparte de esta apertura a la inversión en el sector aguas abajo es la internacionalización misma de las corporaciones sauditas, que han construido, en asociación con firmas globales, refinerías en Port Arthur (Texas) y Onsan (Corea).⁴⁹³

El mismo panorama se replica en el resto de las petromonarquías del Golfo, que han buscado frenéticamente capitales para los sectores aguas arriba y abajo: *ADNOC* elegiría en 2008 a *Hyundai* (Corea del Sur) para explotar la planta gasífera de la isla Das y a *Samsung Engineering* (Corea del Sur) en el proyecto de expansión de la planta de fertilizantes de Ruwais.⁴⁹⁴ Por su parte, *KNPC* opera estaciones de servicio en Europa y ha construido dos refinerías, en Corea del Sur y China; en el caso del proyecto en la República Popular, que se construye desde 2008 en Nansha, Guangdong, podría procesar hacia inicios de

⁴⁸⁹ La situación en la industria del gas natural es distinta: *Shell*, *ENI*, *Repsol*, *Lukoil* y *Sinopec* participan en actividades de exploración y producción en las cuencas gasíferas del país [*Loc.cit.*].

⁴⁹⁰ La necesidad de diversificar los negocios de la compañía explica este fenómeno, cuya cúspide ha sido el proceso de integración vertical por el que atravesó en los noventa. Para un análisis de las políticas corporativas que han dado forma a las actividades de Aramco en los últimos años véase: Yoshikazu Kobayashi, “Corporate Strategies of Saudi Aramco”, *The Changing Role of National Oil Companies in International Markets*, The James A. Baker III Institute for Public Policy, 2007. De acuerdo con este autor, “la estrategia más reciente de Aramco ha sido perseguir oportunidades en el sector de petroquímica, en un intento por beneficiarse de la aceptación del reino en la OMC, así como para diversificar la estructura empresarial orientada a los ingresos por venta de crudo”, p.15 y 20.

⁴⁹¹ Valérie Marcel, *Oil Titans: National Oil Companies in the Middle East*, Washington D.C., Royal Institute of International Affairs, the Brookings Institution Press, 2006, pp. 190-207.

⁴⁹² Por sólo mencionar los ejemplos más sobresalientes, *Chevron Phillips Chemical* opera una empresa mixta—con *Saudi Industrial Investment Group*—de petroquímicos en Jubail, mientras que *ExxonMobil* posee 50% de las acciones de la refinería *SAMREF* en colaboración con *Aramco*, así como dos plantas químicas en Jeddah y Yanbu. Finalmente, *TotalFinaElf* inició en 2007 la construcción de una refinería más en territorio saudita por un valor de 6,000 millones de dólares. *ConocoPhillips* y *BP* también son jugadores cruciales en el tablero saudita, mientras que *Shell* se ha asociado con *SABIC* para la creación de *Saudi Petrochemical Company*, una de las más grandes del país [“About SAMREF”, *Saudi Aramco Mobil Refinery Company Ltd.*, sitio oficial de la compañía, disponible en línea en: <http://www.samref.com.sa/english/whoweare.asp>; Eric Watkins, “Jubail refinery to launch in 2013, Saudi-JV says”, *Oil and Gas Journal*, 15 de septiembre de 2011].

⁴⁹³ Saudi Aramco opera tres refinerías en el territorio saudita; en Arabia Saudita bajo esquemas de coinversión, además de SAMREF, administra Saudi Aramco Shell Refinery Company, Sadara (en la Provincia Oriental), Petro Rabigh (en la costa del Mar Rojo, en asociación con Sumitomo Chemical, de Japón) y Luberef (junto con ExxonMobil hasta 2007). En el exterior, fuera de las coinversiones con China, que se analizarán más adelante, mantiene una empresa de refinación—Motiva Enterprises LLC—en Estados Unidos, Showa Shell (con una subsidiaria de Royal Dutch Shell) y S-Oil (en Corea del Sur) [“Venture Refineries and Chemicals”, *Saudi Aramco official website*, disponible en línea en: <http://www.saudiaramco.com/content/mobile/en/home/our-operations/refining---chemicals/joint-and-equity-venture-refineries.html>].

⁴⁹⁴ *Abu Dhabi National Oil Company, Sustainability Report 2009*, Abu Dhabi, 2009, pp. 46-50; Departamento del Interior, U.S. Geological Survey, *Minerals Yearbook. Area Reports: International 2009. Africa and the Middle East. Volume III*, Washington D.C., 2011, pp. 575.

2013 hasta 300,000 barriles diarios de petróleo pesado kuwaití.⁴⁹⁵ A cambio, *Sinopec* accedió a fortalecer la infraestructura petrolera en el emirato. El ascendiente económico chino es, entonces, un imperio por invitación: *Qatar Petroleum* jugó todas las cartas a su favor para ganar el apoyo de *Shell* y *CNPC* en el proyecto de una refinería en el este de China en 2012, que procesaría 400,000 barriles de crudo qatari al día.⁴⁹⁶

Son las empresas conjuntas, sin embargo, los ejemplos más acabados de la nueva relación energética entre Arabia Saudita y China. Desde finales de 2001 comenzaron los estudios de viabilidad para erigir un proyecto petroquímico en la provincia costera de Fujian, entre *Sinopec*, *ExxonMobil China* y *Aramco Overseas Company*, así como el gobierno provincial de Fuzhou.⁴⁹⁷ No obstante, fue hasta 2005 y 2007 cuando se canalizaron los recursos—4,963 millones de dólares— necesarios para poner en marcha el proyecto (con el establecimiento de *Fujian Refining and Petrochemical Company*), que desde 2009 procesa 240,000 barriles diarios de crudo pesado saudita.⁴⁹⁸ Los beneficios han sido evidentes para los socios: el gobierno provincial posee ahora una base para desarrollar en la región la industria petroquímica, *Sinopec* recibe a cambio 30,000 barriles por día de las arenas del Golfo, mientras que *Aramco* y *Exxon* aseguraron su entrada al lucrativo mercado chino.⁴⁹⁹ Es en esta misma tendencia que se inscribe la asociación 50-50 entre *Aramco* y *Sinopec* en el proyecto de refinación en Qingdao (1,800 millones de dólares) de 2008.⁵⁰⁰

La turbulenta dinámica de la economía política de los hidrocarburos jugó a favor de las empresas chinas: ante la reducción en la demanda estadounidense y europea por petróleo extranjero, los mercados asiáticos se perfilaban como el motor del consumo en los próximos años, por lo que las inversiones de aguas abajo se concentraron principalmente en China, Corea e Indonesia. En el caso de la República

⁴⁹⁵ “Sinopec-KNPC JV To Break Ground On Nansha Refinery This Year”, *Downstream Today*, 7 de julio de 2008.

⁴⁹⁶ Chen Aizhu, “CNPC, Shell, Qatar to push for China petrochemical project”, *Reuters*, 18 de enero de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://www.reuters.com/article/2012/01/19/cnpc-qatar-refinery-idUSL3E8CJ04P20120119>.

⁴⁹⁷ Business Monitor International, “Saudi Arabia Oil and Gas Report Q4 2011”, p.45-47; Saudi Aramco, “Equity venture integrated refineries and petrochemical plants”, en el sitio oficial de la compañía, disponible en línea en: <http://goo.gl/O3bo4>; “Fujian Petrochemical, ExxonMobil, Aramco Sign Agreement for Submission of Fujian Project Joint Feasibility Study”, News Release, ExxonMobil, 15 de noviembre de 2001, disponible en línea en: <http://goo.gl/W9SNE>.

⁴⁹⁸ “Profile of Fujian Petrochemical Company Limited”, *Sinopec Corporation*, sitio oficial de la empresa, disponible en línea en: <http://goo.gl/85Veq>.

⁴⁹⁹ *Loc.cit.*

⁵⁰⁰ Como se verá más adelante, en la etapa tardía de internacionalización de las corporaciones chinas la dirección de inversiones se invertiría, pues las empresas conjuntas canalizarían sus recursos en las costas sauditas del Mar Rojo, por ejemplo. Sería este desarrollo, junto con los éxitos notables en las primeras licitaciones energéticas del régimen iraquí de la posguerra los dos pilares de la estrategia de las firmas energéticas chinas en el Golfo Pérsico desde 2009 [Wang Ying, “Saudi Aramco to Take 50% Stake in Sinopec’s Qingdao Refinery”, *Bloomberg*, 6 de marzo de 2008, disponible en línea en: <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=aD1DTWuyxRpo>].

Popular, *Sinopec* administra la red de estaciones de servicio de mayores dimensiones en el país, por lo que cernía un poder cuasi monopolístico sobre la distribución de combustibles del creciente sector de transporte chino. La construcción de las plantas químicas y petroquímicas aseguraba una salida a la producción saudita, kuwaití, emiratí y qatari, mientras que las corporaciones de China se hacían de una base de crudo.

IV.

EXPANSIÓN DE CNPC Y SINOPEC EN IRÁN, 2003-2009

La ventaja comparativa de controlar el acceso a uno de los mercados más lucrativos (China) contribuyó al éxito de *CNPC* y *Sinopec* en el ámbito de refinación y procesamiento, interés crítico para las compañías nacionales de la región. Fueron las sanciones económicas internacionales contra el régimen de Irán, que borraron del mapa energético persa a las grandes firmas transnacionales, lo que abrió las puertas a los capitales chinos, en un patrón que evoca los triunfos en Sudán.

La composición geológica de Irán resulta en que el país se encuentre en los radares de todas las compañías en el largo plazo, aun cuando algunas hayan decidido ausentarse temporalmente de esta región.⁵⁰¹ Desde el inicio de la Revolución en 1979, la industria petrolera nacional no ha recuperado la escala de producción; además, buen número de sus campos petroleros/gasíferos enfrentan un declive acelerado.⁵⁰² Las complejidades del mapa energético iraní se acentúan en virtud de un aumento galopante en la demanda interna por hidrocarburos, como resultado de subsidios elevados.⁵⁰³

Las necesidades de capital son, pues, inmensas, especialmente a partir del inicio del régimen internacional de sanciones económicas, que han resultado en más de 55,000 millones de dólares en proyectos detenidos. Finalmente, el diseño político del sector, que tiene como piedra de toque la prohibición constitucional de inversión extranjera directa, ha dificultado aún más la entrada de capital, conocimientos técnicos y equipo.⁵⁰⁴ No obstante, durante los primeros años de la década del 2000, la

⁵⁰¹ El anuario estadístico de *BP* señala que Irán posee 138,000 millones de barriles en reservas probadas y 28 billones de metros cúbicos de gas, lo que representa 11.4% y 15.5% del estimado mundial [BP, *BP Statistical Review of World Energy June 2012*, p.6, en: <http://goo.gl/4jXKJ>].

⁵⁰² De acuerdo con la Energy Information Administration de Estados Unidos, la pérdida de producción estimada debido al declive en los campos maduros oscilaba en 2011 entre 400,000 y 700,000 barriles por día. Los campos que hacia fines de la década detentaban la producción más elevada eran Ahwaz y Maroun, ambos costa adentro de la provincia de Kuzistan Energy Information Administration, *Country Analysis Brief Iran*, actualizado en febrero de 2012, p. 4-8, disponible en línea en <http://www.eia.gov/EMEU/cabs/Iran/pdf.pdf>.

⁵⁰³ Entre 1999 y 2006 el promedio anual de crecimiento en la demanda fue 4.3%, muy superior al 1.5% de los países de la OCDE y cercano al de China o India. El subsidio a los combustibles alcanzó 4,800 millones de dólares en 2006.

⁵⁰⁴ De acuerdo con la Constitución de la República Islámica de Irán, es ilegal la propiedad privada o extranjera de los recursos naturales del subsuelo; se permiten los contratos de readquisición entre una empresa foránea y una afiliada nacional, por medio de los cuales el contratista

proporción más elevada de participación internacional se canalizaba al sector del gas natural, particularmente al mega-proyecto de Pars del Sur (el campo gasífero más grande del mundo).⁵⁰⁵

Debido al deterioro en las condiciones políticas internas y externas (así como a las presiones diplomáticas y financieras estadounidenses), las grandes empresas trasnacionales han abandonado el país: *Royal Dutch Shell* y *Repsol* detuvieron sus operaciones en la fase 13 de Pars del Sur en mayo de 2008 ante el recrudecimiento de las tensiones y sanciones; *TotalFinaElf* siguió el ejemplo en julio de ese mismo año, un día después de una prueba balística por parte de Teherán.⁵⁰⁶

Sinopec y *CNPC* tomaron el lugar de la empresa militar *Zhubai Zhenrong* (que hasta entonces era el importador chino más sobresaliente de crudo iraní), una vez que Beijing limitó al máximo las actividades corporativas del sector armado. De acuerdo con el Ministerio de Petróleo, las inversiones chinas en las provincias energéticas de Irán alcanzan los 29,000 millones de dólares, mientras que el gasto en proyectos de aguas abajo llegó en 2009 a 10,000 millones.⁵⁰⁷ En 2004, *National Iranian Oil Company* y *Sinopec* firmaron un memorándum de entendimiento para el desarrollo conjunto del campo petrolero de Yadavaran; sin embargo, los trabajos comenzaron hasta 2009, en buena medida a causa de desacuerdos sobre la tasa de ganancia para la corporación china, en lo que representaría el primer caso de altercados empresariales entre ambos países.⁵⁰⁸ A fines de 2008 se iniciaron las negociaciones entre *NIOC* y *CNPC* sobre el campo de Azadegan del norte, en el cual la firma china ha invertido 1,760 millones de dólares, bajo el supuesto

recibe una cuota de remuneración a cambio de la provisión de servicios técnicos. Una vez que el desarrollo termina, el proyecto pasa a la administración de NIOC [Energy Information Administration, *Iran, op.cit.*, p.5-6].

⁵⁰⁵ Entre las empresas trasnacionales que operaban las fases sucesivas de desarrollo estaban *Total*, *Petronas*, *Gasprom*, *ENI*, *Repsol YPF*, *Royal Dutch Shell* y *LG Korea* junto con una pléyade de firmas iraníes. La operadora y responsable final por el desarrollo del proyecto es Pars Oil and Gas Company, subsidiaria de National Iranian Oil Company; para detalles adicionales sobre las 24 fases de esta empresa véase Pars Oil and Gas Company, "Projects in Operation" y "Projects under Development", *South Pars Gas Field*, en el sitio oficial de la corporación, disponible en: <http://www.pogc.ir/Default.aspx?tabid=131>.

⁵⁰⁶ Aunque las firmas surcoreanas, malasias e italianas se retiraron de Irán hasta 2012, la situación para el régimen posrevolucionario era insostenible; esta búsqueda frenética de socios abriría de par en par las puertas de las provincias petroleras persas a las empresas chinas [Edward Burman, *China and Iran: Parallel History, Future Threat*, Gloucestershire, The History Press, 2009, pp.120-124].

⁵⁰⁷ De acuerdo con declaraciones del entonces viceministro del Petróleo, Hossein Noqrehkar Shirazi, "China invests \$40 billion in Iran oil, gas: minister", *AFP*, 31 de julio de 2010.

⁵⁰⁸ Erica Downs, "China-Gulf Energy Relations", en Bryce Wakefield y Susan Levenstein, *China and the Persian Gulf. Implications for the United States*, Woodrow Wilson International Center for Scholars, Washington D.C., 2011, pp.67-72; Michael Wines, "China's Ties with Iran Complicate Diplomacy", *The New York Times*, 30 de septiembre de 2009; Lee Woods, "Iran Invites China to Take Part in US \$43 billion oil projects", *South China Morning Post*, 8 de julio de 2009.

de potenciar la producción de 25,000 a 115,000 barriles diarios entre 2009 y 2015.⁵⁰⁹ Contrario a lo que podría pensarse, la lógica detrás de esta inversión era el mercado iraquí, no el chino.⁵¹⁰

Después de la retirada de las *supermajors* y otras empresas internacionales, el gobierno y la compañía nacional iraníes han cortejado desesperadamente a *CNPC* y *Sinopec*; Azadegan del norte (la sección sureña la obtendría una firma china más adelante) y Yadavaran son dos de los tres campos de mayor riqueza potencial en el país. No obstante, la joya es Pars del Sur, región de donde las trasnacionales salieron desde 2008. A fines de ese año, *NIOC* necesitaba un nuevo socio que reemplazara a *Total*, por lo que inició negociaciones con *CNPC*. La corporación nacional china acordó invertir 4,700 millones de dólares para convertir al campo gasífero iraní en una réplica del éxito descomunal del Domo Norte de Qatar, en donde *Exxon* ha erigido la planta de procesamiento más importante del planeta.⁵¹¹

Nigeria, Angola, Arabia Saudita e Irán representaron el núcleo de la expansión global de *CNPC* y *Sinopec* en el Golfo de Guinea y el Golfo Pérsico desde 2003 hasta 2009; ambas regiones ilustran los cambios, alcances y límites de estas dos empresas: a diferencia de Sudán, en donde la presencia internacional era inexistente, y Venezuela, Kazajistán e Indonesia, lugares en los cuales las firmas chinas trataron de refugiarse en los campos marginales, en Arabia Saudita, Nigeria y Angola, por primera vez se asociaron—aunque sin competir directamente—con las grandes trasnacionales.⁵¹²

El perfil de adquisiciones y alianzas empresariales denotan corporaciones cada vez más confiadas y ambiciosas, que buscan no sólo hacerse de más reservas de recursos, sino también atraerse tecnología y ganar experiencia técnica y operativa en provincias petroleras más complicadas. El éxito en esta etapa media de internacionalización, especialmente en las regiones nuevas para las compañías, se basó también en la búsqueda de ventajas comparativas, el poder de mercado que tienen en la República Popular China y, de manera creciente, el apoyo de iniciativas de diplomacia energética por parte de Beijing.

⁵⁰⁹ “Reported Azadegan Deal Not Officially Confirmed”, cable de la Embajada de Estados Unidos de América en Beijing al Departamento de Estado, viernes 16 de enero de 2009, obtenido del sitio oficial de Wikileaks, disponible en línea en: <http://www.cablegatesearch.net/cable.php?id=09BEIJING149>.

⁵¹⁰ Xiao Wan, “CNPC to develop Azadegan oilfield”, *China Daily*, 16 de enero de 2009, disponible en línea en: <http://goo.gl/lfAh3>.

⁵¹¹ Cabe señalar que ambos campos (Pars del Sur y Domo del Norte) forman parte de la misma formación geológica [Kohei Hashimoto, Jareer Elass y Stacy Eller, “Liquefied Natural Gas from Qatar: The Qatargas Project”, *Geopolitics of Gas Working Paper Series*, Program on Energy and Sustainable Development-Stanford University y James A. Baker III Institute for Public Policy, diciembre de 2004, pp. 1-6, disponible en línea en: <http://www.bakerinstitute.org/publications/liquefied-natural-gas-from-qatar-the-qatargas-project>].

⁵¹² En los sectores más competitivos de estos países (refinación, en el primer caso, y exploración y producción, en los africanos).

V.

AVANCES DE LAS COMPAÑÍAS PETROLERAS CHINAS EN ASIA CENTRAL, 2003-2009

Como se mencionó al inicio de esta sección, la otra gran característica del periodo de internacionalización media, además de la incursión en el Golfo Pérsico y África Occidental, fue la expansión a partir de los proyectos del periodo anterior: desde Kazajistán a Turkmenistán y Rusia, y con base en Indonesia hacia Malasia, Tailandia y Myanmar. Un análisis breve de estos casos permite sostener que hubo un cambio significativo en el enfoque global de las tres grandes empresas chinas: a pesar de que son campos marginales (salvo los de la Federación de Rusia), la presencia de trasnacionales las obligó a competir, por primera vez, para obtener los contratos (de nuevo, la excepción es Rusia).

Los años que van desde 2004 hasta 2009 presenciaron la profundización de los vínculos energéticos sino-kazakos, especialmente en aguas arriba y transporte; el avance más sobresaliente en el sector de exploración y producción fue la adquisición de la canadiense *PetroKazakhstan* en 2005 por parte de *CNPC Exploration and Development Company* y *PetroChina* (subsidiarias de *CNPC*).⁵¹³ Con operaciones en la cuenca de Turgai, *PK*, por 4,180 millones de dólares, detenta la tercera posición en Kazajistán, sólo después de *KazMunaiGaz* y *Tengizchevroil*.⁵¹⁴ La compra más cuantiosa hasta entonces por parte de una firma china, respondió al interés de aumentar la base de recursos en el exterior.⁵¹⁵ El otro pilar de la expansión china en Kazajistán en el periodo fue la inauguración, en diciembre de 2005, del oleoducto a Xinjiang (962 kilómetros), con una capacidad de 20 millones de toneladas anuales (15% de las importaciones de China) y que había iniciado su construcción dos años atrás.⁵¹⁶

La corporación china se había consolidado ya como el socio predilecto de Almaty y *KazMunaiGaz* (la compañía nacional de hidrocarburos de la República de Kazajistán) en el desarrollo de las regiones

⁵¹³S. Blank, "PetroKaz: China's Difficult Search for Central Asian Energy", *China Brief*, 5, 23, pp.5-7.

⁵¹⁴ "Oil Production", *Areas of activity*, sitio oficial de PetroKazakhstan, disponible en línea en: http://www.petrokazakhstan.kz/eng/pages/booty_of_oil.html.

⁵¹⁵ La compañía posee seis contratos de producción en la cuenca de Turgai, que se localiza en el centro-este del país; además, opera la refinería de Shykment, la más moderna y de mayores dimensiones en Kazajistán (1985) [*Loc.cit.*].

⁵¹⁶ Cabe recordar que la primera sección de este ducto conecta el campo de Kenkiyak, que *CNPC* compró en 1997, con Atyrau, en la costa del Caspio. La segunda fracción, la más extensa, corre desde la terminal ferroviaria y petroquímica de Atasu, en la región de Karaganda, a la estación fronteriza Alashankou, en China. La última parte conecta, desde 2011, Kenkiyak con el campo de Kumkol, mientras que la unión entre éste y Atasu existe desde la época soviética ["China-Kazakhstan Oil Pipe Opens", *People's Daily*, edición en inglés, 16 de diciembre de 2005, disponible en línea en: http://english.peopledaily.com.cn/200512/16/eng20051216_228579.html]; F. William Engdahl, "China lays down gauntlet in energy war", *The Asian Times*, 21 de diciembre de 2005; Kazakhstan-China Pipeline LLP, "Oil pipeline route plan", *Background information*, sitio oficial de la compañía, disponible en línea en: <http://www.kcp.kz/en/information/>; Edward C. Chow y Leigh E. Hendrix, "Central Asia's Pipelines: Field of Dreams and Reality", *The National Bureau of Asian Research, NBR Special Report #23*, Center for Strategic and International Studies, septiembre de 2010, .pp.37-39].

marginales del país: a su portafolio en Aktobe—Zhanazhol—se añadió entre 2003 y 2005 el sexto campo más prolífico de las provincias nacionales y la tercera compañía más productiva.⁵¹⁷ Por si no fuera suficiente, el tendido de casi un millar de kilómetros de vías de transporte se ajustaba perfectamente a la estrategia de diversificación del gobierno kazako: se trata del primer oleoducto que conecta las zonas de producción con el exterior sin cruzar un tercer país.⁵¹⁸

El éxito de las operaciones chinas en Kazajistán,⁵¹⁹ junto con una transformación en la política interna y el entorno geopolítico de la región permitieron a *CNPC* expandir su base de influencia en Asia Central.⁵²⁰ Al cabo de esta segunda etapa de internacionalización, las firmas chinas habían erigido un entramado laberíntico de oleoductos y gasoductos y contaban en sus portafolios con activos en Turkmenistán y Uzbekistán. En el primer caso, a la muerte del dictador Saparmurat Niyazov el país atravesó por un proceso de apertura, que continúa desde entonces.⁵²¹

Las únicas salidas a la creciente producción de hidrocarburos en Turkmenistán son, por tierra, a través de Uzbekistán y Kazajistán y, por el Mar Caspio, por medio de oleoductos rusos.⁵²² La infraestructura para desarrollar las cuartas reservas gasíferas más prolíficas del planeta, concentradas en la cuenca de Amu Darya y el Caspio boreal, es prácticamente inexistente.⁵²³ El descubrimiento del campo de gas de Yolotan del sur, el segundo más grande del mundo, elevó el perfil exportador de Turkmenistán.⁵²⁴

⁵¹⁷ Para 2010, el volumen total de producción de *Petrokazakhstan* fue de 6 millones de toneladas, por medio de 818 pozos, 477 en desarrollo, 45 en conservación, 155 en operaciones de aumento de la producción y 132 en proceso de inyección [PetroKazakhstan, “Oil Production”, *Areas of Activity*, sitio oficial de la compañía, disponible en: http://www.petrokazakhstan.kz/eng/pages/boory_of_oil.html].

⁵¹⁸ Además de estos dos grandes desarrollos, en los años que van desde 2003 hasta 2009, *CNPC* también adquirió una red de comercialización en Kazajistán y Chipre. En diciembre de 2004 compró 100% de las acciones de *Ay-Dan Petroleum Joint Stock Company*, que posee el bloque Blinov, así como Bektas y Konys, también en la cuenca Turgai. En cuanto al sector de transporte, en 2006 se inauguró también el oleoducto de Zhanazhol a KC13.

⁵¹⁹ Es necesario subrayar que en esta etapa de internacionalización media *CNPC* y *China North Industries Corporation* adquirieron 50% los campos petroleros de Konys y Bektas en la cuenca de Turgai; en enero de 2005 continuó este impulso de expansión, con la compra de 100% de los bloques Blinov y Aryss, con reservas probadas de 10.42 millones de toneladas [Chinese National Petroleum Corporation, “Exploration and Production”, *Annual Report 2004*, Beijing, 2004, pp.15-16].

⁵²⁰ No obstante, no todas las ofertas por parte de compañías chinas finalizaron en éxitos; al igual que en la historia de *Unocal*, la propuesta de *CNOOC* para adquirir 16.7% del campo petrolero más productivo de Kazajistán, Kashagan, una vez que *BG Group* decidió abandonar la provincia en marzo de 2005, se topó con el rechazo rotundo de los socios europeos y estadounidenses al proyecto

⁵²¹ Durante años, las simpatías pro-rusas del presidente se tradujeron en el dominio de *Gazprom* e *Itera* en el sector energético turkmeno [L. Klevemann, *op.cit.*, pp.86-97].

⁵²² Energy Information Administration de Estados Unidos, “Turkmenistan”, *op.cit.*; Luca Zs. Vasánczki, “Gas Exports in Turkmenistan”, Note de l’Institute Francais des Relations Internationales, Gouvernance européenne et géopolitique de l’énergie, Paris, 2011.

⁵²³ Edward C. Chow y Leigh E. Hendrix, “Central Asia’s Pipelines: Field of Dreams and Reality”, The National Bureau of Asian Research, NBR Special Report #23, Center for Strategic and International Studies, septiembre de 2010, .pp.33-34.

⁵²⁴ Nobuyuki Higashi, “Natural gas in China: market evolution and strategy”, Agencia Internacional de Energía, *Working Paper Series*, junio de 2009, pp.19-22; Chinese National Petroleum Corporation, PetroChina, “Turkmenistan Amu Darya Project”, boletín de prensa, 5 de enero de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://xnyqt.cnpc.com.cn/xnyqt/EN/dwhEN/hwxmEN/f93c7c0a-00b2-49de-ba5b-bb01666c3d0b.htm>; Stephen Biernam y Anna Shiryaevskaya, “CNPC, LG Win \$9.7 Billion of Turkmen Gas Contracts”, *Bloomberg*, 30 de diciembre de 2009, disponible en línea en: <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=a41E4ec1paTY>.

A partir de 2007, el nuevo gobierno reformó el entramado institucional del sector turkmeno de los hidrocarburos, que es más receptivo a la inversión extranjera.⁵²⁵

Turkmenistán representa un escenario intermedio entre Sudán y Kazajistán: la ausencia de firmas transnacionales abrió de puerta en puerta el espacio para la incursión del capital chino, particularmente de *CNPC*, en una de las últimas provincias petroleras y gasíferas inexploradas en el mundo; los requerimientos económicos de las firmas nacionales turkmenas—*Turkmengaz* y *Turkmenneft*—coincidía con las herramientas a disposición de las corporaciones chinas: capitales, mercados y experiencia en la región. La estrategia de *CNPC* fue, como en el país centroafricano, operar individualmente, sin asociación con empresas extranjeras (en buena medida por la competencia inexistente). Los efectos del éxito en Kazajistán acentuaron el prestigio de la compañía ante los gobiernos vecinos.

La firma de un contrato de servicios técnicos en Gumdak fue el inicio de esta expansión por Asia Central más allá de Kazajistán.⁵²⁶ En 2007, Turkmenistán rompió su aislamiento y otorgó a *CNPC* la concesión para explorar el activo geológico turkmeno máspreciado: la cuenca de Amu-Darya;⁵²⁷ la habilidad probada de la compañía en campos de condiciones similares resultó en la búsqueda frenética, por parte de la Agencia Estatal Turkmena, de acuerdos de asociación técnica.⁵²⁸ A cambio del desarrollo en el área de Bagtyarlik, la compañía aseguró el flujo de 30 mil millones de metros cúbicos de gas natural, que se transportarían a través del oleoducto China-Asia Central, cuyas características se discutirán a continuación.⁵²⁹ La explosión del oleoducto de Asia Central en 2009, que tuvo como consecuencia la caída de 50% en la producción gasífera turkmena—pues las exportaciones a Rusia se detuvieron casi por

⁵²⁵ En 2007 se estableció la Agencia Estatal de Administración y Uso de los Hidrocarburos de Turkmenistán y en 2008 se aprobó una nueva Ley de Hidrocarburos, que pretende dotar de transparencia a los procesos de licitación. Las empresas extranjeras sólo pueden participar por medio de contratos de producción conjunta en asociación con *Turkmenneft*; esta iniciativa se limita prácticamente a los campos costa afuera, con excepción de las compañías chinas, las cuales operan también costa adentro. Cabe notar, sin embargo, que sólo *Itera*, de Rusia, *DWE*, de Alemania, *Dragon Oil*, de los Emiratos Árabes Unidos y *ENI*, de Italia, operan en el país [Energy Information Administration de Estados Unidos, “Turkmenistan: Oil and Gas Sector Organization”, country brief analysis, última actualización el 25 de enero de 2012, disponible en línea en: <http://www.eia.gov/EMEU/cabs/Turkmenistan/pdf.pdf>].

⁵²⁶ Chinese National Petroleum Corporation, “CNPC in Turkmenistan: Oil and Gas Operations”, sitio oficial de la empresa, disponible en línea en: <http://www.cnpc.com.cn/en/cnpcworldwide/turkmenistan/?COLLCC=418921403&>; Chinese National Petroleum Corporation, “Overseas”, *Annual Report 2002*, Beijing, 2002.

⁵²⁷ Transacción mediante la cual *CNPC* se convirtió en la primera compañía extranjera en desarrollar campos costa adentro de Turkmenistan [Shoichi Itoh, *Russia Looks East: Energy Markets and Geopolitics in Northeast Asia*, Reporte del Programa de Rusia y Eurasia del CSIS, Washington D.C., julio de 2011, p.35].

⁵²⁸ Energy Information Administration de Estados Unidos, “Turkmenistan”, *op.cit.*

⁵²⁹ Chinese National Petroleum Corporation, “CNPC in Turkmenistan: Oil and Gas Operations”, *op.cit.*

completo—advirtió a los líderes del país sobre los riesgos de la dependencia de un solo medio de transporte: es ésta la razón principal del nuevo oleoducto.⁵³⁰

El convenio de 2007 fue el primero de un nuevo género de acuerdos entre las petroleras chinas y sus socios en el exterior, pues se trató de un arreglo básicamente permanente (30 años en el negocio de los hidrocarburos se asemejan a una eternidad), con posibilidad de renovación. En la gran estrategia de las corporaciones energéticas chinas, es éste el segundo elemento esencial en los “súper-contratos” de 2009 con la Federación de Rusia, la República Federativa de Brasil y la República Bolivariana de Venezuela, que sembrarían ansiedades en todo el mundo—el otro componente surgió de la experiencia en el Golfo de Guinea y se refiere al ofrecimiento de “colaterales” financieros adicionales a los puramente técnicos.

La expansión de *CNPC* en Asia Central a partir del fulcro que le representaban sus operaciones en Kazajistán no se redujo exclusivamente a Turkmenistán. Aunque la base de recursos de Uzbekistán es relativamente pequeña en comparación con sus vecinos, alberga también reservas considerables—cercanas a los 594 millones de barriles de petróleo.⁵³¹ El deterioro en la infraestructura, la mayoría de origen soviético, es mucho más marcado incluso que en el caso turkmeno, pues la geología es menos favorable: hacia 2009, en el país se producían 59,000 barriles diarios, 60% menos que en 2003.⁵³²

Además de la compañía petrolera nacional, *Uzbekneftegaz*, hacia 2005 las únicas corporaciones extranjeras con presencia en el país eran las rusas *Gazprom* y *Lukoil*—en Gissar del suroeste.⁵³³ Sin embargo, la producción era muy menor (11,000 barriles por día). Las empresas chinas tenían, de nueva cuenta, una provincia petrolera poco explorada y libre de la competencia feroz de las *majors*.

En junio de 2006, poco antes de concretar el “súper-acuerdo” con Turkmenistán, *CNPC* firmó un contrato con *Uzbekneftegaz* para la exploración de cinco bloques en tres provincias del país.⁵³⁴ La

⁵³⁰ Cabe señalar que *CNPC* no fue la única corporación que hizo su entrada en el mercado turkmeno a partir de la reestructuración institucional del sector, pues también *Petronas* de Malasia y *Dragon Oil* de los Emiratos Árabes Unidos han ganado presencia en la porción del Mar Caspio que corresponde a Turkmenistán.

⁵³¹De acuerdo con la Energy Information Administration de Estados Unidos, “Uzbekistan”, country brief analysis, última actualización 19 de enero de 2012, disponible en línea en: <http://www.eia.gov/EMEU/cabs/Uzbekistan/pdf.pdf>.

⁵³² *Loc.cit.*

⁵³³ *LUkoil Overseas Holding Ltd.*, “Oil and Gas Development and Production”, *Corporate Report '09*, Moscú, para el año fiscal que finaliza el 31 de diciembre de 2009, p.20; *Gazprom Germania*, “Natural Gas Production on the Rise”, *Business Areas*, sitio oficial de la compañía, disponible en línea en el sitio: <http://www.gazprom-germania.de/en/business-fields/natural-gas-production.html>; Lena Jonson, *Vladimir Putin and Central Asia: The Shaping of Russian Foreign Policy*, Nueva York, I.B. Tauris, 2006, p.111.

⁵³⁴ Chinese National Petroleum Corporation, “Overseas”, *Annual Report 2006*, Beijing, 2006, p.20; Chinese National Petroleum Corporation, “CNPC in Uzbekistan: Oil and Gas Operations”, sitio oficial de la compañía, disponible en: <http://www.cnpc.com.cn/en/cnpcworldwide/uzbekistan/?COLLCC=2810140190&>.

estrategia de Dongcheng en Uzbekistán difirió de la línea que siguió en Turkmenistán, pues unos días después selló una asociación con la compañía nacional, *Lukoil*, la surcoreana *KNOC* y *Petronas* para la exploración y la producción en los depósitos del Mar Aral. *CNPC* también consiguió el permiso para desarrollar la provincia de Fergana.⁵³⁵

A comienzos de 2008, el espectro de operaciones de empresas energéticas chinas en Asia Central dibujaba un arco desde Atyrau, en las costas kazakas del Mar Caspio, hasta el Valle de Fergana, en la región fronteriza entre Uzbekistán y China. La construcción de un ducto que recorriera los 2,500 kilómetros de distancia entre ambas provincias petroleras beneficiaría a las empresas energéticas nacionales de Kazajistán, Uzbekistán y Turkmenistán, por una parte, y China, por la otra.

Para las primeras, representaría una alternativa viable para superar la dependencia crónica de las rutas de transporte a través de la Federación de Rusia; Moscú, sin embargo, perdería el fulcro que, frente a Almaty y Ashgabat, le otorgaba el control del comercio internacional de hidrocarburos kazajistanos o turkmenos. *CNPC*, por otra parte, podría por fin alcanzar el anhelado sueño de unir físicamente los activos que había adquirido desde 1997 y hasta 2008 con el sistema de ductos en territorio chino, que desde mediados de la década había crecido exponencialmente (en otras palabras, la red de transporte de la compañía iría desde el Caspio hasta Shanghái).⁵³⁶ Además, el éxito relativo en la construcción y operación del gasoducto Kazajistán-Xinjiang, del que ya se ha hablado, el poderío financiero y los acercamientos diplomáticos de Beijing hacia la región convertían a la transnacional de la República Popular en el socio predilecto para llevar a cabo una empresa de tal magnitud.⁵³⁷

⁵³⁵ “CNPC, Uzbekistan oil company to co-develop oilfield”, *People’s Daily*, versión en inglés, 20 de octubre de 2008; “CNPC, Uzbekistan tie up to develop Mingbulak oilfield”, *Reuters*, 20 de octubre de 2008, disponible en línea en: <http://www.reuters.com/article/2008/10/20/cnpc-uzbekistan-idUSPEK30407220081020>; Chinese National Petroleum Corporation, “CNPC in Uzbekistan”, *op.cit.*

⁵³⁶ Durante esta década, *CNPC*, que posee el dominio absoluto en el sector de transporte (*midstream*), edificó una red laberíntica de oleoductos petroleros y gasíferos a lo largo de todo el país; los gasoductos Oeste-Este I y Oeste-Este II se unirán a los de China-Asia Central y China-Kazajistán, respectivamente, y se extienden por 4,000 kilómetros a lo largo de diez provincias, con una capacidad de transporte de 12 mil millones de metros cúbicos anuales de gas natural. Cabe señalar también que *Sinopec*, firma que hasta entonces no se había centrado en el sector del transporte, en 2008 dio inicio a un ducto desde Sichuan hasta Shanghái. Para un recuento detallado del sistema de oleoductos chinos, véase la forma-20 de los reportes corporativos de la compañía [United States Securities and Exchange Commission, “PetroChina Ltd”, Washington D.C., para el año fiscal que termina el 31 de diciembre de 2009, pp.35-53]. Un mapa completo de la red de transporte de la empresa se encuentra en PetroChina Ltd, “Natural Gas and Pipelines”, *About PetroChina*, sitio oficial de la corporación, disponible en línea en: http://www.petrochina.com.cn/Ptr/About_PetroChina/Core_Business/Natural_gas_and+pipelines/ y PetroChina, “Oil/Gas Transportation Service”, *Products and Services*, sitio oficial de la corporación, disponible en línea en: http://www.petrochina.com.cn/Ptr/Products_and_Services/Services/Oil_gas_transportation_service/?COLLCC=2695121305&.

⁵³⁷ Es necesario matizar y precisar sobre los alcances y límites de este éxito, que es fundamentalmente político, más que económico: los más de 2,800 kilómetros de territorio orográfico difícil que atraviesa el ducto y los volúmenes relativamente reducidos de petróleo y gas que transporta conllevan pocas economías de escala y utilidades marginales; asimismo, su terminal en China se encuentra muy lejos de la costa, lo que obliga a

El resultado fue la negociación para erigir el Oleoducto China-Asia Central en 2008, segunda piedra de toque en el sistema de transporte, que conectaría las regiones productoras de Asia Central con el gasoducto Oeste-Este II a lo largo de los territorios de Turkmenistán, Kazajistán, Uzbekistán y China, desde Horgos—Xinjiang—hasta Guangzhou en el sur y Shanghái en el este (el primer punto angular fue el gasoducto China-Kazajistán, que entronca con el ducto Oeste-Este, línea desde Lunnan—Xinjiang—hasta Shanghái).⁵³⁸ Los 20,000 millones de dólares en inversión inicial convierten a esta red faraónica de aproximadamente 9,102 kilómetros de extensión en uno de los proyectos más ambiciosos que compañía china alguna haya emprendido.⁵³⁹ Unos meses después, en diciembre de 2009, los presidentes de China—Hu Jintao—, Kazajistán—Nursultan Nazarbayev—, Uzbekistán—Islam Karimov—y Turkmenistán—Gurbanguly Berdimuhamedov—inauguraron esta obra por la que 40 mil millones de metros cúbicos de gas natural cruzarían cuatro fronteras hasta llegar a la región autónoma de Xinjiang.⁵⁴⁰

Los avances de las corporaciones energéticas chinas en el territorio de la antigua Unión Soviética entre 2003 y 2009 respondieron, al igual que en los casos de África Occidental y el Golfo Pérsico, al peso de las complementariedades económicas entre los sectores petroleros de ambas regiones. Para *CNPC*, *CNOOC* y *Sinopec*, las reservas plétóricas de provincias prácticamente inexploradas, como las de Uzbekistán y Turkmenistán, contribuirían a ampliar la base de recursos de las corporaciones en entornos en los que no tendrían que competir ni asociarse con firmas transnacionales—a diferencia de Kazajistán; constituyen, además, uno de los dos casos de expansión regional a partir de una base consolidada en la etapa anterior, lo que se añade a su carácter de vecinos de China.

conectar con ductos adicionales [Edward C. Chow y Leigh E. Hendrix, “Central Asia’s Pipelines: Field of Dreams and Reality, The National Bureau of Asian Research, NBR Special Report #23, Center for Strategic and International Studies, septiembre de 2010, .pp.37-39].

⁵³⁸ CNPC, “Second West-East Gas Pipeline” y “Central Asia-China Gas Pipeline”, *Natural Gas & Pipelines*, sitio oficial de la compañía, en: http://www.cnpc.com.cn/en/aboutcnpc/ourbusinesses/naturalgaspipelines/Second_West%E9%BC%8DEast_Gas_Pipeline_2.shtml. El ramal de este oleoducto que lleva de la Isla Qiyuling-Dachan a Hong Kong entró en operaciones el 19 de diciembre de 2012 [CNPC, “Hong Kong Branch of Second West-East Gas Pipeline completed and becomes operations”, lanzamiento de prensa, 20 de diciembre de 2012].

⁵³⁹ “China launches 2nd West-to-East gas pipeline project”, sitio oficial del gobierno de China, 22 de febrero de 2008, disponible en línea en: http://english.gov.cn/2008-02/22/content_898251.htm.

⁵⁴⁰ “Central Asia-China Pipeline Opened in Turkmenistan”, cable diplomático de la Embajada de Estados Unidos de América en Ashgabat al Departamento de Estado, martes 15 de diciembre de 2009, obtenido del sitio oficial de Wikileaks, disponible en: <http://www.cablegatesearch.net/cable.php?id=09ASHGABAT1619>; “Chinese, Turkmen, Kazakh, Uzbek presidents unveil gas pipeline”, *Xinhua*, 14 de diciembre de 2009, disponible en línea en: http://news.xinhuanet.com/english/2009-12/14/content_12645369.htm; Andrew E. Kramer, “New Gas Pipeline From Central Asia Feeds China”, *The New York Times*, 14 de diciembre de 2009.

Además, la producción en Asia Central podría transportarse por tierra y conectarse a la red de oleoductos que ambas compañías han desarrollado a lo largo de todo el territorio de China;⁵⁴¹ en otras palabras, el perfil de adquisiciones aguas arriba e inversiones en Kazajistán, Uzbekistán y Turkmenistán representa una extensión de su estrategia empresarial en China—como se analizó en las líneas anteriores, ésta constituye la piedra angular para las tres empresas en exploración-producción, transporte y refinación—por lo que debe analizarse a la luz de los intereses y necesidades de la oferta y la demanda en el país.

La red de oleoductos y gasoductos que unirían estas provincias petroleras con los deltas de los ríos Perla y Yangtze, las regiones metropolitanas más desarrolladas en China, forma parte de los esfuerzos de las tres hermanas para dar forma a un sistema de transporte y refinación moderno en sus zonas centrales, que se caracterizan por una demanda en ascenso vertiginoso y el monopolio en sus mercados—aunque es necesario señalar que para la construcción del gasoducto Oeste-Este III se permitió, por vez primera, la participación de capital extranjero.⁵⁴² Para las empresas nacionales de Asia Central, el oleoducto hacia China diversificaría las rutas de transporte, históricamente orientadas hacia la Rusia europea, por lo que se sumaría a proyectos monumentales de capital internacional como el Consorcio del Oleoducto Caspio, de 2,600 millones de dólares y 1,800 kilómetros (que también tienen como objetivo principal la creación de alternativas de comercialización).⁵⁴³ No obstante, seguía siendo muy complicado estimar la magnitud exacta de reservas y mantener indefinidamente los niveles de producción que deben garantizar la sostenibilidad económica de estos ductos de dimensiones faraónicas.

⁵⁴¹ Desde un punto de vista estratégico, el tendido de una ruta alternativa de transporte que no atraviesa por territorio ruso incide directamente en la capacidad de negociación de China con respecto al precio del gas importado de la Federación de Rusia [James Henderson, “The Pricing Debate over Russian Gas Exports to China”, NG56, Oxford Institute for Energy Studies, septiembre de 2011, pp.13-18].

⁵⁴² “CNPC opens West-East gas pipe to private investment”, *Reuters*, 31 de mayo de 2012, disponible en línea en: <http://uk.reuters.com/article/2012/05/31/china-cnpc-idUKL4E8GV20N20120531>.

⁵⁴³ *CNPC* no sería la primera compañía petrolera en buscar llevar el crudo turkmeno a los mercados internacionales: *Shell* y *PSG* promovieron la construcción de un gasoducto trans-Caspio que fuera desde Turkmenbashi hasta la costa turca del Mar Negro; no obstante, la firma anglo-holandesa nunca adquirió los campos necesarios para llevar a cabo este proyecto. Además, durante el gobierno del presidente Niyazov nunca hubo iniciativas serias para erigir una ruta no rusa.

VI.

INCURSIÓN DE CNPC Y SINOPEC EN LA FEDERACIÓN DE RUSIA, 2003-2009

El atractivo evidente de las reservas en la región central de Asia y la cercanía geográfica, así como la ausencia relativa de competidores internacionales en las provincias petroleras de Siberia oriental, convirtieron al Distrito del Lejano Oriente ruso en la zona ideal para la oleada expansionista china.⁵⁴⁴ Hasta épocas muy recientes, Rusia no figuraba en el radar de las principales compañías de China (en 1995 se exportaban sólo 1,000 barriles diarios de crudo siberiano a la República Popular);⁵⁴⁵ sin embargo, a partir de la segunda mitad de los noventa se han profundizado los lazos energéticos.⁵⁴⁶

Por décadas, las empresas petroleras estatales soviéticas se mantuvieron a la vanguardia tecnológica, lo que catapultó al país a la cima de los productores; en contraste, después de 1991, el problema principal en Rusia no ha sido la ausencia de recursos energéticos, sino el deterioro en infraestructura para su explotación, fundamentalmente de transporte y refinación.⁵⁴⁷ Con la implosión de la Unión Soviética también se pulverizó su industria energética, por lo que la primera mitad de los noventa fue un periodo caótico.⁵⁴⁸ El Estado ruso, a punto del colapso, estaba maniatado por las oligarquías y el crimen organizado.⁵⁴⁹

Naturalmente, ante el entorno inestable, la producción se desplomó de 11.5 millones de barriles diarios en 1987 a 6.1 millones en 1996.⁵⁵⁰ La llegada de Vladimir Putin a la presidencia de la Federación significó un giro de timón en la organización institucional del sector, en el cual el Estado tendría un control mucho más directo y visible no sólo sobre las compañías bajo su tutela, sino sobre todo el

⁵⁴⁴ James Henderson, "The Strategic Implications of Russia's Eastern Oil Resources", WPM 41, Oxford Institute for Energy Studies, enero de 2011, pp.21-23.

⁵⁴⁵ Erica Downs, "Sino-Russian Energy Relations", *op.cit.*, pp.148-149.

⁵⁴⁶ "En 2005, Rusia representaba 11% de las importaciones de petróleo de China, mientras que China contaba por 4-5% de las exportaciones de crudo de Rusia; ese mismo año, un poco más de 80% de las ventas de hidrocarburos rusos se destinaban a Europa; (hacia 2006 el monto se había elevado hasta 321,000 barriles por día)" [*Loc.cit.*].

⁵⁴⁷ Anders Aslund, Sergei Guriev y Andrew C. Kuchins (eds.), *Russia after the global economic crisis*, Washington D.C. y Moscú, Peterson Institute for International Economics: Center for Strategic and International Studies: New Economic School, 2010, pp.178-187; Bassam Fattouh y James Henderson, "The Impact of Russia's Refinery Upgrade Plans on Global Fuel Oil Markets", WPM 48, Oxford Institute for Energy Studies, julio de 2012, pp.1-3; Catherine Locatelli, *op.cit.*, pp.181-195.

⁵⁴⁸ Daniel Yergin, *The Quest*, *op.cit.*

⁵⁴⁹ Hacia fines de la década se habían consolidado tres grandes grupos en la industria energética rusa: 1) empresas privadas, como *Lukoil*, *Yukos* y *Surguneftegaz*, las cuales se integraron verticalmente en esos años; 2) compañías privadas pequeñas y medianas y 3) corporaciones estatales, como *Rosneft*, *Slavneft* y *Gazprom* [Catherine Locatelli, *op.cit.*, pp.55].

⁵⁵⁰ Erica Downs, "Sino-Russian Energy Relations", *op.cit.*

sector.⁵⁵¹ Con el paso del tiempo, *Gazprom* y *Rosneft* han consolidado su posición como las empresas líderes en la producción de gas natural y petróleo en el inmenso territorio ruso, respectivamente.⁵⁵² Cabe señalar, no obstante, que la inversión extranjera, especialmente de *BP* y *ExxonMobil*, representa una proporción elevada en la exploración y explotación de los recursos de Rusia.⁵⁵³

Un porcentaje muy alto de las inversiones, rusas y extranjeras por igual, se ha dirigido históricamente a las regiones occidentales de Siberia, donde se ubican los prolíficos campos de Priobskoye y Samotlor, y los Urales-Volga.⁵⁵⁴ Sin embargo, desde hace varios años las regiones productoras del oeste ruso han presentado signos de maduración;⁵⁵⁵ éste ha sido el caso de Romashkinskoye, que fue hasta los 1970 la joya de la corona rusa y se halla en franco declive.⁵⁵⁶ Aunque en el corto plazo se espera que las provincias del Mar de Barents y Timan-Pechora equilibren la caída en Siberia occidental, el futuro energético del país está en el Distrito del Lejano Oriente: Siberia del este, Sajalín y el Ártico ruso.⁵⁵⁷ Una situación similar prevalece en el sector del gas natural.

Del otro lado de la frontera sur de Rusia se había desarrollado durante casi una década una asociación entre las compañías de China y las de los países centroasiáticos. Gracias a las inversiones de las corporaciones chinas, Kazajistán y Turkmenistán habían logrado romper el cerco ruso y habían logrado alcanzar mercados en auge sin depender de la aquiescencia de Moscú o *Transneft*. Para *Gazprom* y *Rosneft*,

⁵⁵¹ Quizá el ejemplo más claro de la asertividad en la política energética de Vladimir Putin, que se relaciona también con el reforzamiento en el papel económico del Estado ruso frente al grupo de los oligarcas, fue la decisión de desintegrar la compañía privada más importante del país, *Yukos*, para perseguir a su accionista mayoritario, Mikhail Khodorkovsky, en 2003. *Rosneft* fue el actor más beneficiado de esta bancarrota, pues adquirió el activo productivo más sobresaliente de *Yukos*, que dejó de formar parte del portafolio de uno de los enemigos más acérrimos del régimen para quedar bajo la tutela del *siloviki* más influyente, Igor Sechin [Jakob Rigi, "State and Capital in Russia", *Social Analysis*, vol.49, núm.1, primavera de 2005, pp.198-205; R.G. Gidadhubli, "Yukos Affair: Putin Attacks Russia's Oil Barons", *Economic and Political Weekly*, vol.38, núm.47, noviembre de 2003, pp.4949-4952; Anders Aslund, "The Hunt for Russia's Riches", *FP*, 152, enero-febrero de 2006, pp.42-8].

⁵⁵² De acuerdo con James Henderson de la Universidad de Oxford, *Rosneft* se ha convertido, en la segunda década del siglo, en la décima compañía mundial en términos de producción de petróleo; el número de barriles extraídos aumentó de cerca de 250,000 en 2000 a 2,300,000 diez años después. En 2006 superó a la empresa internacional *TNK-BP* y en 2007 desbancó a *LUkoil* como la principal productora de crudo en el país. En cuanto a *Gazprom*, la firma domina alrededor de 85.48% de la producción nacional de gas y administra campos por cerca de 65% de las reservas de Rusia; cabe señalar que la corporación, verdadero brazo armado de la diplomacia energética de Moscú, detenta el monopolio en las exportaciones gasíferas y ha emprendido una campaña de adquisiciones para consolidar su posición frente a compañías rusas independientes (por ejemplo, compró 10% de las acciones de Novatek—la más sobresaliente entre ellas— y algunos campos gasíferos de Itera) [James Henderson, "Rosneft—On the Road to Global NOC Status?", *WPM* 44, enero de 2012, pp.23-29].

⁵⁵³ Hacia 2005, las empresas más importantes en el territorio de la Federación de Rusia eran: 1) *ExxonMobil*, 2) *Shell*, por medio de su subsidiaria *Shell Gas and Power*; y 3) *BP* y *Alfa Group* formaron, en agosto de 2003, la tercera compañía más grande del país (*TNK-BP*), que dio acceso a la firma inglesa al campo de Rospan en Siberia y a los proyectos de Sajalín; asimismo, posee intereses en *Vanyoganneft* y *Elvanyneftegaz* y varias empresas conjuntas con *Rosneft*.

⁵⁵⁴ Para 2010, 84.45% de la producción total de crudo en la Federación de Rusia provenía de ambas provincias petroleras [J. Henderson, "The Strategic Implications of Russia's Eastern Oil Resources", *op.cit.*, pp.21-23].

⁵⁵⁵ Por ejemplo, con la aplicación de la *Smart Field Technology* se espera reducir el radio de declive de 7% en 2011 a 1% en 2016; *Lukoil* ha anunciado recientemente que por medio de la fractura hidráulica de zonas múltiples ha detenido el declive en varios de sus campos de Siberia Occidental, aunque el costo es elevadísimo [Energy Information Administration de Estados Unidos, "Russia: Russia's producing regions" country analysis brief, última actualización del 18 de septiembre de 2012].

⁵⁵⁶ *Loc.cit.*

⁵⁵⁷ J. Henderson, "The Strategic Implications of Russia's Eastern Oil Resources", *op.cit.*, pp. 25-30.

la cooperación con *Sinopec* o *CNPC* representaría una oportunidad extraordinaria para desarrollar sus activos en el oriente del país, la de prospectiva más promisorio.⁵⁵⁸ De igual modo, en los primeros años del nuevo siglo ha habido un cambio en el perfil de *Lukoil*, *Rosneft* y *Gazprom*, que hacia mediados de la década otorgaban a la estrategia de globalización un lugar central en las preocupaciones empresariales.⁵⁵⁹

Aunque el peso de las complementariedades entre los sectores energéticos ruso y chino es evidente, obstáculos políticos, la volatilidad en los precios globales de los hidrocarburos y variables asociadas con el entorno institucional en ambos países han impedido el desarrollo natural de este potencial. Así pues, el escenario ruso presentaba dos dificultades esenciales para las firmas chinas: en primer lugar, a diferencia de los campos marginales de Kazajistán o las provincias petroleras de Turkmenistán, en donde la competencia por parte de empresas trasnacionales había sido mínima, grandes corporaciones, como *Schlumberger*, *BP*, *ExxonMobil*, *TotalFinaElf* y *Chevron*, se disputaban los derechos de operación en los campos más promisorios de Siberia Oriental, Yamal, el Círculo Ártico y la isla de Sajalín.

En segundo lugar, en contraste con los demás casos en Asia Central, las empresas estatales de Rusia, que han recibido apoyo del Kremlin, se han convertido en socios complementarios y competidores para *CNPC* y *Sinopec*.⁵⁶⁰ Las firmas rusas buscan aumentar su base de recursos, principalmente en sus territorios de origen, maximizar el valor de sus acciones, diversificar sus mercados de exportaciones—que actualmente se concentran en Europa— y competir globalmente con las trasnacionales más poderosas.⁵⁶¹ El centro de las operaciones de *Rosneft* y *Gazprom* ha gravitado a Siberia, donde también se concentran los intereses potenciales de las estatales chinas, que no pueden ofrecer el mismo tipo de recursos y herramientas que las hacían socios sumamente atractivos para *Turkmengaz* o *KazMunaiGaz*.⁵⁶²

⁵⁵⁸ Alexander Medvedev, “Gazprom’ Strategy in Asia”, *Blue Fuel: Gazprom Export Global News*, vol.5, núm.3, octubre de 2012, pp.5-11; Tatiana Sidorenko, “La política energética rusa y su proyección en Asia”, *Foro Internacional*, vol.48, núm.4 (194), octubre-diciembre de 2008, pp.889-897; Jonathan P. Stern, *The Future of Russian gas and Gazprom*, Nueva York, Oxford UP, 2005.

⁵⁵⁹ Como puede notarse en la evolución de sus adquisiciones internacionales; en el caso de *Rosneft*, este tipo de operaciones era inexistente hacia 2002, mientras que para 2010 el promedio alcanzaba las 7 compras anuales. En cuanto a *Lukoil*, de un perfil claramente global, presenta una curva de 5 en 2002 hasta 16 en 2006, para estabilizarse en 11 para 2010 [Elaboración propia con base en los reportes corporativos de ambas empresas, disponibles en línea].

⁵⁶⁰ Para un análisis de la relación entre el Estado ruso y las corporaciones energéticas del país véase Kevin Rosner, “Gazprom and the Russian State: the question is not whether energy and politics are connected, but how”, Londres, Institute for the Analysis of Global Security, 2006, pp.57-60; Anders Aslund, “Gazprom: Challenged Giant in Need of Reform”, en Anders Aslund, *op.cit.*, pp.152-168.

⁵⁶¹ De acuerdo con las estimaciones más recientes, se espera que “la contribución de los mercados asiáticos en el esquema de exportaciones rusas crecerá de 8% en 2008 a 25% en 2030% [Nelli Sharushkina, “Russia Targets More Downstream Capacity in Consumer Markets”, *International Oil Daily*, 4 de abril de 2006].

⁵⁶² Por lo que debían concentrarse en su poderío financiero y el apoyo de Beijing.

En términos estrictamente empresariales, Rusia presenta uno de los escenarios más complejos para las corporaciones petroleras chinas: por una parte, desde hace algunos años (2008) es una fuente de recursos mucho más atractiva que los lejanos Turkmenistán o Uzbekistán. Sin embargo, se trata de una región marcadamente más competitiva—especialmente con respecto a firmas rusas, aunque también algunas foráneas— y técnicamente muy complicada—por la ausencia de infraestructura crítica. Por último, cabe señalar que el gobierno ruso ha otorgado exenciones fiscales y ha promovido diplomáticamente el desarrollo de los recursos en los oblast (provincias) orientales del país.

Estos elementos han dado forma a la asociación corporativa entre *Sinopec* y *CNPC*, por un lado, y *Rosneft*, *Transneft* y *Gazprom*, por el otro.⁵⁶³ Los lazos económicos en el sector de los hidrocarburos han seguido dos vertientes: las inversiones conjuntas para construir oleoductos, verdadera piedra de toque en el desarrollo de la región oriental de Rusia, y la adquisición conjunta de activos productivos; los objetivos, como se mencionó anteriormente, se reducen a asegurar la oferta de una de las formaciones geológicas más prometedoras del mundo, más que hacerse de tecnología o experiencia en campos difíciles.

Es decir, la estrategia rusa de las petroleras chinas, como parte de su expansión en Asia Central a partir de las operaciones en Xinjiang y Kazajistán, se localiza teóricamente entre las operaciones en África Occidental, que precisaban de asociarse con empresas internacionales y evitar competir directamente con ellas, y las actividades en el resto de Asia Central, cuyo centro neurálgico es la construcción de oleoductos y las adquisiciones de campos cuya producción sustente la viabilidad de los ductos. En este caso en específico, la asociación es con empresas rusas, que controlan los activos regionales.⁵⁶⁴

Cabe señalar que la primera inversión conjunta entre compañías energéticas de ambos países fue la participación de *Gazprom* en el Gasoducto Oeste-Este, en 2001.⁵⁶⁵ En 2002 se evidenció el interés de las *majors* chinas por adquirir las acciones mayoritarias en empresas productoras rusas—un antecedente de

⁵⁶³ Aunque en la práctica estos cinco actores conducen los vínculos energéticos entre ambos países desde 2003, es imprescindible reconocer el peso de las relaciones diplomáticas entre Beijing y Moscú, que se analizarán en el apartado siguiente.

⁵⁶⁴ Además de *Gazprom* (empresa que controla la mayoría de las acciones en el proyecto Sajalín II y compró a *TNK-BP* los derechos del mega-campo de Kovykta) y *Rosneft*, otras corporaciones rusas destacan en la región: *Surgutneftegaz*, *Sherbank*, *Slavneft* e *Irkutsk Oil*—todas ellas empresas privadas, aunque con conexiones muy cercanas con el Kremlin.

⁵⁶⁵ Aunque cabe señalar que poco después colapsó toda la inversión extranjera en el proyecto, lo que significó un duro golpe para *Gazprom*; sin embargo, dos años después, hacia 2004, ambas compañías firmaron un acuerdo de asociación estratégica, bajo términos muy generales [J. Stern, *op.cit.*, pp.160-161].

los episodios de *Unocal* y *Nexen* varios años después—, en este caso *Slavneft*.⁵⁶⁶ En ese año, el Fondo Federal de Propiedad de Rusia anunció que vendería su participación en la compañía—74.96% del total— en una sola transacción; los contendientes fueron *Sibneft*, propiedad de Roman Abramovich, y *Tyumen Oil*, que ocupaban la cuarta y quinta posiciones en cuanto a niveles de producción en el país.

En las cortes se decidió que las corporaciones en las cuales gobiernos extranjeros poseyeran más de 25% de acciones no podrían presentarse en la licitación, por lo que *CNPC* tuvo que retirarse; lo mismo sucedió ante la oferta china para hacerse de *Victory Oil* en noviembre de 2003, empresa conjunta ruso-estadunidense. No obstante, pudo finalmente comprar 61.80% del proyecto Orenburg, a pesar de la reticencia de *Gazprom*. Fue hasta 2003 cuando la primera corporación china adquirió los derechos sobre un proyecto aguas arriba en Rusia: *CNODC*, subsidiaria de *CNPC*, y *LUkoil*, *Rosneft* y *Sakhalin Petroleum Ltd.* firmaron un acuerdo para desarrollar conjuntamente una porción de Sajalín.⁵⁶⁷

La desconfianza y el temor ante el empuje de las compañías de China caracterizaron los primeros años de los vínculos interempresariales sino-rusos; para las firmas de la Federación, eran preferibles, en este periodo, las inversiones de las trasnacionales europeas (por ejemplo *BP*). Fue éste el primer revés en la historia de la internacionalización de las petroleras chinas—y no, como se piensa, el episodio de *Unocal*.

El poderío tecnológico y la capacidad de gestión de las *supermajors* habrían de desplegarse en detrimento de las hermanas chinas, de no ser por el viraje en la política exterior del Kremlin: después de un inicio ciertamente tormentoso, la hábil diplomacia de Beijing supo aprovechar los vientos de cambio en Moscú y promovió un acercamiento entre compañías.⁵⁶⁸ Cuatro años después del incidente de *Slavneft*, *CNPC* firmó un protocolo con *Gazprom* para suplir de gas natural ruso a la compañía china, *Rosneft* para analizar la creación de una empresa conjunta y *Transneft* con el objetivo de invertir en la construcción de

⁵⁶⁶ *Slavneft* tenía, al momento de la oferta de *CNPC*, la mayoría de sus activos en el krai de Krasnoyarsk, en Siberia Oriental; aunque menores, se estimaba un potencial gigantesco especialmente en tres de los campos bajo administración de la compañía: Kuyumbinskoye, Tersko-Kamovsky y Messoyakhinskoye.

⁵⁶⁷ Chinese National Petroleum Corporation, “Overseas”, *Annual Report 2003*, Beijing, 2003, p.17; Rosneft, “Exploration: East Siberia”, *Annual Report 2007*, Moscú, 2007, pp.31-32.

⁵⁶⁸ Como quedó demostrado con la firma del Acuerdo de Asociación Estratégica entre *Chinese National Petroleum Corporation* y *Gazprom* en 2004.

un ducto entre ambos países.⁵⁶⁹ En los meses siguientes se dio forma a estos acuerdos protocolarios; por otra parte, en octubre de 2006 *CNPC* y *Rosneft* constituyeron *LLC Vostok Energy Limited*.⁵⁷⁰

En la primera operación de esta *joint venture* se obtuvieron los derechos para explorar dos bloques en el oblast de Irkutsk, Siberia Oriental.⁵⁷¹ En 2008, *CNPC* y el monopolio estatal ruso en el sector de transporte de hidrocarburos, *Rosneft*, firmaron un acuerdo para levantar un ramal del *East Siberia-Pacific Ocean Oil Pipeline* (idea que surgió en los cuarteles de *Yukos* en los noventa) desde Skovorodino, en Rusia, hasta Mohe, el condado más al norte de China, en la provincia de Heilongjiang.⁵⁷²

Aunque en los años siguientes se consolidaría esta asociación *midstream*, por el momento cabe notar que el trazo de la ruta estuvo plagado de controversias ambientales⁵⁷³ y diplomáticas (entre Tokio y Beijing para decidir el punto de llegada—la Bahía Kozmino o Daqing).⁵⁷⁴ A pesar de que el atractivo del mercado chino, en crecimiento galopante, y la dependencia de *Rosneft* en rutas ferroviarias de transporte representaron los elementos económicos detrás de la decisión final de *Transneft*, la *entente* sino-rusa y el acercamiento entre ambos gobiernos,⁵⁷⁵ que contrastan con la frialdad de los vínculos gubernamentales ruso-japoneses, decantaron la posición rusa a favor de la opción de Daqing.⁵⁷⁶

Como argumenta Downs, en un tiempo de alza inmoderada en los precios (2003-2008), el atractivo de las reservas de hidrocarburos de Rusia aumentó para los ejecutivos de las compañías chinas y los oficiales gubernamentales.⁵⁷⁷ El inicio de las relaciones energéticas corporativas sino-rusas a partir de 2003 ilustra los dilemas de la expansión de *Sinopec*, *CNOOC* y *CNPC*.

El objetivo primordial de la corporación de Dongcheng ha sido fortalecer su radio de producción sobre reservas en una de las regiones con mayor potencial en el planeta. Sin embargo, a

⁵⁶⁹ Steven W. Lewis, “Chinese NOCs and World Energy Markets: CNPC, Sinopec and CNOOC”, *The Changing Role of National Oil Companies in International Energy Markets*, The James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, marzo de 2007, p.34.

⁵⁷⁰ Con 49% de capital chino y 51% de financiamiento ruso [Chinese National Petroleum Corporation, “CNPC in Russia: Oil and Gas Operations”, en el sitio oficial de la compañía, disponible en: <http://www.cnpc.com.cn/en/cnpcworldwide/russia/?COLLCC=3608983774&>. Rosneft, “Upstream, Geological Exploration, Licensed Blocks in the Irkutsk Region and Evenkia”, disponible en el sitio oficial de la compañía: <http://www.rosneft.com/Upstream/Exploration/easternsiberia/evenkia/>.

⁵⁷¹ Verkhneichersky y West Chonsky [*Loc.cit.*].

⁵⁷² Shoichi Itoh, *op.cit.*, pp.22-27; David Piling, “Russia Plans for \$1.2bn Oil Pipeline to Pacific”, *Financial Times*, 3 de enero de 2003; Shoichi Itoh, “The Pacific Pipeline at a Crossroads: Dream Project or Pipe Dream?”, *ERINA Report* 73, 2007, pp.42-62.

⁵⁷³ Debido a la proximidad del proyecto original con el Lago Baikal.

⁵⁷⁴ Erica Downs, “Sino-Russian Energy Relations”, *op.cit.*, pp.156-159.

⁵⁷⁵ Shoichi Itoh, “Russia’s Energy Policy towards Asia: Opportunities and Uncertainties”, en Christopher Len y Alvin Chew, *Energy and Security Cooperation in Asia: Challenges and Prospects*, Estocolmo, Institute for Security and Development Policy, 2009, pp.144-160.

⁵⁷⁶ *Loc.cit.*

⁵⁷⁷ Erica Downs, “Sino-Russian Energy Relations”, *op.cit.*, pp.154-156.

diferencia de lo que ocurría en el resto de Asia Central y provincias como Sudán, estaba lejos de ser la única firma con interés en desarrollar los campos de Siberia, por lo que no podía valerle, como en Venezuela o Kazajistán del ofrecimiento de tecnologías de recuperación terciaria o la experiencia en campos difíciles. Más que competir o asociarse con alguna de las *supermajors*, el desafío principal era ofrecer contratos lo suficientemente atractivos para alinearse con las corporaciones rusas más importantes, las cuales, además de atravesar por un proceso de integración y globalización similar al de las tres chinas, reciben subsidios y apoyo político del Kremlin en gran escala.

VII.

EXPANSIÓN EN ASIA DEL PACÍFICO: MYANMAR, INDONESIA Y MALASIA, 2003-2009

La expansión de las petroleras chinas por Asia Central fue uno de los dos casos de crecimiento regional a partir de una base consolidada; el otro se desarrolló en las aguas del Pacífico, con base en la experiencia de CNOOC en Indonesia. En una línea muy similar a la de CNPC en Kazajistán, el inicio de esta segunda etapa de internacionalización se caracterizó por la profundización de los intereses empresariales de CNOOC en aguas indonesias: en marzo de 2004 adquirió 20.767% de acciones adicionales en el proyecto gasífero de Tangguh, transacción por medio de la cual se convertía en el socio principal.⁵⁷⁸

En 2005 se iniciaron las operaciones de las firmas chinas en Myanmar, uno de los productores más antiguos del planeta. El aislamiento internacional de ese país⁵⁷⁹ inhibió el desarrollo del sector energético birmano hasta fines de 2011, no sólo en exploración y producción, sino de manera especial en la construcción de rutas de transporte alternas al Estrecho de Malacca.⁵⁸⁰ A pesar de las limitaciones a la inversión extranjera, la inestabilidad política y la ausencia de reservas cuantiosas, varias compañías⁵⁸¹ han recibido los permisos de exploración y producción en los campos de hidrocarburos de Yadana y Yetagún

⁵⁷⁸ La adquisición de acciones en Tangguh no fue el único avance de CNOOC en Indonesia en este periodo: en enero de 2007 consiguió un contrato de producción conjunta en el bloque Batanghari en Sumatra; asimismo, un año después transfirió parte de sus acciones en Tangguh a *Talisman Energy* de Canadá. Finalmente, en 2008 compró 50% de *Husky Oil Madura Ltd.*, por medio de la cual consiguió 100% en las operaciones del contrato de producción conjunta del estrecho de Madura [Chinese National Offshore Oil Corporation, “CNOOC Limited Acquires Additional Equity Interest in the Tangguh LNG Project”, lanzamiento de prensa, 2 de febrero de 2004, disponible en línea en el sitio oficial de la corporación <http://www.cnooltd.com/encnooltd/newszx/news/2004/793.shtml>]; Chinese National Offshore Oil Corporation “Operations Review: Overseas”, *Your Energy of Life, Annual Report 2005*, pp.25-26.

⁵⁷⁹ Que resultó de la condena por las violaciones a los derechos humanos por parte de la junta militar.

⁵⁸⁰ Pak K. Lee, Gerald Chan y Lai-Ha Chan, “China’s Realpolitik Engagement with Myanmar”, *China Security*, vol.5, núm.3, invierno de 2009, pp.101-105.

⁵⁸¹ Desde *supermajors* como *Total* y *ChevronTexaco* hasta empresas medianas como *Unocal*, *ONGC-Vidarb* (India), *Daewoo* (Corea del Sur), *Petronas* (Malasia), *PTT* (Tailandia, principal consumidor del gas natural birmano), *Nippon Oil* y *Mitsui Corporation* (Japón).

(Mar de Andamán) y el Golfo de Martaban.⁵⁸² En cuanto a la construcción de infraestructura de transporte, el primero de los proyectos incluye un gasoducto submarino de 346 kilómetros, que lleva la producción a Tailandia—país que abastece 20% de su demanda por medio de este campo.⁵⁸³

No obstante las vocíferas críticas en contra de las corporaciones chinas por el supuesto apoyo que otorgaban al régimen militar por medio de inversiones en el ámbito energético, como se puede notar, *CNPC* y *CNOOC* son sólo jugadores menores en el tablero birmano, cuando menos aguas arriba. En el caso de la firma especializada en exploración costa afuera, en 2004 formó una asociación con *Golden Aaron* y *China Huanqi Contracting and Engineering Corporation*, por medio de su subsidiaria *CNOOC Myanmar*, que negoció con la compañía nacional de petróleo del país, *Myanmar Oil and Gas Enterprise*, un contrato para desarrollar la costa de Rakhine, que aún no ha dado sus primeros frutos.⁵⁸⁴ En cuanto a *CNPC*, en enero de 2007 cerró un acuerdo con *Myanmar Oil and Gas Enterprise* para adquirir los derechos de tres bloques en el sur del país. Habrían de pasar tres años más para que comenzara la construcción del ducto China-Myanmar, el proyecto de inversión más ambicioso en territorio birmano.⁵⁸⁵

Es en este mismo periodo que surge la presencia de ambas compañías en Malasia y Tailandia. Al igual que en Indonesia, las firmas chinas deben enfrentar en Malasia⁵⁸⁶ la competencia de algunas *supermajors*, como *Exxon* y *Shell*, y, especialmente, del campeón nacional, *Petronas*.⁵⁸⁷ La presencia de un entorno hostil en el sector de aguas arriba ha llevado a que el centro de la estrategia de las firmas chinas

⁵⁸² Se estima que el campo gasífero de Yadana posee reservas por más de 150,000 millones de metros cúbicos; en cuanto a Yetagun, las reservas probables ascienden a 48,000 millones de metros cúbicos; ambos iniciaron su producción entre 1998 y 2000 [Talmiz Ahmad, “Gas Potential at the Bay of Bengal: Implications for India’s Energy Security”, en Sudhir T. Devare (ed.), *A New Energy Frontier: The Bay of Bengal Region*, Singapur, Institute of Southeast Asian Studies, 2008, pp.48-49.

⁵⁸³ *Ibidem*, pp.50-53.

⁵⁸⁴ Vivian Wai-yin Kowk, “Treasury Sanctions on Myanmar Traffickers Implicate CNOOC”, *Forbes*, 27 de febrero de 2008, disponible en línea en: http://www.forbes.com/2008/02/27/cnooc-myanmar-narcotics-markets-equity-cx_vk_0227markets02.html.

⁵⁸⁵ “Who’s who in Burma’s offshore gas sector”, cable de la Embajada de Estados Unidos de América en Yangón al Departamento de Estado, 27 de abril de 2009, disponible en el sitio oficial de Wikileaks; “Burma: New Developments in Natural Gas Sector”, cable de la Embajada de Estados Unidos de América en Yangón al Departamento de Estado, 5 de junio de 2009, disponible en el sitio oficial de Wikileaks <http://www.cablegatesearch.net/cable.php?id=09RANGOON332>; Chinese National Petroleum Corporation, “CNPC signs oil and gas contracts with Myanmar”, boletín de prensa, 17 de enero de 2007, disponible en línea en el sitio oficial de la compañía: <http://www.cnpc.com.cn/en/press/newsreleases/2007/1-17.htm>.

⁵⁸⁶ Las provincias petroleras malasias dominaron el escenario de las exportaciones de hidrocarburos en la región de Asia-Pacífico; los campos más prolíficos del país, sin embargo, para fines del siglo pasado se hallaban en franco declive, situación que no inhibió en absoluto el ritmo de inversiones extranjeras en el sector energético del país.

⁵⁸⁷ Fred R. von der Mehden, “Petronas: A National Oil Company with an International Vision”, *The Changing Role of National Oil Companies in International Energy Markets*, The James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, 2007, pp. 18-25.

en el país gravite hacia las inversiones en refinación: a finales de 2007 *PetroChina*, subsidiaria de *CNPC*, dio el primer paso en el proceso para adquirir la refinería de Kedah, la más productiva de Malasia.⁵⁸⁸

La ausencia de inversiones y proyectos adicionales se explica, en buena medida, por la falta de complementariedad entre las industrias energéticas de ambos países: Kuala Lumpur encuentra en socios como *Shell Energy Asia* y *Nippon Oil Exploration* fuentes más seguras de capital y tecnologías más eficientes que se ajustan a los requerimientos de recuperación avanzada de yacimientos en declive. *CNPC*, *CNOOC* y *Sinopec*, por su parte, tienen en el radar otras provincias petroleras que provean de una base adicional de recursos en un entorno institucional menos competitivo y más atractivo.

VIII.

EXPANSIÓN EN ASIA DEL PACÍFICO: EL MAR DEL SUR DE CHINA, 2003-2009

Además de la profundización de la presencia china en el sector energético indonesio y la entrada en los yacimientos birmanos y mercados malasios, dos desarrollos arrojan luz sobre el impulso de las firmas petroleras chinas en el sureste asiático en la segunda etapa de internacionalización: la configuración de una estrategia corporativa más definida en las aguas disputadas del Mar del Sur de China y la fallida adquisición de *Unocal*. El afianzamiento de las posiciones de *CNPC* y *CNOOC* en el territorio marítimo en litigio, provincia inmediatamente aledaña al núcleo central de exploración y producción en China, es el equivalente en la frontera suroriental del país de la política de oleoductos en el noroeste.

En el Mar del Sur de China, cuerpo acuático que comparten nueve Estados litorales, confluyen no únicamente querellas territoriales, sino simbolismos nacionales e intereses energéticos.⁵⁸⁹ Las escaramuzas militares, los reclamos diplomáticos y los malentendidos políticos no han impedido la incursión de empresas petroleras y gasíferas internacionales en sus islas, rocas y arrecifes; la razón es muy simple: la riqueza potencial de las cuencas costa afuera se estima entre 28,000 y 213,000 millones de

⁵⁸⁸ “CNPC to ink fuel, equity deal with Malaysia refinery”, *Reuters*, 15 de julio de 2009, disponible en línea en: <http://www.reuters.com/article/2009/07/15/cnpc-oil-malaysia-idUSKLR35433520090715>.

⁵⁸⁹ Leszek Buszynski, “ASEAN, the Declaration on Conduct, and the South China Sea”, *Contemporary Southeast Asia*, vol.25, núm.3, diciembre de 2003, pp.343-344; Sam Bateman y Ralf Emmers, *Security and international politics in the South China Sea: towards a cooperation management regime*, Londres y Nueva York, Routledge, 2009.

barriles de petróleo.⁵⁹⁰ Es decir, la República Popular China podría albergar en su frontera marítima el equivalente de las reservas petroleras de Brasil y Azerbaiyán combinados. Es igualmente complicado ponderar la vastedad de los yacimientos gasíferos: se cree que hay aproximadamente 900 billones de metros cúbicos de gas natural, entre asociado y no asociado.⁵⁹¹

El potencial es, pues, indudable; asimismo, la incertidumbre sobre sus dimensiones acentúa la avaricia entre gobiernos y empresas de la región e internacionales. Las iniciativas de CNOOC en el Mar del Sur de China, según se argumentó anteriormente, deben catalogarse como parte de la estrategia de producción en el territorio chino—piedra de toque para las tres compañías.⁵⁹² Las características geológicas de la zona⁵⁹³ impiden la aplicación de las técnicas de extracción más eficientes, por lo que incentivan las inversiones conjuntas, para minimizar el riesgo.⁵⁹⁴ El potencial cooperativo tiene fundamentos económicos sólidos; no obstante, el conflicto ha caracterizado las actividades de las compañías petroleras en el Mar del Sur de China.

En mayo de 1992, poco después de que el Congreso Nacional del Pueblo Chino declarara a este cuerpo marítimo elemento inalienable de la patria china, CNOOC y *Crestone Energy Corporation* (EE.UU.) acordaron llevar a cabo actividades de exploración en el bloque Wanan Bei-21, en la zona en disputa;⁵⁹⁵ sería ésta la única actividad de la compañía en estos territorios por más de una década. *PetroVietnam*, a modo de compensación y con el apoyo diplomático y militar de Hanoi, inició perforaciones en esta concesión e invitó a *Mobil* y *ConocoPhillips* al campo Blue Dragon en 1997; un año después conformó una empresa mixta con *Conoco*, *KNOC* y *Gepetro* (Francia) para desarrollar el campo Cuu Long.⁵⁹⁶

⁵⁹⁰ De acuerdo con la Energy Information Administration de Estados Unidos, las proyecciones más medidas apuntan a 105,000 millones de barriles probables (no probados) [Energy Information Administration de Estados Unidos, “South China Sea”, country analysis briefs, última actualización en marzo de 2008, p.4].

⁵⁹¹ *Loc.cit.*

⁵⁹² A partir de los ochenta y hasta 1997, CNOOC había invertido 4,040 millones de dólares en las costas del país, mientras que corporaciones extranjeras habían desembolsado otros 3,700 millones; de entre todas las provincias petroleras de China, las marítimas han sido, desde el inicio de las reformas, las más receptivas a la participación extranjera [Elaboración propia con base en los reportes corporativos de CNOOC, véase Chinese National Offshore Oil Corporation, “Business Overview: Exploration, Development and Production”, *Annual Reports*, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 y 2010, Beijing, disponibles en línea en: http://en.cnooc.com.cn/data/html/english/channel_159.html].

⁵⁹³ Las reservas se dividen en campos pequeños y de radio de producción/reservas muy limitado—y la composición química del crudo—que es pesado, viscoso, con alto contenido de asfalto y bajo contenido de sulfuro.

⁵⁹⁴ Haijiang Henry Wang, *China's oil industry and market*, Oxford, Elsevier Science Ltd., 1999, pp.92-93.

⁵⁹⁵ Leszek Buszynski e Iskandar Sazlan, “Maritime Claims and Energy Cooperation in South China Sea”, *Contemporary Southeast Asia*, vol.29, núm.1, abril de 2007, p.168; Tran Truong Thuy, “Recent Developments in the South China Sea: Implications for Regional Security and Cooperation”, Center for Strategic and International Studies, Southeast Asia Program, Washington D.C., p.2; Hyun-Soo Kim, “The 1992 Chinese Territorial Sea Law in the Light of the UN Convention”, *International and Comparative Law Quarterly*, vol.43, núm.4, pp.894-904.

⁵⁹⁶ L. Buszynski e I. Sazlan, *op.cit.*, p.158.

Entre 2001 y 2003 comenzó la fiebre del petróleo en el Mar del Sur; sin embargo, las corporaciones chinas no formaron parte de esta tendencia sino hasta épocas muy recientes, a diferencia de *PetroVietnam*, *Petronas* y los gobiernos de Malasia, Filipinas, Vietnam y Brunei, que han buscado asociarse con compañías internacionales a fin de aumentar sus márgenes de autonomía y negociación y minimizar los riesgos de represalias.⁵⁹⁷ Cualquier indicio de interés chino en la región se enfrenta con los reclamos de los demás involucrados.⁵⁹⁸ No obstante, a partir de 2005 ha habido un cambio en la posición de las compañías chinas en la porción disputada del Mar del Sur.

La explosión de actividad en la región encendió las señales de alerta en Beijing y Hong Kong: desde hacía varios años, China se había rezagado en exploración y producción de las cuencas marítimas frente a sus contrapartes.⁵⁹⁹ CNOOC precisaba de socios internacionales con tecnologías avanzadas de perforación en aguas profundas o desarrollar sus capacidades con tal fin.⁶⁰⁰ En cualquiera de los casos, la radicalización de las posiciones corporativas y gubernamentales en los países ribereños a partir de 2003 habría de detonar respuestas más asertivas en gobierno y empresa.⁶⁰¹ Ante la incapacidad transitoria de CNOOC, lo más que pudo obtenerse fueron acuerdos gubernamentales de exploración conjunta: entre CNOOC, PNOCO y *PetroVietnam* en 2005 y entre *PetroVietnam* y CNOOC en 2006.⁶⁰²

IX.

EXPANSIÓN EN ASIA DEL PACÍFICO: EL EPISODIO DE *UNOCAL*

La evidencia indica que el intento fallido de comprar *Unocal*, verdadero hito en la historia de la globalización como estrategia empresarial en China, pretendía avanzar en los dos grandes objetivos de la corporación china: reforzar el radio de producción/reservas con la absorción de activos aguas arriba y

⁵⁹⁷ *PetroVietnam* formó una asociación con *SOCO* y *PIT-EP* (Tailandia) para desarrollar el campo Ca Ngy Vang; *PetroVietnam*, *Talisman* y *Petronas* firmaron un contrato sobre la *JV* de Truong Son; *Pertamina*, *KNOC* y *Petronas* exploran conjuntamente el bloque 11-2 en la zona en disputa. Asimismo, el gobierno de Hanoi abrió 9 bloques de la zona en disputa más para licitación en 2004. En cuanto a Filipinas, desde 1976 Manila ha atraído firmas trasnacionales a la provincia de Palawan, contigua al mar en controversia; en 1998 *Shell* obtuvo un contrato de producción en Mampalaya y *Petronas* desarrolla actualmente la región de Mindoro; en 2003, en la línea de Vietnam, el ministro de Energía declaró que se abrirían 46 bloques adicionales. En Malasia, *Petronas* se ha unido a *Murphy Oil*, *ConocoPhillips* y *Shell* en los bloques M, L y G de Sabah, lo que despertó reacciones negativas en Brunei; en respuesta, Bandar Seri Begawan dio los derechos de exploración de la misma zona a *Total*, *BHP-Billiton* y *Americada Hess*. Fuerzas policiales de Kuala Lumpur desalojaron a un buque exploratorio de *Total*, por lo que la empresa francesa y *Shell* abandonaron el área [*Ibidem*, pp.156-165].

⁵⁹⁸ Leszek Buszyski, "The South China Sea: Oil, Maritime Claims, and U.S.-China Strategic Rivalry", *The Washington Quarterly*, vol.35, núm.2, primavera de 2012, pp.139-156.

⁵⁹⁹ Las empresas nacionales de Vietnam, Malasia y Filipinas, que habían invitado a media docena de empresas trasnacionales a desarrollar los yacimientos en la zona en controversia.

⁶⁰⁰ Así lo reconoció el vicepresidente para ingeniería de CNOOC, Zeng Hengy, quien señaló que la producción no es problemática hasta los 300 metros de profundidad.

⁶⁰¹ Por parte de CNOOC, se profundizaría la búsqueda de los medios para producir de manera independiente en el Mar del Sur de China.

⁶⁰² L. Buszyski e I. Sazlan, *op.cit.*, p.166.

fomentar la transferencia de conocimiento y experiencia en la producción ultramarina en Asia.⁶⁰³ En junio de 2005, CNOOC hizo pública una oferta para adquirir la compañía californiana por 18,500 millones de dólares (la suma más elevada que haya propuesto firma china alguna en el exterior).⁶⁰⁴ El perfil de *Unocal* se ajusta claramente a la estrategia corporativa de CNOOC: su negocio principal es el gas y la gran mayoría de sus reservas se localizan en Asia. *Unocal* era la compra perfecta: por medio de esta operación, CNOOC habría podido incursar por primera vez en Tailandia, Bangladesh, Vietnam, EE.UU., Congo y Azerbaiyán y, al mismo tiempo, profundizar sus intereses en Australia, Indonesia y Myanmar—Yadana.⁶⁰⁵

Para la compañía con sede en Garden Road se trataba de un negocio crucial; para la economía política global de los hidrocarburos, no. Las leyes del mercado predecían el éxito de CNOOC en la subasta, pues el otro gran oferente—*ChevronTexaco*—ofrecía 1,500 millones de dólares menos. La *supermajor* californiana enfrentaba uno de los peores registros en cuanto a tasa de reemplazo de reservas (declive de 6%), por lo que necesitaba urgentemente recuperar la posición que había tenido en los años anteriores: *Unocal* era también la apuesta perfecta.⁶⁰⁶ Naturalmente, en el Capitolio se alzaron voces en contra de la supuesta injerencia de capitales gubernamentales en sectores estratégicos de la economía estadounidense (curiosamente, los reclamos más vociferantes provinieron de las circunscripciones donde se localizan ambas empresas, en California);⁶⁰⁷ el riesgo de retrasos adversos en el acuerdo se elevaron cuando la Cámara de Representantes votó para que el presidente Bush revisara la oferta de la corporación china, la cual se rehusó a elevar el capital ofrecido por motivo de este incidente político. El cuerpo directivo de *Unocal* se decantó por la oferta de *Chevron*, lo que condujo a que CNOOC se retirara.⁶⁰⁸

⁶⁰³ Como lo declaró el propio CEO de CNOOC ante la opinión pública estadounidense: Fu Chengyu, “Why Is America Worried?”, *Wall Street Journal*, 6 de julio de 2005, disponible en línea en: <http://online.wsj.com/article/SB112060779197177949.html>; Dick K. Nanto, James K. Jackson, Wayne M. Morrison y Lawrence Kumins, “China and the CNOOC Bid for Unocal: Issues for Congress”, *Congressional Research Service*, 15 de septiembre de 2005, Washington D.C., pp.10-11.

⁶⁰⁴ Erica Strecker Downs, “China’s NOCs: lessons learned from adventures abroad”, *Fundamentals of the Global Oil and Gas Industry*, 2008, pp.24-25.

⁶⁰⁵ De acuerdo con una revisión geográfica de la base de recursos de la compañía [Chevron Corporation, “Chevron-Unocal Merger Fact Sheet”, San Ramon, California, archivo oficial de la compañía, disponible en línea en el sitio: http://www.chevron.com/documents/pdf/merger_fact_sheet.pdf].

⁶⁰⁶ Russell Gold, “In Deal for Unocal, Chevron Gambles On High Oil”, *Wall Street Journal*, 10 de agosto de 2005, disponible en línea en: <http://online.wsj.com/article/0,,SB112363290288909305,00.html>.

⁶⁰⁷ “Tan sólo dos días después de que la compañía china lanzó su propuesta inicial, el 24 de junio de 2005, el representante William J. Jefferson (D-LA) hizo circular una carta por medio de la Cámara de Representantes para pedir que el presidente Bush revisara la oferta de CNOOC. A lo largo de julio de 2005, el Congreso presionó para que ésta se detuviera, con base en el argumento de que amenazaba los intereses económicos y la seguridad nacional estadounidense” [Gary Clyde Hufbauer, “The CNOOC Case” en *U.S.-China Trade Disputes: Rising Tide, Rising Stakes*, Policy Analyses in International Economics 78, 2006, pp.47-48.

⁶⁰⁸ “CNOOC announces withdrawal of Unocal bid”, *Xinhua*, 3 de agosto de 2005, disponible en línea en el sitio oficial de la agencia de noticias http://news.xinhuanet.com/english/2005-08/03/content_3301457.htm.

El fracaso rotundo ilustra la ausencia de apoyo diplomático sólido por parte de Beijing en el periodo de internacionalización media; las lecciones habrían de recuperarse y a partir de 2009 se invertiría la tendencia negativa en las ofertas para adquirir empresas completas (*Addax* y *Nexen*); con la adquisición, *ChevronTexaco* se elevó a la cima en cuanto a reservas en Asia del Pacífico se refiere y fortaleció su posición como el productor principal en el Caspio, Azerbaiyán, Indonesia y Tailandia.⁶⁰⁹ Algunos analistas sugieren que la salida de *CNOOC* de la subasta benefició a la compañía, pues la incertidumbre asociada con el proceso político en Washington había dejado sentir sus efectos en el precio de las acciones.⁶¹⁰

X.

EXPANSIÓN DE CNPC EN AMÉRICA LATINA, 2003-2009

En este periodo comenzó el crecimiento de la actividad corporativa china en América Latina a partir de las posiciones que había consolidado en Venezuela en la etapa previa: entre 2005 y 2006 *CNPC*⁶¹¹ adquirió los activos ecuatorianos de *Encana*,⁶¹² que se sumaron al bloque 11, en el portafolio de la empresa desde octubre de 2003, y el bloque T, del Proyecto Andino.⁶¹³ En Perú, *CNODC* y *PlusPetrol* firmaron un memorándum de entendimiento para los bloques 1-AB y 8, mientras que con *PeruPetro* desarrolla, desde diciembre de 2005, bloques de riesgo en el sureste del país.⁶¹⁴ 2006 fue un año crucial para *CNPC* en Venezuela, pues entonces comenzó la operación del bloque Junín 4 y el proyecto Orimulsión.⁶¹⁵ Dos años más tarde, embarcó el primer navío con 245,000 toneladas métricas de crudo hacia China.⁶¹⁶

Desde las costas occidentales de Australia, en su punto más meridional, hasta el *hinterland* de Siberia Oriental, en el límite boreal, y desde las selvas ecuatorianas, en el Oeste, hasta el archipiélago

⁶⁰⁹ Loretta Ng y Wing-Gar Cheng, “CNOOC Drops \$18.5Bln Unocal Bid Amid U.S. Opposition, 2 de agosto de 2005, *Bloomberg*, disponible en línea en <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=ah3uSZmkLLBI&refer=home>.

⁶¹⁰ *Loc.cit.*

⁶¹¹ Por medio de *CNODC*, su subsidiaria para asuntos internacionales.

⁶¹² Los bloques Tarapoa 14 y 17 y Shiripuno—cuena de Oriente.

⁶¹³ “A Thousand Chariots in the Fields: Chinese Players in Ecuador’s Oil Industry”, cable de la Embajada de Estados Unidos de América en Quito al Departamento de Estado, 25 de agosto de 2006, referencia 06Quito2138, disponible en línea en el sitio oficial de Wikileaks: <http://wikileaks.org/cable/2006/08/06QUITO2138.html>; Riordan Roett y Guadalupe Paz (ed.), *China’s Expansion into the Western Hemisphere: Implications for Latin American and the United States*, Washington D.C., The Brookings Institution, 2008, pp.79-80; Office of Industries U.S. International Trade Commission, “The Effects of Increasing Chinese Demand on Global Commodity Markets”, *Staff Research Study 28*, Washington D.C., 2006, p.2-7 (anexo).

⁶¹⁴ Chinese National Petroleum Corporation, “Overseas Oil and Gas Operations”, *Annual Report 2003*, Beijing, 2003, s/p, disponible en línea en: http://www.cnpc.com.cn/Resource/english/images1/pdf/03Annualreport/Overseas_Oil_and_Gas.pdf?COLLCC=1810425536&.

⁶¹⁵ “CNPC Executive’s Thought on Venezuela”, cable diplomático de la Embajada de Estados Unidos en Caracas al Departamento de Estado, 2 de septiembre de 2005, referencia 05CARACAS2667, disponible en el sitio oficial de Wikileaks: <http://wikileaks.org/cable/2005/09/05CARACAS2667.html>; Chinese National Petroleum Corporation, “CNPC in Venezuela: Oil and Gas Operations”, disponible en el sitio oficial de la compañía, <http://www.cnpc.com.cn/en/cnpcworldwide/venezuela/?COLLCC=1475293445&>.

⁶¹⁶ Chinese National Petroleum Corporation, “Annual Business Review”, *Annual Report 07*, Beijing, 2007.

indonesio, en el Este, el periodo de internacionalización media de las compañías chinas se caracterizó por su amplitud geográfica.⁶¹⁷ El peso de la geología y la ubicación de los yacimientos constituyeron el *leitmotiv* que dio forma a esta expansión, como ocurre con el resto de las firmas energéticas de alcance global: la corporación va a donde están las rocas. Al igual que en la etapa anterior, la disponibilidad mundial de los recursos y el mapa de distribución de los capitales transnacionales dieron forma a los patrones de globalización: a partir de 2004 se acentuó la tendencia iniciada en Australia, de poner un pie en las provincias petroleras más prolíficas y abiertas a la inversión extranjera.

Como se argumentó en las páginas anteriores, la otra tendencia de este periodo fue la expansión regional en Asia Central y el Sudeste Asiático a partir de las bases consolidadas de Kazajistán e Indonesia, que a su vez se desprenden de las operaciones que *CNPC* y *CNOOC* habían llevado a cabo en territorio chino—Xinjiang y el Mar del Sur de China, respectivamente. Las herramientas a disposición de las compañías para llevar a cabo esta empresa se ajustaron a las condiciones cambiantes de la economía política de los hidrocarburos: no se trataba sólo de ampliar la base de recursos y prolongar la vida de las reservas, como entre 1997 y 2003; el periodo de internacionalización media se caracterizó también por la búsqueda incesante de experiencia y tecnología, necesarias para incursionar en campos más atractivos, pero complicados.⁶¹⁸

En consecuencia, *CNPC*, *Sinopec* y *CNOOC* no podían confiar exclusivamente en técnicas básicas de recuperación, como en Venezuela, la posesión de cantidades inmensas de capital o la ausencia de competencia por parte de las *majors*. En este periodo se acentuó el objetivo de mejorar los estándares de gobernanza corporativa y perfil técnico, con la finalidad de presentarse como socios más atractivos frente a sus competidoras potenciales. La oferta fallida para adquirir *Unocal* prefiguró los elementos básicos del

617 Cabe mencionar que, además de las cuatro regiones principales por las que se expandieron las compañías petroleras chinas entre 2003 y 2008, hubo desarrollos esporádicos que fortalecieron su presencia en países que ya tenían inversiones chinas o en provincias energéticas que habían permanecido fuera del radar de *CNOOC*, *CNPC* y *Sinopec*. En Oceanía, *CNOOC* adquirió derechos en cuatro campos en la cuenca australiana Outer Browse en 2006, junto con *BHP-Billiton* y *KerrMcGee*, a mediados de 2006. África Subsahariana también fue objeto del interés corporativo chino: en Kenia, la compañía firmó un acuerdo de producción en los bloques de las provincias de Lamu, Mendera y Anza ese mismo año; asimismo, en 2005 *CNPC* firmó un acuerdo de producción conjunta en la cuenca costera y de Taoudeni en Mauritania, mientras que tres años después, en junio de 2008, incursionó por vez primera en Níger, por medio de la adquisición del bloque Agadem y la construcción de una refinería en Zinder; en Chad, para 2006 había comprado la totalidad del bloque H, que hasta entonces había desarrollado junto con *Encana* (Suiza), y unos meses después se extendió por la cuenca de Bongor. La otra gran región de expansión marginal fue el Magreb: entre fines de 2004 y 2007, Dongcheng ganó las licencias para desarrollar tres bloques gasíferos en Argelia, así como la refinería Soralchin en Adrar; en Libia, en 2005 la compañía firmó un acuerdo de riesgo con *NOC* para el bloque 17-4, en la cuenca Pelagia, que se localiza en la costa libia; finalmente, en Túnez, para ese mismo año *CNPC* poseía los derechos sobre tres campos gasíferos en Túnez. *CNPC* entró en 2004 en el mercado de Azerbaiyán, con la compra de 62.83% del campo de Gobustan; unos meses más tarde inició el desarrollo de Duvanny.

⁶¹⁸ Especialmente el Mar del Sur de China, África, el Golfo de México.

periodo tardío de internacionalización; éste se concentraría en la búsqueda de tecnologías avanzadas—no sólo de aguas profundas, sino de manera creciente para producir no convencionales— por medio de la absorción parcial de empresas integradas, un giro de timón geográfico hacia el Hemisferio Occidental, una versión más agresiva de los contratos colaterales, que resultaron exitosos en Asia y África y el despegue sorprendente de *Sinopec*.

XI.

DIPLOMACIA ENERGÉTICA DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA, 2003-2009: EL FRENTE DIRECTO

Las adquisiciones e inversiones en Angola, Arabia Saudita, Ecuador, Irán, Kuwait, Malasia, Myanmar, Níger, Nigeria, Rusia, Tailandia, Turkmenistán y Uzbekistán se sumaron, entre 2003 y 2008, al portafolio de *CNOOC*, *CNPC* y *Sinopec* en Australia, Kazajistán, Indonesia, Perú, Sudán y Venezuela. Si el deterioro en las condiciones de seguridad energética incidió de manera directa en la evaluación de riesgo y motivó la “huida hacia adelante” por parte de las corporaciones energéticas, el gobierno de Beijing también resintió sus efectos, pues para 2008 había capitales chinos en sectores estratégicos de producción, transporte y refinación de hidrocarburos en 26 países de los cinco continentes.

Durante este lustro cobraron forma los elementos de la estrategia de diplomacia energética china, que habría de resultar tan controvertida entre gobiernos y empresas de todo el mundo. Asimismo, para 2008 había emergido un nicho específico y bien definido de “promoción energética” como parte de la política exterior de Beijing en todo el mundo, cuya incidencia en el éxito de sus compañías ha sido cada vez más evidente. Las corporaciones se adaptaron a los requerimientos técnicos de sus contrapartes en ultramar; el aparato diplomático y financiero de Zhonanghai se ajustó, también, a las necesidades políticas y económicas de los gobiernos huéspedes, con el fin de entretejer una red de apoyo que permitiera fomentar su competitividad frente a las trasnacionales. La brecha en las actividades gubernamentales y empresariales que caracterizó el primer periodo se fue cerrando paulatinamente, en tanto que para Beijing son indiscutibles las ventajas de ser el accionista principal en tres de las corporaciones más exitosas del mundo. La convergencia de intereses entre firmas y Estado se ha hecho más visible en los últimos años.

Estudiar el entramado diplomático, de ayuda económica y transacciones financieras entre China y cada uno de los veintiséis países en los que sus compañías poseen activos energéticos resultaría en un volumen de cientos de páginas más; para los fines de esta investigación, se procederá a un análisis en el mismo tono del periodo anterior: se estudiarán las aristas principales de la estrategia de injerencia directa, que en este periodo cobraron la forma de préstamos cuantiosos del *CDB* y el *Exim Bank*, así como operaciones de los ministerios de Finanzas y Comercio en los países productores en los que se asentaron las compañías, de acuerdo con la división trirregional que se enunció anteriormente. Enseguida se enlistarán las iniciativas de política exterior, desde cumbres bilaterales hasta instituciones multilaterales, que han servido como fundamento para hacer más atractivos los ofrecimientos para los países huéspedes.

A partir de 2003 se han consolidado dos fenómenos: 1) lo que Strange y Stopford denominan “diplomacia triangular”: debido a la intensa competencia, la negociación para el establecimiento de inversiones o comercio no recae exclusivamente en la empresa o el Estado, sino en ambos, que se entrelazan y asocian, frente a diadas foráneas,⁶¹⁹ y 2) la maquinaria de contratos, capitales y préstamos que se amoldan a las necesidades del Estado huésped y fortalecen las candidaturas de las petroleras chinas.⁶²⁰

1. ASIA CENTRAL, LA FEDERACIÓN DE RUSIA Y LA CUENCA DEL PACÍFICO

En la periferia inmediata de seguridad de China, la injerencia directa y el apoyo indirecto del gobierno han convergido en un interés muy concreto: la construcción de oleoductos, gasoductos y rutas alternas de transporte a la línea tradicional que atraviesa Malaca. Del mismo modo que Otto von Bismarck temía la “pesadilla de las coaliciones”, para el liderazgo, tanto político cuanto militar, de la República Popular, la dependencia excesiva en un par de rutas marítimas y dos puntos críticos de comercio representa el equivalente de una “pesadilla de los estrechos”.⁶²¹ Es quizá en este ámbito donde convergen con mayor claridad los intereses empresariales, gubernamentales e incluso militares.

⁶¹⁹ Susan Strange y John M. Stopford, *Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares*, Cambridge, University Press, 1992.

⁶²⁰ Como se mencionó en el capítulo anterior, las bases del concepto de “seguridad energética” encuentran en los trabajos de Andreas Goldthau, sobre las herramientas de la diplomacia energética desde un punto de vista teórico, y Erica Downs, acerca de la importancia de los bancos estatales chinos en la expansión internacional de las compañías petroleras de ese país.

⁶²¹ Holger H. Herwig, “Imperial Germany: Continental Titan, Global Aspirant”, en Andrew S. Erickson, Lyle J. Goldstein y Carnes Lord (eds.), *China Goes to Sea: Maritime Transformation in Comparative Historical Perspective*, Annapolis, Maryland, China Maritime Studies Institute y Naval Institute Press, 2009, pp.173-174.

CNPC y Sinopec han propuesto el tendido de miles de kilómetros de oleoductos y gasoductos desde la periferia de China—Kazajistán, Rusia y Myanmar—hasta los centros de demanda en auge, principal, pero no únicamente, a lo largo de las costas chinas, en buena medida porque se trata de negocios rentables—y no por mandato expreso y directo del Ejecutivo en Beijing. No obstante, no es posible argumentar que estos proyectos de infraestructura no sirven a los designios estratégicos de Beijing. De manera oficial desde 2003, la cúspide del liderazgo comunista ha reconocido los riesgos que se asocian con el “Dilema de Malaca”, es decir la dependencia excesiva en una única ruta de transporte.⁶²²

La negociación y el financiamiento de puertos de altura a manera de alternativas a los estrechos de Ormuz y Malaca en Gwadar (Pakistán), Kyaukphyu (Myanmar), Hambantota (Sri Lanka) y Chittagong (Bangladesh) son iniciativas exclusivamente gubernamentales, en donde la participación de las empresas petroleras chinas es mínima, pero que podrían beneficiarlas en el mediano plazo.⁶²³ En este sentido, se trata de políticas de seguridad energética en el sentido estricto del término, que pretenden mitigar la vulnerabilidad intrínseca de la economía china a disrupciones políticas o militares, en virtud de su situación geográfica. No debe confundirse con actividades propiamente empresariales.⁶²⁴

De un cariz distinto es la colaboración en la otra manera de diversificar las rutas de transporte de energéticos: oleoductos y gasoductos. Una revisión cuidadosa de los cinco proyectos de este tipo que se iniciaron durante la etapa de internacionalización media denota los recovecos por los que se ha colado el aparato financiero y diplomático de China para favorecer el buen cauce de sus firmas. Sin embargo, la vasta mayoría de estos recursos no provino, como en la década anterior y a diferencia del periodo siguiente, de los grandes bancos chinos, cuyos proyectos predilectos se relacionaban con construcción de navíos, telecomunicaciones, automóviles, electrónica e infraestructura urbana en la propia China.⁶²⁵

⁶²² La frase “El Dilema de Malaca” se mencionó por primera vez en una conferencia de trabajo económico en el Partido Comunista Chino en noviembre de 2003. Hu Jintao comentó públicamente el crecientemente complejo problema de seguridad energética para el país a la luz de la dependencia de China de las importaciones de Medio Oriente. Hu notó que ‘ciertas potencias han tratado de controlar la navegación por el estrecho’ “ [Shi Hongtao, “Energy Security Runs Up against the Malacca Dilemma: Will China, Japan and South Korea Cooperate?”, *Zhongguo qingnian bao* (China Youth Daily), 15 de junio de 2004, citado por Marc Lanteigne, *Chinese Foreign Policy: An Introduction*, Nueva York, Routledge, 2009, pp.85-86].

⁶²³ Ben Blanchard, “China takes risky step with Myanmar pipelines”, *Reuters*, 3 de febrero de 2010; Bo Kong, *op.cit.*, p.129;

⁶²⁴ Ashley S. Towshend, “Unraveling China’s ‘String of Pearls’ “, *YaleGlobal*, publicación del Yale Center for the Study of Globalization, 16 de septiembre de 2011, disponible en línea en <http://yaleglobal.yale.edu/content/unraveling-chinas-string-pearls>; Hamilton Booz Allen, “Energy Futures in Asia”, reporte para el Departamento de Defensa de Estados Unidos, citado por Sudha Ramachandran, “China’s Pearl in Pakistan’s Waters”, *Asia Times*, 4 de marzo de 2005; H.Harry-Lai, *op.cit.*, p.528.

⁶²⁵ Curiosamente, de los pocos negocios que llevaba a cabo en los países productores de petróleo, el que conducía en Nigeria no tenía que ver con hidrocarburos, sino con telecomunicaciones.

En Asia Central, el único fue la construcción de redes eléctricas en Tayikistán, país no petrolero. La función del *Exim Bank* en la periferia inmediata del país durante estos años fue doble: por un lado, otorgó créditos a importadores de maquinaria para la producción de hidrocarburos por 7,260 millones de RMB, con el objetivo de facilitar sus inversiones en el exterior, especialmente a partir de 2006.⁶²⁶ Por otro, buscó fomentar el prestigio chino por medio de 900 millones de dólares en créditos para exportadores a los países miembros de la OCS a partir de 2006; sin embargo, es difícil argumentar su vinculación con el sector de energía en este último caso.⁶²⁷

De los seis casos de expansión de firmas chinas en el vecindario del país, en dos de ellos *CNPC* había incursionado antes del desarrollo de una agenda energética bilateral—por ejemplo en Kazajistán y Turkmenistán—aunque, sin duda, la maquinaria financiera y la diplomacia presidencial coadyuvaron a su consolidación. En otros tres Estados—Indonesia, Myanmar y Australia—la diplomacia energética de Beijing fue simplemente inexistente en este periodo, mientras que en uno más—la Federación de Rusia—el capital político que se invirtió para fomentar una asociación energética más profunda no rindió frutos considerables en los vínculos corporativos. En otras palabras, la evidencia sobre el éxito de esta supuesta injerencia es, cuando más, contradictoria.

2. ÁFRICA SUBSAHARIANA

2.1 ÁMBITO MULTILATERAL

Una historia de apoyo estatal muy distinta se escribió en África Subsahariana entre 2003 y 2008, cuando se evidenciaron claramente las aristas principales del denominado “Modelo Angola”, verdadero hito no sólo en la “diplomacia energética” de Beijing, sino también en las relaciones sino-africanas. Por sí mismo, el desembolso de miles de millones de dólares para financiar proyectos de infraestructura y el apoyo diplomático sin tomar en cuenta el tipo de régimen o el registro de protección a los derechos humanos en

⁶²⁶ Banco de Exportaciones e Importaciones de China (*China Exim Bank*), “Major Business Development”, Reportes anuales de 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 y 2010, varias páginas, disponibles en el sitio oficial del banco, <http://english.eximbank.gov.cn/>; Nargis Kassenova, “China as an Emerging Donor in Tajikistan and Kyrgyzstan”, *Russie Nei Visions* N° 36, Paris, Institute Francais des Relations Internationales, 2009, pp.13-21.”

⁶²⁷ Como parte del financiamiento del “Año de China en Rusia”, en 2007 el *Exim Bank* abrió una oficina internacional en San Petersburgo [“China Eximbank sets up branch office in Russian economic hub”, *People’s Daily*, edición en inglés, 10 de junio de 2007, disponible en línea en el sitio: http://english.peopledaily.com.cn/200706/10/eng20070610_382746.html].

el continente podría ser el tema de más de una investigación.⁶²⁸ El objetivo en las líneas subsecuentes será desagregar sus elementos principales y hacer un bosquejo de sus vínculos con las compañías de China.

El auge del “Modelo Angola” ilustra cómo el Estado se adapta flexiblemente a las sensibilidades y matices de cada socio energético, tanto en el discurso cuanto en la práctica.⁶²⁹ Sin embargo, la implementación de la política de “ayuda” y el aspecto económico de la diplomacia africana se caracterizan por la multiplicidad de agencias estatales con poder de decisión, característica que se ha acentuado conforme entidades subnacionales, empresas y ministerios adquieren capacidad de gestión más sólida.⁶³⁰

Aunque la concesión de préstamos cuantiosos y el afianzamiento de vínculos políticos ocurren esencialmente en la dimensión bilateral, conviene señalar que la cúspide de la diplomacia africana de Beijing ocurre en las cumbres del Foro de Cooperación China-África (FOCAC, por sus siglas en inglés), del que se habló en el capítulo anterior.⁶³¹ Entre 2000 y 2003 fueron pocos los beneficios que los Estados africanos obtuvieron de este mecanismo de cooperación; en contraste, a partir de la cumbre de Addis Ababa y, especialmente, el cónclave de Beijing—2003 y 2006—FOCAC se transformó en el escaparate más visible de la nueva política exterior china.⁶³² Sus orígenes no se remontan a la búsqueda de recursos naturales, pues también la reafirmación de China como potencia en ascenso y la ofensiva diplomática contra la “isla rebelde” (Taiwán) desempeñaron funciones relevantes en su creación; sin embargo, en este caso sí parece haber una convergencia temática entre su ámbito de acción y los rubros a los que destinan capitales otras instancias estatales chinas—que se verán a continuación—, las cuales, a su vez, supuestamente favorecen el éxito de las petroleras por medio de la construcción de infraestructura básica.

El FOCAC funge, entonces, como el esqueleto fundamental de las relaciones entre China y África y, por ende, es el punto de arranque para el apoyo estatal chino a sus corporaciones petroleras. En 2003, Beijing se comprometió a duplicar la ayuda que otorga al continente, reducir aún más la deuda

⁶²⁸ Alexandra Gillies, “Reputational Concerns and the Emergence of Oil Sector Transparency as an International Norm”, *International Studies Quarterly*, vol.54, núm.1, marzo de 2010, pp.103-126; Shannon Lindsey Blanton y Robert G. Blanton, “What Attracts Foreign Investors? An Examination of Human Rights and Foreign Direct Investment”, *The Journal of Politics*, vol.69, núm.1, febrero de 2007, pp.143-155.

⁶²⁹ Alex Vines, Lillian Wong, Markus Wimer e Indra Campos, *Thirst for African Oil: Asian National Oil Companies in Nigeria and Angola*, Reporte de Chatham House (Royal Institute of International Affairs), Londres, agosto de 2009, pp.40-57.

⁶³⁰ Sarah Raine, *China's African Challenges*, Nueva York, Routledge for the International Institute for Strategic Studies, 2009.

⁶³¹ *Loc.cit.*

⁶³² Incluso en este caso, el origen primigenio de esta iniciativa fue, al menos retóricamente, el interés por contrarrestar el unilateralismo estadounidense y fomentar la construcción de un sistema internacional multipolar, como lo señaló el propio Wen Jiabao en la inauguración de la Cumbre de Addis Ababa [*Loc.cit.*].

externa de los países de la región y diseñar un programa para la reducción de tarifas a la importación de ciertos bienes africanos.⁶³³ Un trienio más tarde, en la capital de la República Popular se habría de perfeccionar este instrumento: en la cumbre de 2006, punto más álgido de la diplomacia africana que se iniciara en 1996, se anunció la puesta en marcha de un programa de cooperación de ocho puntos; de manera sugerente, los primeros tres coinciden perfectamente con las prioridades del *Exim Bank* y el *China Development Bank*, brazos financieros de las corporaciones petroleras en África.⁶³⁴

Este plan de acción contempló duplicar de nuevo la ayuda oficial, otorgar 3,000 millones de dólares en préstamos preferenciales y 2,000 millones de dólares en créditos para los compradores de exportaciones chinas (que mantuvieran relaciones diplomáticas con Beijing), la inclusión de 250 bienes adicionales al programa de condonación tarifaria y el entrenamiento de 15,000 profesionales técnicos.⁶³⁵ Más significativo aún fue el lanzamiento del *China-Africa Development Fund*, bajo los auspicios del *China Development Bank*, cuyo capital debería ascender gradualmente hasta 5,000 millones de dólares.⁶³⁶

La retórica no sufrió alteraciones: cooperación Sur-Sur, igualdad soberana y respeto a las instituciones políticas internas conformaron el discurso chino.⁶³⁷ En la práctica, financia a empresas chinas con operaciones en el continente en cuatro áreas prioritarias: manufacturas, infraestructura—electricidad, energía, transporte—, recursos naturales y parques industriales.⁶³⁸

El FOCAC representa el esfuerzo multilateral de cooperación más sobresaliente entre la República Popular China y la vasta mayoría de los países del continente africano; como se ha podido advertir, se trata de un subsidio disfrazado a las compañías chinas, principalmente estatales, que han consolidado una base económica en la región, de manera especial a las que desarrollan actividades

⁶³³ Marcus Power, Giles Mohan y May Tan-Mullins, *China's Resource Diplomacy in Africa. Powering Development?*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 2012, pp.69-74; Richard Schiere y Alex Rugamba, "Chinese Infrastructure Investments and African Integration", *Working Paper Series*, n° 127, Banco Africano de Desarrollo, Túnez, 2011, pp.6-17.

⁶³⁴ Se trata de: 1) proveer de 3,000 millones de dólares en préstamos concesionales y 2,000 millones de dólares en créditos preferenciales para exportadores a países africanos hasta 2009; 2) poner en marcha el Fondo de Desarrollo China-África, con una cantidad total de 5,000 millones de dólares, con el fin de dar apoyo a las compañías chinas con proyectos de inversión en África; y 3) promover la apertura del mercado chino a los productos africanos, expandir las importaciones desde África y reducir aranceles ["Eight Point Plan", Cumbre del FOCAC en Beijing, noviembre de 2006, apéndice III del Libro Blanco sobre la Ayuda Oficial para el Desarrollo de China, Oficina de Información del Consejo de Estado, República Popular China, Beijing, abril de 2011].

⁶³⁵ *Loc.cit.*

⁶³⁶ *Loc.cit.*

⁶³⁷ En el ámbito político, la diplomacia china refuerza su posición como un socio confiable y atractivo para el continente en bloque; Beijing no requiere el cumplimiento de condiciones adicionales a la coconversión de empresas y gobiernos africanos con capital chino, lo que contrasta con las demandas de instituciones internacionales, como el Banco Mundial o los programas de ayuda de E.E.U.U. y Europa.

⁶³⁸ China Development Bank, "Target Industries and Fields", *CAD-Fund*, disponible en el sitio oficial del Banco de Desarrollo de China, <http://www.cdb.com.cn/english/Column.asp?ColumnId=176>.

estratégicas, como infraestructura y energía. Los proyectos más destacados, hasta el momento, no se relacionan directamente con las inversiones de *CNPC*, *Sinopec* o *CNOOC*, pero sí allanan el camino para transacciones subsecuentes, pues fomentan un acercamiento entre los gobiernos.⁶³⁹

a. ÁMBITO BILATERAL

Es, sin embargo, en las relaciones bilaterales donde se negocia y canaliza la mayor parte de los recursos financieros que apoyan las ofertas de las petroleras chinas, particularmente en provincias energéticas altamente competitivas, como Angola o Nigeria;⁶⁴⁰ esta peculiaridad refuerza el argumento de que la injerencia directa y el apoyo indirecto se acentúan cuando el carácter de *latecomer* es más claro. Además, a diferencia de la multiplicidad de intereses de las relaciones entre China y sus vecinos, los designios comerciales en general, y energéticos en particular, son un poco más discernibles, aunque no por ello son los únicos términos en la ecuación, como se ha podido advertir. Angola y Nigeria ilustran los alcances y límites de la estrategia de usar recursos estatales para empujar la competitividad de las corporaciones energéticas. Sin embargo, antes de continuar cabe señalar que las operaciones del *China Development Bank* y el *Exim Bank*, así como los capitales del Ministerio de Finanzas, no tienen como único destino los países con hidrocarburos.⁶⁴¹⁶⁴²

Nigeria, el miembro africano más poderoso de la OPEP y una potencia regional en ciernes, fue el segundo destino más importante para la inversión extranjera de China, en virtud de sus recursos naturales y su mercado interno, el más pujante del continente.⁶⁴³ Beijing, por medio de su maquinaria financiera e

⁶³⁹ Paul Tiyambe Zeleza, “Dancing with the Dragon: Africa’s Courtship with China”, *The Global South*, vol.2, núm.2, Africa in a Global Age, pp. 172-174.

⁶⁴⁰ S. Raine, *op.cit.*; E.S. Downs, “The Fact and Fiction”, *op.cit.*

⁶⁴¹ De acuerdo con R. Schiere, entre los beneficiarios de los capitales del *CDB* se encuentran no sólo compañías petroleras, sino también, por ejemplo, *Simsteel Corporation*, *China National Building Material* y *Hainan Airlines*. El *CADF* también apoya a compañías en las Zonas Económicas de Manufacturas Chinas en Zambia y Mauricio, mientras que se discute el establecimiento de zonas futuras en Nigeria, Tanzania, Liberia y Cabo Verde” [R. Schiere, *op.cit.*, p.7]. Cabe recordar que las operaciones internacionales del banco representan una fracción muy pequeña de sus capitales (la mayoría de los cuales se canaliza a proyectos de desarrollo de todo tipo en las provincias chinas); asimismo, no es claro que entre las operaciones ultramarinas, los países africanos tengan prioridad (los planes más ambiciosos se llevan a cabo en Arabia Saudita, Kazajistán y Brasil [China Development Bank, “Business Operations”, “Overview of Operations”, “Strategic Focus”, *Reportes anuales de 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011*, Beijing, disponibles en el sitio oficial del banco en el sitio: <http://www.cdb.com.cn/english/Column.asp?ColumnId=188>]. Además, en este periodo de internacionalización media, aunque la mitad del *equity oil* que producían las tres hermanas chinas provenía de África—esencialmente de Sudán—la vasta mayoría de este crudo se comercializaba en los mercados mundiales y no se dirigía directamente a los consumidores en China.

⁶⁴² El apoyo financiero y la ayuda para el desarrollo que reciben países como Mauricio, Cabo Verde, Liberia, Zambia y Malawi no deben conceptualizarse como acciones para satisfacer el apetito energético chino.

⁶⁴³ Margaret Egbula y Qi Zheng, “China and Nigeria: A Powerful South-South Alliance”, *West-African Challenges*, núm.5, París, Sahel and West Africa Club Secretariat, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, noviembre de 2011, p.3; A. Vilnes *et al.*, *op.cit.*, pp.12-27.

iniciativas de apoyo diplomático, ha entretejido una red de soporte para las compañías chinas, entre las que se destacan las petroleras. No obstante, en la raíz de su éxito yace la razón de su fracaso: la dependencia excesiva del beneplácito del presidente Obasanjo hizo completamente vulnerables a las compañías cuando aquél abandonó el panorama político nigeriano.⁶⁴⁴

Desde 2001 comenzaron las primeras intenciones para propiciar el comercio y las inversiones chinas, aunque habría de ser hasta 2006 cuando, por medio del establecimiento de una asociación estratégica se instauró el *Nigeria-China Investment Forum*. La decisión sobre cuáles sectores se privilegiarían por medio de este mecanismo recayó en Abuja, aunque sus socios chinos, sin duda, debieron estar muy satisfechos, pues energía eléctrica, petróleo y telecomunicaciones formaron el punto nodal.⁶⁴⁵

Aunque el cortejo chino hacia Obasanjo comenzó con las visitas de éste a Beijing, no puede hablarse del despliegue de las capacidades del Estado chino a favor de las compañías petroleras sino hasta 2006, cuando, en palabras del ministro de Comercio de la República Popular, los objetivos más significativos de la política exterior de su país hacia Nigeria habían gravitado en torno al aumento de la presencia corporativa china en el sector energético y allanar el camino en el vasto mercado nigeriano.⁶⁴⁶

Los acuerdos de “petróleo por infraestructura” fueron los primeros en vincular el aseguramiento de una base relativamente estable de recursos a cambio del desembolso de capitales, principalmente del *CDB* y el *Exim Bank*. Al igual que en Turkmenistán y Sudán, la evidencia apunta a una suerte de “imperio por invitación”: Obasanjo fue el promotor principal de estas negociaciones, pues implicaban la entrada de miles de millones de dólares a las arcas gubernamentales sin requerimientos de transparencia. *Sinopec* y *CNOOC* no fueron los únicos actores en aprovechar los espacios de actividad que permitía el entramado de intereses estadounidenses y europeos: en el caso de Nigeria, el nicho de oportunidad que años de desencuentros entre Abuja y Occidente habían fomentado fue clarísimo.⁶⁴⁷

⁶⁴⁴ A. Vilnes *et al.*, *op.cit.*, pp. 12-27.

⁶⁴⁵ *Loc.cit.*

⁶⁴⁶ Ninguno de los acuerdos firmados entre 2001 se relacionaba directamente con los hidrocarburos, pues se concentraban en comercio, protección de inversión, doble tasación, asuntos consulares y turismo [M. Egbula y Q. Zheng, *op.cit.*, pp.4-5].

⁶⁴⁷ G. Ugo Nwokeji, “The Nigerian National Petroleum Corporation and the development of the Nigerian oil and gas industry: history, strategies and current directions”, *The Changing Role of National Oil Companies in International Energy Markets*, The James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, marzo de 2007, pp.110-116.

Las firmas chinas competían en procesos relativamente abiertos, como las demás trasnacionales. No obstante, a diferencia de *Total* o *Chevron*, el acceso fácil a capitales les permitió ofrecer, a cambio de la concesión, los recursos para financiar proyectos estratégicos para el gobierno de Obasanjo.⁶⁴⁸ Por ejemplo, las corporaciones petroleras de China fueron socios nucleares en la rehabilitación de la refinería de Kaduna, la construcción de un ferrocarril entre Lagos y Kano y la puesta en marcha de un complejo hidroeléctrico en Mambilla. Las negociaciones ocultas caracterizaron los procesos de licitación entre 2000 y 2009, pues para el momento de las subastas públicas se habían acordado ya los contratos colaterales, que aumentaban colosalmente el costo de las operaciones corporativas chinas.⁶⁴⁹

Aparentemente, el éxito de las dos empresas chinas en estos años se explica por las cantidades fabulosas de dólares que las instituciones estatales de China están dispuestas a otorgar; sin embargo, una revisión más cuidadosa sugiere, como argumenta Downs, que los efectos de esta maquinaria financiera se han exagerado: los 2,000 millones de dólares que *CNPC* acordó pagar por la refinería de Kaduna a cambio de cuatro bloques resultaron estériles cuando la exploración sísmica demostró el nivel nimio de reservas de aquellos.⁶⁵⁰ Las inseguridades relacionadas con un entorno institucional inestable se materializaron cuando Obasanjo vendió 51% del proyecto de Kaduna a *Bluestar Oil*, empresa de sus camaradas. Tampoco se ha podido iniciar el tendido del ferrocarril de Nigeria Occidental, que *Exim Bank* financió por 2,500 millones de dólares a beneficio de *CNOOC*, debido a desacuerdos sobre la tasa de interés del préstamo.⁶⁵¹ La elección del presidente Yar'Adua asestó el golpe de gracia a esta estrategia.⁶⁵²

Puede advertirse que esta maquinaria financiera, a pesar de ser el ejemplo más acabado e incisivo de diplomacia energética que hasta entonces se hubiera puesto en marcha, no sólo apuntaló las operaciones de compañías no relacionadas con los hidrocarburos (en el sector de construcción), sino que

⁶⁴⁸ Tan sólo por mencionar uno de los casos más sobresalientes, en 2006 *CNOC* recibió de *Exim Bank* un préstamo por 1,600 millones de dólares, a pagarse en diez años a una tasa preferencial, para desarrollar el campo petrolero de Akpo, en Nigeria [A. Vilnes et al., *op.cit.*].

⁶⁴⁹ Por lo que los márgenes de ganancia eran más reducidos, lo que resulta inconveniente desde una perspectiva empresarial *Loc.cit.* E. Downs, "Who's Afraid of Chinese Oil Companies", *op.cit.*, pp.94-95.

⁶⁵⁰ E.Downs, "The Facta and Fiction", *op.cit.*, y "Who's Afraid of Chinese Oil Companies", *op.cit.*, pp.94-95.

⁶⁵¹ *Loc.cit.*

⁶⁵² Pues éste desarrolló una política energética más conflictiva e inestable con respecto a las inversiones de compañías trasnacionales, como ExxonMobil y Royal Dutch Shell ["Nigeria: ExxonMobil Discusses Yar'Adua's Health", cable diplomático de la Embajada de Estados Unidos de América en Abuja al Departamento de Estado, 26 de noviembre de 2008, referencia 08ABUJA2322, disponible en línea en el sitio oficial de Wikileaks, <http://wikileaks.org/cable/2008/11/08ABUJA2322.html>]. La posición de las compañías chinas en Nigeria quedó en entredicho después de la desaparición del presidente Obasanjo ["Chinese Oil Companies Not So Welcome in Nigeria", cable diplomático de la Embajada de Estados Unidos en Abuja al Departamento de Estado, 2 de diciembre de 2009, referencia 09ABUJA2170, disponible en el sitio oficial de Wikileaks, <http://wikileaks.org/cable/2009/12/09ABUJA2170.html>].

no parece haber tenido los beneficios de mediano plazo que se esperaban; es cierto que coadyuvó al éxito inicial en el proceso de licitación, pero las dificultades técnicas y políticas asociadas con los proyectos han entorpecido su implementación. Asimismo, el gobierno chino está lejos de ser el único que conduce estrategias de este estilo.⁶⁵³

Una situación similar ocurrió más hacia el sur del continente, en Angola; al igual que en Nigeria, los requerimientos de inversión en infraestructura han sido masivos. También frente al gobierno de Luanda han sido más sobresalientes los esfuerzos chinos de injerencia directa en las transacciones petroleras que el apoyo diplomático indirecto.⁶⁵⁴ Desde 2002 comenzaron los proyectos de cooperación internacional sino-angoleños, de modo acentuado en energía, agua, salud y educación—es decir, tampoco puede categorizarse a este impulso de Beijing como el diseño para adquirir fuentes de hidrocarburos.⁶⁵⁵ Ese año, *China Construction Bank* y *China Exim Bank* otorgaron 150 millones de dólares al país. A diferencia de Nigeria, los contactos entre gobierno y gobierno antecedieron a la incursión inicial de las firmas chinas, por lo que cobra forma una situación más similar a la de Sudán que a Kazajistán.⁶⁵⁶

¿Cómo se caracterizaron las iniciativas financieras de las instituciones estatales chinas en Angola? El rasgo primordial de este modelo difiere sustancialmente del esquema nigeriano: mientras que éste puede definirse como un intercambio de infraestructura por petróleo, aquél se acerca más a un esquema de petróleo por capitales; al igual que en Abuja, no hay mayor compromiso en Luanda que reconocer exclusivamente a Beijing, a diferencia de los complicados acuerdos con instituciones internacionales. Es decir, el gobierno angoleño propone los proyectos a un comité conjunto bilateral; una vez que se aprueban, el *Exim Bank* otorga los capitales a los contratistas, 70% de los cuales son chinos. “Los

⁶⁵³ Nueva Delhi, Taipéi, Seúl y Tokio han ofrecido capitales en infraestructura a cambio de oportunidades de inversión para sus firmas petroleras [A. Vilnes *et al.*, *op.cit.*, pp.20-27].

⁶⁵⁴ “Los bolsillos llenos ayudaron a las compañías nacionales chinas a establecerse en Angola, algo que de otra forma no habría sucedido. Si el Banco de Exportaciones e Importaciones no hubiera extendido el préstamo de 2,000 millones de dólares en 2004, parece improbable que Sonangol [...] hubiera rechazado el acuerdo entre Shell y ONGC para que la última adquiriera las acciones de la primera en el Bloque 18 [Erica Downs, “Who’s Afraid of China’s Oil Companies?”, en Carlos Pascual, *op.cit.*, p.98].

⁶⁵⁵ Indira Campos y Alex Vines, “Angola and China: A Pragmatic Partnership”, Working Paper Presented at a CSIS Conference, “Prospects for Improving U.S.-China-Africa Cooperation”, 5 de diciembre de 2007, Washington D.C., Center for Strategic and International Studies, p.8; Ngáire Woods, “Whose Aid? Whose Influence? China, Emerging Donors and the Silent Revolution in Development Assistance”, *International Affairs*, vol.84, núm.6, 2008, pp.1-18.

⁶⁵⁶ P. Maribel Olguín Vélez, *op.cit.*, pp.595-636.

ingresos por las ventas de petróleo [angoleño] se depositan en una cuenta bancaria, donde se calculan y cubren simultáneamente por el monto exacto de la deuda.”⁶⁵⁷

2004 representó el comienzo de este modelo de forma definida, pues en marzo de ese año *Exim Bank* autorizó una línea de crédito adicional por 2,000 millones de dólares para financiar proyectos de salud, educación, energía eléctrica, agua, agricultura y transporte; aunque entre los contratistas involucrados no se contaba ninguna petrolera, las firmas energéticas estatales pudieron obtener un flujo de 10,000 barriles diarios de petróleo por un largo plazo (17 años).⁶⁵⁸ Un año después se duplicó el monto de esta transacción y en 2007 se autorizaron 2,500 millones de dólares adicionales.

Por medio de estos acuerdos, Beijing fortalecía la posición de las compañías de construcción y producción de hidrocarburos de China; por si restaban algunas dudas acerca del enfoque esencialmente comercial y empresarial de estas operaciones, en 2005 *China Development Fund Ltd.*, una compañía privada de Hong Kong extendió 2,900 millones de dólares al Gabinete de Reconstrucción Nacional de Angola para financiar algunos de los proyectos más sobresalientes.⁶⁵⁹ Es ésta la faz del desarrollo que los capitales chinos pueden ofrecer a Angola; como argumentó el presidente Santos, China necesita recursos y el país africano requiere de crecimiento.⁶⁶⁰ Asimismo, aunque China es el principal destino de las exportaciones del país, la Unión Europea sigue siendo el principal exportador a Angola; además, las empresas brasileñas continúan disfrutando de una posición favorable en Angola.⁶⁶¹

3. EL GOLFO PÉRSICO

La última gran región que apareció en el radar de Zhonanghai para promover la presencia de las corporaciones chinas y contribuir a los diseños estratégicos generales del liderazgo comunista⁶⁶² fue el Golfo Pérsico. En este caso en particular, la maquinaria financiera, a la manera de Nigeria y Angola, se

⁶⁵⁷ *Loc.cit.*

⁶⁵⁸ *Loc.cit.*

⁶⁵⁹ I. Campos y A. Vines, *op.cit.*, pp.10-11; y “Chinese Investors Claim 2.7 Mln Yuan Compensation from Company Releasing False Information”, *Xinhua*, 26 de diciembre de 2007. Como señalan varios autores, las acusaciones de corrupción por parte de esta empresa se remontan a 2004 [“Governo nega mau uso dos créditos da China, Comunicado do Ministério das Finanças”, *Journal de Angola*, 18 de octubre de 2007; y “Financiamento Chinês: Lei obriga a subcontratacao de empresas angolanas”, *Seminário Angolense*, 1 de julio de 2006.

⁶⁶⁰ A. Vines *et al.*, *op.cit.*, p.33.

⁶⁶¹ De acuerdo con datos de la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea, la Unión Europea representa alrededor de 41.6% de las importaciones angoleñas y 10.1% de sus exportaciones, mientras que las cifras para China y Estados Unidos alcanzan 14.3% y 45.6% y 9.3% y 24.6%, respectivamente [Dirección General de Comercio de la Comisión Europea, “Angola: Main Economic Indicators”, 2011].

⁶⁶² Por ejemplo la promoción de la multipolaridad y la diversificación de las relaciones económicas internacionales de China.

había transformado en un arma inocua, al menos entre los países del Consejo de Cooperación del Golfo. Riad, Doha o Abu Dhabi, receptores de ingresos multimillonarios por la exportación de hidrocarburos, han institucionalizado algunos de los fondos de riqueza soberana más cuantiosos del planeta, por lo que no precisan de inversionistas extranjeros para construir carreteras o puertos.⁶⁶³ Como se mencionó en su momento, las empresas nacionales de la región y los gobiernos árabes se han embarcado en la carrera por acceder a nuevas oportunidades de negocios y saltar eslabones en la cadena productiva: requieren mercados y socios corporativos globales.⁶⁶⁴ Es decir, la complementariedad entre las industrias energéticas del Golfo Pérsico y la República Popular China es nítida.⁶⁶⁵

Una situación muy similar ocurrió en los demás países del Consejo de Cooperación del Golfo, en particular Kuwait y Qatar. Sin embargo, hay que considerar las aportaciones que el *China Development Bank* otorgó a la industria petroquímica, química, refinerías e instalaciones de almacenamiento de crudo, cuatro de entre treinta sectores prioritarios: en 2006 otorgó préstamos de mediano plazo y en divisas por 78,233 millones de RMB, una buena parte de los cuales se canalizó a las grandes empresas en negocios estratégicos. Dos años después el monto había ascendido a 124,050 millones de RMB.⁶⁶⁶

XII.

DIPLOMACIA ENERGÉTICA DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA, 2003-2009: EL FRENTE INDIRECTO

1. ASIA CENTRAL, LA FEDERACIÓN DE RUSIA Y LA CUENCA DEL PACÍFICO

La maquinaria financiera que se analizó líneas arriba no ha sido el único elemento que ha jugado a favor de las corporaciones chinas en la creación de condiciones favorables de negocios; ya se advirtió en el capítulo previo que las relaciones de China con sus vecinos no se reducen a la complementariedad entre los sectores energéticos. No obstante, esta realidad económica ha resultado en un cambio de prioridades en la agenda de Beijing con Astaná y Ashjabad, en la cual el tema energético ocupa una posición cada vez

⁶⁶³ Quizá el más sobresaliente es el Fondo Saudita para el desarrollo, que cuenta con un capital de 650 millones de dólares, que se canalizan a proyectos de infraestructura en África y Medio Oriente; véase el Reporte Anual del Fondo Saudita de Desarrollo: <http://goo.gl/du68x>.

⁶⁶⁴ Valérie Marcel, *Oil Titans: National Oil Companies in the Middle East*, Washington D.C., Royal Institute of International Affairs, the Brookings Institution Press, 2006, pp. 190-207.

⁶⁶⁵ Steve A. Yetiv, "China, Global Energy, and the Middle East", *Middle East Journal*, vol.61, núm.2, primavera de 2007, pp.199-218.

⁶⁶⁶ China Development Bank, "Business Operations", "Overview of Operations", "Strategic Focus", *Reportes anuales de 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011*, Beijing, disponibles en el sitio oficial del banco en el sitio: <http://www.cdb.com.cn/english/Column.asp?ColumnId=188>

más sobresaliente. Así lo demostraron las visitas del presidente y vicepresidente de Kazajistán en 2002; además, el caos en Irak a partir de 2003 encendió la alerta sobre la “pesadilla de los estrechos”.⁶⁶⁷

Preocupaciones de seguridad energética moldearon la primera visita al extranjero del flamante presidente Hu Jintao, en junio de 2003, a Astaná—el mismo día de la firma de un acuerdo de cooperación entre *CNPC* y *KazMunaiGaz* y sólo tres días antes de la absorción final de *AktobeMunaiGaz*. Ambos mandatarios declararon que la asociación sino-kazajistana en asuntos energéticos era un elemento estratégico para los dos países.⁶⁶⁸ En el marco de las cumbres multilaterales de la Organización de Cooperación de Shanghái, los presidentes y primeros ministros de la región aprovechan para rendir visitas bilaterales, en las que frecuentemente se discute el tema de energía;⁶⁶⁹ también se han convertido en un foro para acuerdos empresariales.

El liderazgo comunista bajo la batuta de Hu Jintao ha escogido a Astaná como uno de sus socios predilectos en la nueva “diplomacia presidencial”; en las tres visitas de Estado que llevó a cabo en 2003, 2005 y 2007, el tema de la cooperación energética ha adquirido una preponderancia inusitada: en 2003 se citó a este rubro como el primer objetivo de asociación bilateral.⁶⁷⁰ La discusión entre Hu y Nazarbayev fue el asunto más sobresaliente después de la necesidad de fomentar la confianza mutua.⁶⁷¹ El ascenso gradual de los asuntos energéticos, ya sea acerca de producción o transporte, es también considerable en los vínculos diplomáticos entre Beijing y Uzbekistán, lo que denota el atractivo creciente de los recursos de uno y los capitales de otro: en este caso, lo que se enfatizó en 2003 fue la potencialidad de coinversión

⁶⁶⁷ H. Karrar, *op.cit.*

⁶⁶⁸ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “President Hu Jintao Meets With His Kazakh Counterpart Nazarbayev”, 4 de junio de 2003, y “President Hu Jintao will pay state visits to the Russian Federation, the Republic of Kazakhstan and Mongolia”, 20 de mayo de 2003, disponibles en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/hjtcf/>.

⁶⁶⁹ A. Cooley, “Cooperation gets shanghai: China, Russia and the SCO”, *Foreign Affairs*, 14, diciembre de 2009; Linda Jakobson, Paul Holtom, Dean Knox y Jingchao Peng, “China’s Energy and Security Relations with Russia”, *op.cit.*, p.10; para analizar cómo el tema energético ha cobrado importancia cada vez mayor en las reuniones oficiales de la organización, véanse los siguientes documentos: Declaración de Astana sobre el Décimo Aniversario de la Organización de Cooperación de Shanghái, del 15 de junio de 2011; Comunicado Conjunto de la Reunión del Consejo de Ministros de Asuntos Extranjeros de los miembros de la Organización de Cooperación de Shanghái, Tashkent, 22 de mayo de 2010; Declaración de Ekaterimburgo de los Jefes de Estado de la Organización de Cooperación de Shanghái, Ekaterimburgo, 16 de junio de 2009; Iniciativa Conjunta de la OCS sobre la cooperación económica multilateral para mitigar las consecuencias de la crisis económica y financiera global, 14 de octubre de 2009. Sin embargo, es necesario notar que los objetivos más importantes de esta institución siguen relacionándose directamente con asuntos de seguridad, como migración, narcotráfico y la guerra en Afganistán.

⁶⁷⁰ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “President Hu Jintao Meets With Kazakh Prime Minister and Leaders of Kazakh Parliament”, *Topics*, 5 de junio de 2003, disponible en línea en la página oficial del ministerio: <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/hjtcf/t23128.htm>; Z. Zhu, *op.cit.*, pp.121-122.

⁶⁷¹ Tan sólo para advertir el grado de cambio, en el Comunicado Conjunto de noviembre de 1999 no se menciona este asunto en ninguna parte del documento [Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “President Hu Jintao Meets With His Kazakh Counterpart Nazarbayev”, *Topics*, 4 de junio de 2003, disponible en línea en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/hjtcf/t23127.htm>].

en ductos.⁶⁷²Unos meses después de la compra de *PetroKazakhstan*, los mandatarios de China y Kazajistán elevaron la relación de sus países a una “asociación estratégica”, la cual se basa, oficialmente, en la “complementariedad geológica” y la cooperación en las “áreas prioritarias de energía y transporte”.⁶⁷³

Por último, la incursión de aristas energéticas en las relaciones diplomáticas sino-rusas y sino-turkmenas ilustra los límites y alcances del apoyo “indirecto”—en el sentido de no incidir directamente en asuntos técnicos de los contratos—de Beijing a sus corporaciones petroleras. Ashjbat buscó, al igual que Sudán en 1995, la participación de corporaciones chinas en su industria petrolera y gasífera; la presencia de empresas chinas en Kazajistán, el designio de apoyarlas y la aspiración de fomentar un entorno propicio a los intereses de Beijing bien pudieron haber contribuido a este “imperio por invitación”.⁶⁷⁴

Durante la primera visita del presidente Gurbanguly Berdimuhamedow a Beijing en julio de 2007 se otorgó la concesión a las primeras firmas extranjeras para operar costa adentro; también se dio el visto bueno para el lanzamiento del proyecto “oleoducto China-Asia Central”.⁶⁷⁵ Sin embargo, cabe señalar que en este caso específico, al igual que en Kazajistán, las compañías petroleras chinas fueron las pioneras (CNPCI adquirió en 2003 un contrato de exploración en Gumda y desde 2006 se reportaron negocios de perforación en la parte oriental del país por CNPC) y el gobierno allanó un camino ya trazado.

El liderazgo comunista no parece haber buscado deliberadamente la asociación energética con Turkmenistán, pues la batuta la llevaron las compañías y el gobierno de Ashjbat.⁶⁷⁶ Una situación muy

⁶⁷² Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “Chinese President Meets with Presidents of Kyrgyzstan, Uzbekistan and Tajikistan”, *Topics*, 30 de mayo de 2003, disponible en línea en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/hjtcf/t23118.htm>.

⁶⁷³ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “Hu Jintao Holds Talks with Nazarbayev and Announces the Establishment of Strategic Partnership between China and Kazakhstan”, *Topics*, 4 de Julio de 2005, disponible en línea en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/hzxcfcls/t202534.htm>.

⁶⁷⁴ El término original de “imperio por invitación” se encuentra en Geir Lundestad, “Empire by Invitation? The United States and Western Europe, 1945-1952”, *Journal of Peace Research*, vol.23, núm.3, septiembre de 1986, pp.263-277.

⁶⁷⁵ “Turkmenistan: Scen setter For The Visit Of Transcom Commander General Mcnabb”, Cable de la Embajada de Estados Unidos de América en Ashjbat al Departamento de Estado, 10 de noviembre de 2008, referencia 08ASHGABAT1480, disponible en el sitio oficial de Wikileaks, <http://wikileaks.org/cable/2008/11/08ASHGABAT1480.html>; “Turkmen Gas Deal Extends Chinese Influence”, *BBC Monitoring research*, 25 de julio de 2007, disponible en línea en: http://www.downstreamtoday.com/news/article.aspx?a_id=5015&AspxAutoDetectCookieSupport=1.

⁶⁷⁶ A pesar de que el inicio de las operaciones de las compañías petroleras chinas antecedió los acuerdos intergubernamentales entre Ashjbat y Beijing (como puede notarse en los documentos oficiales de CNPC, por ejemplo), la creencia generalizada es que éstas se beneficiaron del apoyo político del gobierno chino—lo cual no es completamente evidente. Véanse: Chinese National Petroleum Corporation, “CNPC in Turkmenistan”, *CNPC Worldwide*, disponible en línea en el sitio oficial de la empresa, <http://www.cnpc.com.cn/en/cnpcworldwide/turkmenistan/>; y “Turkmenistan: CNPC On Schedule To Ship Gas To China”, cable diplomático de la Embajada de Estados Unidos de América en Ashjbat, miércoles 26 de agosto de 2009, disponible en el sitio oficial de Wikileaks, clasificación 09ASHGABAT1071, <http://wikileaks.org/cable/2009/08/09ASHGABAT1071.html>. Kielmas y Olcott también señalan que la iniciativa de expansión en Asia Central recayó en las corporaciones [Maria Kielmas, “China’s Foreign Energy Asset Acquisitions: From Shopping Spree to Fire Sale?”, *The China and Eurasia Forum Quarterly*, 3,3; y Martha Olcott, “The Shanghai Cooperation Organization Changing the ‘Playing Field’ in Central Asia”, testimonio ante la Comisión de Helsinki, 26 de septiembre de 2006].

distinta prevaleció en el caso de las relaciones diplomáticas entre China y Rusia: Beijing cortejó a Moscú para consolidar las relaciones bilaterales en asuntos de hidrocarburos, tanto de producción cuanto de transporte. La situación interna y el poder relativo de la Federación de Rusia, sin embargo, resultan en un margen de maniobra mucho más amplio, por lo que la diplomacia presidencial china no fue tan exitosa.⁶⁷⁷

Cabe recordar que los grandes planes iniciales para la construcción de infraestructura crítica en cuanto a oleo/gasoductos entre ambos países comenzaron en 2002, con la reunión de Jiang Zemin y V. Putin; sin embargo, estos designios, aún nebulosos, no se materializaron.⁶⁷⁸ A pesar de que en la primera reunión entre Putin y Hu, en mayo de 2003, no se discutían ampliamente aún los temas energéticos,⁶⁷⁹ la visita sirvió de entorno propicio para la firma de un acuerdo entre *CNPC* y *Yukos*, en Moscú.⁶⁸⁰

La situación fue un tanto distinta durante el viaje del primer ministro Wen Jiabao a la Federación de Rusia, cuando declaró a los medios de comunicación en conferencia de prensa que el episodio del proyecto de oleoducto Angarsk-Daqing sería uno de los tópicos centrales en su reunión con Putin en los días siguientes.⁶⁸¹ Las vicisitudes entre las empresas contrastaron con la atmósfera de cooperación en materia energética,⁶⁸² pues unos días después de las declaraciones de Wen ambos primeros ministros declararon que Moscú estudiaría la posibilidad de construir el oleoducto y ambas partes se comprometieron a maximizar el comercio terrestre de hidrocarburos a 10 millones de toneladas en 2005.⁶⁸³

El resultado de esta reunión ministerial condujo a que, por primera vez en el ámbito presidencial por parte de Rusia, se considerara a los asuntos energéticos como una piedra de toque en la asociación

⁶⁷⁷ Como lo fue ante Nazarbayev o Berdimuhamedow [E. S. Downs, "Sino-Russian Energy Relations", *op.cit.*; A. Goldthau, *op.cit.*].

⁶⁷⁸ E.S. Downs, *op.cit.*

⁶⁷⁹ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, "President Hu Jintao Holds Talks with President Putin", *Topics*, 28 de mayo de 2003, disponible en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/hjtcf/t23112.htm>.

⁶⁸⁰ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, "China and Russia Sign a long-term Oil Supply Agreement", *Topics*, 29 de mayo de 2003, disponible en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/hjtcf/t23114.htm>

⁶⁸¹ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, "Premier Wen Jiabao of the State Council Receives an Interview by Russian Journalists", *Topics*, 22 de septiembre de 2004, disponible en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/wjacfdo/t160394.htm>.

⁶⁸² Kun-Chin Lin, "Pipeline Politics: Comparative Bargaining Capacity in the Sino-Japanese Competition for Siberian Oil", CPR Working Paper Series, Centre for Rising Powers, Department of Politics and International Studies, Cambridge University, octubre de 2012, pp.5-6 y 13.

⁶⁸³ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, "China and Russia Finalize Petroleum and Natural Gas Cooperation. Russia Considers Building Oil Pipes to China", *Topics*, 24 de septiembre de 2004, disponible en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/wjacfdo/t162446.htm>

estratégica sino-rusa en septiembre de 2004.⁶⁸⁴ A partir de entonces, no se ha detenido la espiral de diplomacia de alto nivel que incluye en su agenda asuntos de hidrocarburos. 2006 fue el año de Rusia en China, motivo por el cual Vladimir Putin rindió una visita a Beijing, con el objetivo de dar sustento político a lo que fue esencialmente un festival cultural; de acuerdo con fuentes periodísticas rusas, la coinversión en temas energéticos dominó la cumbre presidencial.⁶⁸⁵ De un modo similar, en 2007, como parte del año de China en Rusia, y en el marco de la visita de Hu a Moscú se firmaron 21 acuerdos y contratos por 4,300 millones de dólares en industrias que van desde los barcos hasta los electrodomésticos. Aunque temas de política internacional, tecnología aeroespacial y transporte dominaron las discusiones, el asunto de la energía se había consolidado como uno de mayor potencial.⁶⁸⁶

Sin embargo, resultaría aventurado otorgar a la cooperación bilateral en materia de hidrocarburos una posición más encumbrada de la que parece tener; como lo demostraron las declaraciones conjuntas de 2005 y 2008, la percepción de la amenaza común, la afirmación de su estatus como grandes potencias y temas de seguridad internacional fueron las aristas más sobresalientes del diálogo sino-ruso. No obstante, Dmitri Medvedev visitó Beijing en compañía de sus ministros de Energía e Industria, lo que denota la relevancia del comercio bilateral de petróleo y gas natural.⁶⁸⁷

En la porción austral del arco inmediato de seguridad de Beijing también se puede apreciar un espectro amplísimo de intereses que van más allá de la provisión de petróleo y gas natural, especialmente en el caso de los tres socios energéticos más importantes de China: Myanmar, Indonesia y Australia; asuntos de integridad territorial y litigios fronterizos—la disputa por las Islas Paracel y Spratly—, liderazgo regional y creación de un entorno favorable para la expansión del comercio y las inversiones se entrelazan con la búsqueda de socios en el ámbito de hidrocarburos.⁶⁸⁸

⁶⁸⁴ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “China, Russia Pledge Further Development of Strategic Partnership, 25 de septiembre de 2004, disponible en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/wjacfdo/t162168.htm>

⁶⁸⁵ “Putin visits China to open the Year of Russia”, *Pravda*, 21 de marzo de 2006.

⁶⁸⁶ Ministerio de Comercio de la República Popular China, “Chinese and Russian Enterprises Signed International Trade Corporative Agreement Worth 4.3 Billion Dollars”, *Year of China in Russia*, 29 de marzo de 2007, disponible en el sitio oficial del ministerio, <http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/subject/ycr/lanmua/200703/20070304511724.html>.

⁶⁸⁷ “President Medvedev’s Visit to China”, cable diplomático de la Embajada de Estados Unidos de América en Moscú al Departamento de Estado, 5 de junio de 2008, referencia ID 08MOSCOW1599, disponible en el sitio oficial de Wikileaks, <http://wikileaks.org/cable/2008/06/08MOSCOW1599.html>.

⁶⁸⁸ R. Sutter, *op.cit.*; David Zweig, “China and Southeast Asia: a new regional order in the making?”, en Lowell Dittmer y George T. Yu, *China, the developing world and the new global dynamic*, Boulder, Colorado, Lynne Rienner Publishers, 2010.

Desde un punto de vista estratégico, el Sudeste Asiático peninsular ha tenido un cariz mucho más significativo para la República Popular que el insular, en buena medida por tratarse de un puente terrestre con el Océano Pacífico y Asia del Sur, por lo que ha cobrado forma como un punto crítico para las fuerzas armadas de China, que lograron arrebatar concesiones territoriales al gobierno militar de Birmania. En el caso específico de este país, su territorio ha unido históricamente a las provincias centrales y del sur de la República Popular con la península malaya y Tailandia, así como con India. Yunnan y Sichuan precisan de salidas para la exportación de sus productos, por lo que, como parte de la estrategia de desarrollo del Oeste, se pretende que la economía de la región gravite hacia centros como Kunming o Chongqing, de acuerdo con patrones históricos.

La cooperación militar antecedió por casi un lustro a los esfuerzos de acercamiento económico; no obstante, por mucho tiempo entre los elementos principales de la relación no se contaba a la energía— como lo demostró la visita de Li Peng al país en 1994. Para 2005, cuando se inició la asociación energética en gran escala entre ambos países, Beijing se había consolidado como el aliado político más sobresaliente del régimen militar de Myanmar.⁶⁸⁹

Sin embargo, casi veinte años de cooperación militar, por medio de venta de armas, y desarrollo de vínculos clientelares, gracias al financiamiento de infraestructura básica, no han rendido sus frutos, cuando menos para las compañías petroleras chinas, las cuales han carecido de un trato especial por parte del gobierno de Naypyidaw. Como se analizó en el capítulo anterior, a la concesión que otorgó el Ministerio de Energía a *CNPC* siguieron los contratos birmano-coreanos, franceses y estadounidenses. Cuando menos hasta 2008, es imposible hablar de injerencia directa o apoyo indirecto en la Unión de Myanmar: la diplomacia energética en este país, al igual que en el resto del Pacífico, fue inexistente.

Entre 2003 y 2008 cobró forma relativamente definida el entramado diplomático y financiero que varias agencias estatales de Beijing diseñaron bajo la nebulosa consigna de “apoyar las operaciones de las grandes corporaciones nacionales en el exterior”. En la periferia de China, la agenda diplomática del presidente y el primer ministro eclipsó a la maquinaria financiera como instrumento de apoyo a las

⁶⁸⁹ Bo Kong, “The Geopolitics of the Myanmar-China Oil and Gas Pipelines”, en *Pipeline Politics in Asia: The Intersection of Demand, Energy Markets, and Supply Routes*, NBR Special Report #23, septiembre de 2010, pp.55-67, disponible en línea en la dirección http://www.nbr.org/publications/specialreport/pdf/preview/SR23_preview.pdf.

empresas petroleras; a partir de 2009, sin embargo, los papeles se invertirían, por lo que las agencias de financiamiento se encumbraron, mientras las iniciativas exclusivamente diplomáticas palidecieron.

2. EL GOLFO PÉRSICO

Como se analizó en el apartado anterior, la maquinaria financiera ocupó un lugar marginal en la estrategia de política energética internacional de China en el Golfo Pérsico; en contraste, los acercamientos diplomáticos tuvieron una función esencial en allanar el camino para el éxito de las firmas petroleras chinas en la región. Este cortejo diplomático ha sido mutuo, cuando menos en el caso de su socio estratégico en la región: Arabia Saudita. Curiosamente, fue éste el último país del Golfo en establecer lazos políticos formales con la República Popular China.⁶⁹⁰ Sin embargo, a partir de ese momento los vínculos entre altos funcionarios y líderes de ambos países se han consolidado.⁶⁹¹ Los episodios que abrieron camino fueron las visitas de los ministros de Relaciones Exteriores y Defensa de China a Riad en 1990 y 1996, que antecedieron el viaje histórico de Jiang Zemin al Reino de Arabia Saudita en 1999, una escala en la gira que lo llevó por Reino Unido, Francia, Portugal, Marruecos y Argelia.⁶⁹²

Al igual que en Sudán y Rusia, los contactos oficiales antecedieron a la operación de las firmas chinas, en este caso específico de *Sinopec*. Entre los acuerdos que se firmaron en 1999 destacaron las telecomunicaciones, la educación y, naturalmente, el petróleo.⁶⁹³ El presidente Jiang llevó consigo la oportunidad de inversiones en el sector de aguas abajo en China, en asociación con *Aramco*. La reafirmación de la República Popular como potencia, la búsqueda de un sistema internacional multipolar y la advertencia velada sobre Taiwán dominaron la retórica de la reunión, que antecedió a la visita del príncipe de la corona y viceprimer ministro Abdullah Ibn Abdul Aziz a Beijing unos meses antes.⁶⁹⁴

Lo acompañaron los ministros de Exteriores y Finanzas, así como el legendario titular de la cartera de Petróleo—Ali Al-Naimi. La evidencia señala, pues, que a pesar de las complementariedades

⁶⁹⁰ El pionero había sido Irak en 1958, mientras que Riad hizo lo propio hasta 1990.

⁶⁹¹ Henry Lee y Dan A. Shalmon, "Searching for Oil: China's Oil Initiatives in the Middle East", Environment and Natural Resources Program, Belfer Center for Science and International Affairs, Harvard University, 2007, pp. 1-14.

⁶⁹² Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, "Visit by President Jiang Zemin to Six Countries in Europe, Africa and Asia", 17 de noviembre de 2000, disponible en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/ziliao/3602/3604/t18049.htm>.

⁶⁹³ *Loc.cit.*

⁶⁹⁴ Christopher Davidson, "Persian Gulf-Pacific Asia linkages in the 21st century: A marriage of convenience?", Kuwait Programme on Development, Governance, and Globalisation in the Gulf States, The Centre for the Study of Global Governance, London School of Economics, número 7, enero de 2010, pp.22-23.

clarísimas, los gobiernos lanzaron la primera iniciativa, la cual tomaron las corporaciones inmediatamente, como lo muestra el proyecto de refinería entre *Aramco* y sus contrapartes chinas.⁶⁹⁵

A partir de ese momento, los encuentros ministeriales entre funcionarios chinos y sauditas, particularmente en temas energéticos, ha consolidado esta asociación. Hu Jintao, el sucesor de Jiang Zemin en la cúspide del Estado chino, continuó con esta tendencia, cuando recibió al recién coronado rey Abdullah en enero de 2006—la primera salida al exterior del nuevo monarca saudita.⁶⁹⁶ El motivo de la reunión no era un secreto para nadie: fomentar la asociación petrolera entre el país con las reservas más pletóricas del planeta y la potencia importadora crucial en el mercado. Fue en el marco de esta visita que se canalizaron los capitales iniciales para el proyecto de refinación que se había iniciado cinco años antes.

El último gran episodio de este periodo simbolizó la consolidación de Arabia Saudita como el socio predilecto de Beijing en el Golfo Pérsico, por medio del establecimiento de una relación estratégica implícita entre ambos, que apuntala la diplomacia china en la región. Hu Jintao viajó a la península arábiga en abril de 2006; el entorno retórico es muy similar al que rodeó las visitas de mandatarios chinos a Rusia, Kazajistán o Nigeria. Tampoco se pretendió ocultar los objetivos detrás de esta iniciativa: “profundizar la cooperación energética, expandir el comercio de crudo y explorar la coinversión en áreas como instalaciones de almacenamiento estratégico, refinación de petróleo y producción de químicos.”⁶⁹⁷

En poquísimos comunicados oficiales se puede apreciar el peso de la arista energética en la relación bilateral como el que resume esta cumbre. No podía ser de otra forma: China es el importador principal de crudo saudita, en un momento de ajuste a la baja de la demanda proveniente de Estados Unidos;⁶⁹⁸ Arabia Saudita ha sido desde mediados de la década—con excepción de 2009—la fuente

⁶⁹⁵ Del que se habló en la sección anterior.

⁶⁹⁶ “January 17 MFA Press Briefing: Kim-Jong-Il Visit Speculation, Iran Nuclear Crisis, Six-Party Talks, Hu Jintao U.S. Visit, Saudi King Abdullah Visit”, cable diplomático de la Embajada de Estados Unidos de América al Departamento de Estado, 17 de enero de 2006, referencia 06BEIJING1061, disponible en el sitio oficial de Wikileaks, <http://wikileaks.org/cable/2006/01/06BEIJING1061.html>; John Keefer Douglas, Matthew B. Nelson y Kevin Schwartz, “Fueling the Dragon’s Flame: How China’s Energy Demands Affect its Relationships in the Middle East”, presentado ante la Comisión de Revisión de Economía y Seguridad China-Estados Unidos, 14 de septiembre de 2006, pp.15-16.

⁶⁹⁷ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “Hu Jintao Holds Talks with Saudi Arabian King Abdullah”, Departamento de Asia Occidental y África del Norte, 23 de enero de 2006, disponible en línea en el sitio: <http://www.fmprc.gov.cn/eng/xwfb/zqjg/xybfs/gjlb/2878/2880/t232890.htm>.

⁶⁹⁸ “What Concerns Saudi Arabia about the Future of Energy and Climate Change”, cable diplomático de la Embajada de Estados Unidos en Riad al Departamento de Estado, 21 de febrero de 2010, disponible en línea en el sitio oficial de Wikileaks: <http://cablesearch.org/cable/view.php?id=10RTYADH213&hl=Saudi+Arabia>.

principal de crudo extranjero para la potencia asiática.⁶⁹⁹ La apoteosis de las relaciones sino-sauditas contrasta con el deterioro, y posterior estancamiento en la alianza Washington-Riad.⁷⁰⁰

En palabras del príncipe Abdulaziz, al petróleo le sigue la política, por lo que la relación entre Beijing y Riad se nutre no únicamente de hidrocarburos y empresas, sino también de evocaciones compartidas de un orden internacional multipolar.⁷⁰¹ En un círculo virtuoso, el acercamiento político, que también se sustenta en menor medida en el comercio de armas, entre la monarquía islámica y la república atea facilita los acuerdos entre firmas de ambos países, lo que además resulta en un negocio mutuamente benéfico e incentivado por la complementariedad energética de China y Arabia Saudita.

Finalmente, antes de concluir con la respuesta e iniciativas de política energética internacional de los varios agentes que componen el Estado chino, conviene analizar un caso apócrifo de supuesto apoyo de Beijing a sus compañías: Irán. *Sinopec* y *CNPC* fueron los actores pioneros en incursionar en las provincias iraníes, en buena medida ante la exhortación expresa e insistente de Teherán; es decir, como en Arabia Saudita, éste ha sido un “imperio por invitación”. La respuesta del liderazgo chino ha diferido, lo que desmiente el supuesto designio de controlar los recursos petroleros del mundo: Beijing ha optado por mantener sus vínculos con Irán a cierta distancia y sin el entusiasmo que mostró en Riad.⁷⁰²

El despegue en los vínculos sino-sauditas, que parecen sustentar los intercambios en el ámbito de los hidrocarburos, contrasta con el marasmo de las relaciones políticas entre Teherán y Beijing. Éste podría representar el ejemplo clásico de “diplomacia energética”; sin embargo, más bien, ilustra las dificultades de este concepto. A pesar de la comunión de intereses entre Irán y la República Popular China, los contratos en el ámbito petrolero no han tenido resultados tangibles.⁷⁰³

Los lazos sino-iraníes, a pesar de remontarse a épocas muy antiguas, cobraron cierta relevancia a partir de la década de los ochenta; es decir, son anteriores al giro en el equilibrio energético de China, país

⁶⁹⁹ Jareer Ellass, Keily Miller y Amy Myers Jaffe, “China’s Relations with OPEC: Challenges for U.S.-Sino Relations”, *The Rise of China and its Energy Implications*, Energy Forum, the James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, 26 de septiembre de 2012, pp.21-22; “Oil and Gas Security: Emergency Response of IEA Countries”, *International Energy Agency*, 2012, p.6.

⁷⁰⁰ Tim Niblock, *Saudi Arabia: Power, Legitimacy and Survival*, Nueva York, Routledge, 2006; F. Gregory Gause III, *Saudi Arabia in the New Middle East*, Council Special Report N° 63, Washington D.C. y Nueva York, Council on Foreign Relations Press, 2011, pp.22-32.

⁷⁰¹ Jad Mouawad, “China’s Growth Shifts the Geopolitics of Oil”, *The New York Times*, 19 de marzo de 2010, disponible en línea en el sitio http://www.nytimes.com/2010/03/20/business/energy-environment/20saudi.html?pagewanted=all&_r=0.

⁷⁰² Jean-Francois Seznec, “China and the Gulf in 2010: A Political Economic Survey”, y Erica Strecker Downs, “China Gulf Relations”, en Bryce Wakefield y Susan L. Levenstein (eds.), *China and the Persian Gulf: Implications for the United States*, Washington D.C., Woodrow Wilson International Center for Scholars, 2011, pp.55-56, 67-72.

⁷⁰³ *Loc.cit.*

que se transformó en importador neto de petróleo en 1993.⁷⁰⁴ Como argumentan S. Harold y A. Nader, para Beijing el atractivo primordial de la República Islámica era su posición geoestratégica en una región bajo el dominio estadounidense.⁷⁰⁵ Asimismo, constituía un mercado muy atractivo para la venta de armamentos. El aislamiento por el que atravesaron ambos países en los noventa contribuyó a la profundización de esta asociación incipiente en cuestiones comerciales, estratégicas y diplomáticas; sin embargo, esto no ha bastado para impulsar las relaciones corporativas entre China e Irán.

A partir de la década de los noventa, y de manera análoga al resto de los países productores del Golfo, el comercio de hidrocarburos ha crecido exponencialmente: en 1994, Irán proporcionaba 0.6% de los requerimientos de crudo extranjero de China, mientras que en 2005 representaba ya 11.2% (el más sobresaliente de la región después de Arabia Saudita).⁷⁰⁶ A un ritmo igual de vertiginoso se desarrolló el comercio de armamento, el cual, sin embargo, ha perdido vigor en los últimos años. Las razones no sólo se relacionan con la cautela frente a Estados Unidos y la necesidad de no alienarse el apoyo crucial de Riad (rival de Teherán), sino también con decisiones de política interna—cabe recordar que a mediados de la década se limitó la faceta empresarial del ejército chino.⁷⁰⁷

Finalmente, las complementariedades estratégicas y diplomáticas han sido notables; para Irán, la proximidad política con China es una manera de reafirmar una posición autónoma frente a Estados Unidos, pues los dos países tienen como piedra de toque en sus políticas exteriores la oposición a la “hegemonía” y la búsqueda de un orden internacional multipolar.⁷⁰⁸ Nader también argumenta que la potencia asiática parece estar ocupando el lugar que alguna vez tuvo Rusia, cuya estrategia iraní dio un giro en 2010, cuando Moscú votó a favor de la Resolución 1929 y rechazó profundizar el comercio de material bélico.⁷⁰⁹ La inclusión de Irán como miembro observador en la Organización de Cooperación de

⁷⁰⁴ “Desde el fin de la guerra entre Irán e Iraq en 1988 proliferaron las visitas mutuas de alto nivel, las más significativas de las cuales incluyen los viajes del presidente de la República Islámica a China en 1992 y 2000 y la visita del presidente del Congreso Nacional del Pueblo Chino en 1996” [Hongyi Harry Lai, *op.cit.*, p.522-524].

⁷⁰⁵ Scott Harold y Alireza Nader, “China and Iran: Economic, Political and Military Relations”, Center for Middle East Public Policy, International Program at RAND Corporation, Santa Barbara, California, 2012, pp. 14-16.

⁷⁰⁶ S. Yetiv y C. Lu, *op.cit.*, p.12.

⁷⁰⁷ H. Lee y D. A. Shalmon, *op.cit.*, p.13.

⁷⁰⁸ Robert Sutter, *op.cit.*, pp. 357-364.

⁷⁰⁹ S. Harold y A. Nader, *op.cit.*, p.6.

Shanghái, institución en la que participan las repúblicas de Asia Central, China y Rusia, es también otro ejemplo de la primacía de la política internacional en la relación sino-iraní.⁷¹⁰

El tema del supuesto apoyo chino al programa nuclear de la República Islámica va más allá de los límites de este ensayo. Cabe señalar, únicamente, que Beijing ha tenido dificultades en mantener un equilibrio entre al apoyo diplomático a Teherán y la necesidad de no contravenir intereses fundamentales para Estados Unidos. Es probable que esta estrategia explique la forma que han tomado los lazos políticos entre Irán y China en los últimos años: después de las visitas del vicepresidente Hu Jintao en 2001 y el presidente Jiang en 2002, los viajes de mandatarios chinos a Teherán se detuvieron, aunque en 2008 el presidente Ahmadinejad visitó Beijing.⁷¹¹ No obstante, los diálogos políticos han continuado.⁷¹²

Los contrastes en las relaciones sino-iraníes y sino-sauditas, dos ejemplos claros de la supuesta diplomacia energética de Beijing, permiten matizar el argumento que de China centra su política exterior hacia el Golfo Pérsico exclusivamente en el petróleo. La retirada de las compañías energéticas trasnacionales—por ejemplo *Total*—se sumó a la ofensiva de las tres hermanas chinas en la República Islámica de Irán: el tablero estaba listo para su expansión.⁷¹³ Sin embargo, a pesar del mantenimiento de los lazos políticos entre China y Teherán, los recovecos institucionales, los huecos legales y las minucias políticas dificultaron el aprovechamiento de los acuerdos entre *NIOC* y sus contrapartes chinas.⁷¹⁴

Además, no se advierte un interés claro por parte de Zhonanghai para reforzar las actividades de sus corporaciones en Irán de modo similar a la estrategia en Riad.⁷¹⁵ En buena medida, las desavenencias

⁷¹⁰ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “President Jiang Zemin Held Talks with Iranian President Mohammad Khatami”, 22 de abril de 2002; “Iranian President Khatami Congratulated on President Jiang Zemin’s Successful Visit to Iran”, 24 de abril de 2002, disponibles en línea en: <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/3740/>.

⁷¹¹ Cabe señalar que durante la visita de Jiang Zemin a Teherán ambos países firmaron un acuerdo marco de cooperación en el ámbito de petróleo y gas natural [H. Harry Lai, *op.cit.*, p.523].

⁷¹² Como lo demostró la visita de He Guoqiang al vicepresidente iraní—Mohammad-Javad Mohammadzadeh—en julio de 2011 [Sitio oficial del gobierno de la República Popular China, “Senior CPC official meets Iranian vice president on bilateral ties”, 16 de julio de 2011, disponible en línea en: http://english.gov.cn/2011-07/16/content_1907727.html].

⁷¹³ Cable de la Embajada de Estados Unidos de América en Beijing al Departamento de Estado de Estados Unidos, “Reported Azadegan Deal Not Officially Confirmed”, 16 de enero de 2009, obtenido del sitio de Wikileaks, disponible en línea en: <http://www.cablegatesearch.net/cable.php?id=09BEIJING149>; “Shell, Repsol aim to leave Iran gas project: paper”, *Reuters*, 3 de mayo de 2008. Para 2010 continuaban las disputas con el gobierno de Teherán, el cual publicó un ultimátum en contra de ambas empresas [Hiedeh Farmani, “Iran gives to week ultimatum to Shell, Repsol”, *Reuters*, 10 de mayo de 2010].

⁷¹⁴ Nori Kasting y Brandon Fite, *U.S. and Iranian Strategic Competition: The Impact of China and Russia*, Washington D.C., CSIS, 2012, pp.12-14.

⁷¹⁵ Es posible argumentar que el caso paradigmático que ilustra la falta de un entendimiento entre instancias del ejecutivo en Beijing y las compañías petroleras chinas de Irán es el de las negociaciones entre CNPC y NIOC para la operación del campo de Azadegan del norte; de acuerdo con un cable de la embajada estadounidense en Beijing, Xu Wei, el Director General para Asuntos de Asia Occidental y África del Norte del Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, declaró haberse enterado del acuerdo por medio de los diarios iraníes y no por medio de comunicaciones oficiales con las empresas en Beijing. El portavoz del ministerio se negó a dar más detalles [Embajada de Estados Unidos de América en Beijing, *loc.cit.*].

internacionales de Teherán con Arabia Saudita y Estados Unidos impiden un acercamiento sino-iraní más profundo: la relación bilateral más importante para Beijing es con Washington; en el Golfo Pérsico, la asociación prioritaria en el aspecto corporativo y el político es con los Saud y no con los ayatolás.⁷¹⁶

XIII.

CONSIDERACIONES FINALES

“Diplomacia energética” es uno de los términos más elusivos en el cuerpo teórico de Relaciones Internacionales; su vaguedad conceptual y la falta de estudios minuciosos sobre las formas que toma subyacen a la confusión que lo rodea. La evidencia empírica durante el periodo de internacionalización media de las tres corporaciones chinas es, cuando más, mixta y no sostiene el argumento de que el gobierno de Beijing dirige los hilos de las actividades de sus empresas, por medio de esquemas de ayuda financiera o iniciativas diplomáticas de alto nivel. A pesar de que es posible advertir una estrategia mucho más definida en términos pecuniarios y políticos, no parece haber aún un designio definido por parte del gobierno comunista, por lo que es necesario discernir el grado de éxito en cada uno de los países objetivo.

Tras una revisión muy sucinta de los casos más representativos de este fenómeno (Kazajistán, Rusia, Turkmenistán, Angola, Nigeria, Arabia Saudita e Irán), resulta complicado establecer conclusiones sobre las variables más significativas en este proceso de expansión. A simple vista, el grado de desarrollo económico y necesidades de capital parecen abrir la puerta a la entrada de los esquemas financieros de los ministerios y bancos de la República Popular; sin embargo, no es suficiente para dar cuenta del nivel de éxito en estas iniciativas, como lo demostraron el fiasco de algunos proyectos en Angola y Nigeria y los altercados entre corporaciones chinas y gobierno en Irán. En los países que poseen márgenes de maniobra más amplios, como Arabia Saudita o Rusia, el atractivo de la “ayuda para el desarrollo se desvanece”. En cambio, el peso diplomático de China parece desempeñar una función más sobresaliente. No obstante, tampoco en este ámbito parece haber elementos explicativos únicos. Riad y Beijing lograron desarrollar una asociación estratégica en términos energéticos, lo que no ocurrió con Moscú: a pesar del

⁷¹⁶ E.Downs, “China-Gulf Energy Relations”, *op.cit.*, p.73.

cortejo chino, el liderazgo ruso mostró, cuando menos en este periodo, cierta reticencia a profundizar la relación.

¿Fue una estrategia exitosa? O, en otras palabras, ¿hasta qué grado la incursión de las compañías petroleras estatales de la República Popular debieron el éxito de sus negocios al apoyo diplomático de Beijing? La evidencia entre 2003 y 2009 es, cuando más, contradictoria. Para comenzar, resulta pernicioso argumentar que el interés primigenio de Zhonanghai en su periferia, desde Siberia Oriental hasta India, ha sido asegurar el suministro de energéticos. Es decir, las iniciativas de corte energético en la política exterior china deben entenderse en un entorno complejo y cambiante de vínculos de China con sus vecinos. En contraste, la arista diplomática dominó la estrategia de la política energética internacional de Beijing, en el sentido amplio del término y con intereses independientes de los designios empresariales, en los vínculos sino-rusos; una fusión de política y finanzas caracterizó al impulso chino en Kazajistán y Sudán, mientras que el peso del capital económico sentó el tono de las relaciones con Nigeria y Angola. En el Golfo Pérsico, la maquinaria financiera fue poco exitosa, por lo que las iniciativas diplomáticas de Beijing representaron la mayor ayuda estatal a las operaciones corporativas. Habría que esperar hasta 2009 para el establecimiento de una estrategia más acabada.

Entre 2003 y 2009, los objetivos y preferencia del Estado chino y las tres corporaciones petroleras coincidieron de manera más clara que en el lustro anterior; por parte de las autoridades gubernamentales, es posible discernir cuatro intereses “nacionales” en política energética internacional: 1) el desarrollo de alternativas para transportar hidrocarburos, que pudieran mitigar la amenaza potencial que representaba la “pesadilla de los estrechos”; 2) el fortalecimiento de los vínculos políticos y financieros con una variedad notable de exportadores; 3) fomentar el logro de metas más amplias de política exterior, como la influencia global de la República Popular y el reforzamiento de la periferia inmediata del país; y 4) coadyuvar en el proceso de fortalecimiento de sus campeones nacionales en el negocio de los hidrocarburos. En estos cuatro casos, el comportamiento externo del Estado chino coincidió con la estrategia corporativa de *CNPC*, *Sinopec* y *CNOOC*.

En contraste, en otros ámbitos se advierte las brechas que hay entre los intereses empresariales y los gubernamentales; quizá los ejemplos más notables se dieron como resultado de los intentos por adquirir activos sensibles en países estratégicos para China, como EE.UU. y la Federación de Rusia. En ambos casos, las consecuencias diplomáticas de la actividad empresarial pusieron en jaque a Beijing, que tuvo que lidiar con la animadversión de varios grupos de presión internos estadounidenses y rusos.

Del mismo modo, los negocios de *CNPC*, *Sinopec* y *CNOOC* en “Estados paria”, como Irán o Sudán, despertaron reacciones negativas en la comunidad internacional (concretamente en países occidentales), pues se les veía como fuentes de apoyo a regímenes que violaban los derechos humanos de sus poblaciones y limitaban la efectividad de los sistemas de sanciones multilaterales. En cuanto a este segundo grupo de ejemplos, los diplomáticos chinos han observado una estrategia mucho más definida y determinada, pues han defendido la libertad de las empresas de China para conducir negocios en donde las perspectivas de ganancias sean más atractivas; a pesar de la retórica oficial, es claro que los intereses corporativos de las petroleras chinas entorpecen otros fines de política exterior.

QUINTO APARTADO



EXPANSIÓN INTERNACIONAL DE LAS “TRES HERMANAS CHINAS” Y DIPLOMACIA ENERGÉTICA DE
BEIJING ENTRE 2009 Y 2012: FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN ESTADO-EMPRESA EN EL
ENTORNO DE LA CRISIS FINANCIERA GLOBAL.

I.

INTRODUCCIÓN

La fundación de una ciudad en medio del Océano Pacífico—Nansha—como barrera de contención ante el empuje de los querellantes en el Mar del Sur de China—, el desembolso de más de 30,000 millones de dólares a raudales para explotar los recursos no convencionales del socio energético crítico para Estados Unidos y la negociación de acuerdos cada vez más onerosos de préstamos por recursos con Rusia, Angola, Brasil, Turkmenistán, Venezuela y Kazajistán por otros 32,000 millones de dólares a cambio de 430,000 barriles de petróleo diarios representan los puntos más sobresalientes en la oleada más reciente de internacionalización de las compañías petroleras estatales de la República Popular China.

El interés primordial sigue siendo el mismo: asegurar la supervivencia de tres empresas que guían sus actividades, gastos y estrategia de acuerdo con dictados de eficiencia económica; los doce años que transcurrieron entre 1997 y 2009 atestiguaron cómo el objetivo cardinal de la reforma energética—crear campeones nacionales capaces de competir en el escenario mundial—se cumplió sólo de manera parcial.

Si bien es cierto que *Sinopec* operaba en Angola, *CNPC* había logrado construir un sistema descomunal—aunque no por ello económicamente óptimo—de oleoductos en Asia Central y *CNOOC* participaba en el proyecto gasífero más sobresaliente del Pacífico (Gorgon), la magnitud de los gastos en capital y el poderío tecnológico de *BP* o *Royal Dutch Shell* aún estaban fuera del alcance de las tres hermanas chinas. Como pudo argumentarse en el capítulo anterior, el *aparatchik* de Beijing ha tomado cartas en el asunto y ha puesto en marcha un programa de diplomacia energética—político y financiero—un tanto disperso y caótico para empujar a sus empresas a obtener contratos cada vez más redituables en prácticamente todo el mundo y no exclusivamente en las provincias petroleras marginales.

El apoyo de Zhonanghai, no exento de retrocesos y conflictos, no ha podido seguir el ritmo a las correrías de sus empresas por el mundo: la necesidad de maximizar la producción en China y fortalecer la base de reservas—cruciales en la estrategia de largo plazo de las corporaciones—se ha topado con el freno del dominio tecnológico, por lo que la ofensiva renovada en asegurar contratos de largo plazo se ha sumado al designio evidente de comprar compañías en países desarrollados. El poderío y la visibilidad de

las tres hermanas chinas se han magnificado, a pesar de que las modalidades y dimensiones del apoyo de Beijing han permanecido constantes. Entre 2009 y 2012 ha cobrado forma la fase más acabada de la globalización de *CNPC*, *Sinopec* y *CNOOC*, no sólo para sus pares empresariales, sino para los gobiernos en varios países, el de Beijing entre ellos. Más que nunca es necesario distinguir entre firma y Estado.

Para desagregar los elementos de esta etapa de internacionalización es necesario distinguir dos tendencias que forman un patrón similar al del periodo anterior: 1) la profundización de los intereses empresariales en las zonas descubiertas en la época previa, a partir de bases regionales consolidadas: África Occidental, Golfo Pérsico, Asia Central y del Pacífico, América Latina, 2) la incursión a nuevas fronteras energéticas, con la finalidad de promover la transferencia de tecnología de aguas profundas e hidrocarburos no renovables, por medio de la absorción parcial de empresas integradas. Finalmente, son dos las características distintivas de estos años: a) la proliferación de los contratos de colaterales por periodos extensos en países como Brasil y Rusia y b) el despegue abrumador de *Sinopec*.

Antes de continuar, es importante señalar que la división entre iniciativas exclusivamente empresariales y la respuesta del Estado chino, nítida en los primeros años de expansión internacional, tiende a desdibujarse a lo largo de este último periodo; esta situación complica la separación analítica, por lo que en ciertas ocasiones será imposible establecer un límite claro entre ambos actores.

II.

EXPANSIÓN CORPORATIVA EN ÁFRICA, ASIA Y AMÉRICA LATINA Y RESPUESTA DEL ESTADO CHINO

1. ÁFRICA

225,000 barriles diarios de petróleo equivalente, 1 600 metros de profundidad y 200 metros de distancia de las costas nigerianas caracterizan al campo Akpo, empresa conjunta de *Total*, *Petrobras* y *CNOOC*. Es el primer proyecto en aguas profundas africanas para la compañía china, cuya producción inició en 2009.⁷¹⁷ El interés de las firmas chinas por afianzar su posición en regiones de aguas ultraprofundas se confirmó unos meses después, cuando *Sinopec* hizo público su interés por adquirir 50% de las acciones en el Bloque

⁷¹⁷ A este desarrollo siguieron los de South Egina y Preowei, ese mismo año [Chinese National Offshore Oil Corporation, “CNOOC Limited acquires 45% stake in offshore Nigerian oil mining license 130 US \$2.268 billion cash”, boletín de prensa de la compañía, Hong Kong, 9 de enero de 2006].

18 de Angola, uno de los más prolíficos del país, con reservas aproximadas de 750 millones de barriles, por 2,460 millones de dólares.⁷¹⁸

Además de intentar comprar de manera independiente los derechos sobre los yacimientos, es en África Occidental donde comenzó el que habría de convertirse en el sello distintivo de la corporación de Chaoyang: la absorción parcial de empresas verticalmente integradas. A la oferta más elevada por un campo siguió el proyecto más caro que haya emprendido firma china alguna: la adquisición de *Addax*, una compañía suiza, por 7,300 millones de dólares en junio de 2009.⁷¹⁹ Su perfil empresarial advierte una estrategia centrada precisamente en el Golfo de Guinea, por lo que, mediante su compra, *Sinopec* incursionó en Gabón y Camerún, además de fortalecer su posición en las aguas profundas de Nigeria.⁷²⁰

El desplome en los precios afectó de manera especial la rentabilidad de empresas medias, como la suiza, lo que allanó el camino para que *Sinopec* se hiciera de activos de clase mundial en algunas de las regiones más codiciadas por las transnacionales: el perfil de adquisiciones se había sofisticado en demasía, pues no sólo añadió 42.5 millones de barriles probados en reservas y 85,000 barriles extraídos diariamente en Nigeria, sino que éstos se localizaban en aguas profundas. Poco después del finiquito de la compra, *Sinopec* se unió a la licitación de 42 bloques petroleros costa afuera en Gabón.⁷²¹

⁷¹⁸ Sinopec, “Sinopec’s First Acquisition of Overseas Upstream Assets”, boletín de prensa, 28 de marzo de 2010, Beijing; *Sinopec International Petroleum Exploration and Production Corporation*, “Sinopec acquires overseas oil & gas assets for the first time”, *News*, disponible en el sitio oficial de la compañía, <http://www.sipc.cn/english/News/news/83.shtml>.

⁷¹⁹ “China’s Sinopec to buy Addax for C\$8.27 billion”, *Reuters*, 24 de junio de 2009, disponible en línea en el vínculo: <http://www.reuters.com/article/2009/06/25/us-addax-sinopec-idUSTRE55N59I20090625>; John Duce y Stephen Cunningham, “Sinopec Group Agrees to Buy Addax for 7.3 Billion”, *Bloomberg*, 24 de junio de 2009, disponible en línea en: <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=a1RoJNEX00t8>.

⁷²⁰ En Gabón, la adquisición de *Addax* añadió un bloque de aguas someras, en Etame Marin, y dos campos de costa adentro; en Camerún la compañía absorbió 12 bloques de aguas someras, con producciones promedio aproximadas de 5,000 a 6,000 barriles diarios [Addax Petroleum, “Nigeria”, “JDZ”, “Gabon”, “Cameroon”, “Middle East”, *Our Operations*, disponible en el sitio oficial de la compañía: <http://www.addaxpetroleum.com/>.

⁷²¹ En este periodo, Gabón no fue el único país que entró en los mapas y portafolios de las firmas energéticas chinas; entre 2009 y 2012 CNOOC adquirió bloques no especificados en las aguas de Liberia; asimismo, aunque desde 2007 había ingresado en Kenia, específicamente en la cuenca de Lamu, en 2011 logró colarse en la cuenca de Alberta, cerca de los Grandes Lagos, por medio de un acuerdo con *Tullow Oil* (Gran Bretaña) para administrar y explorar un tercio de las áreas 1, 2 y 3-A del país; el contrato, de 1,467 millones de dólares, abre la puerta para el predominio chino en la que podría ser una de las provincias petroleras más ricas de África. A pesar de que no tiene una concesión oficial, varios medios señalan la presencia de *CNPC* en el campo nororiental de Boromata, en la República Centroafricana. Finalmente, cabe destacar la entrada oficial de *Sinopec* en el mercado de Sudáfrica, por medio de una asociación con *PetroSA* para desarrollar el proyecto de la refinería Mthombo en Porth Elizabeth, en 2012 [Richard Valdmanis, “Oil hopes run deep in troubled Liberia”, *Reuters*, 10 de octubre de 2011; Alex Flynn, “Tullow, Cnooc, Total Plan Africa Oil Hub”, *Wall Street Journal*, 25 de julio de 2012; Daniel Wallis, “China’s CNOOC drills Kenya’s deepest oil well”, *Reuters*, 28 de octubre de 2009].

2. GOLFO PÉRSICO

En el Golfo Pérsico, *Sinopec* apostaría por campos cada vez mayores y más complicados. El interés por adquirir *Addax* se relacionó también con la posibilidad de incursionar en territorio iraquí;⁷²² no obstante, esta compra podría dificultar la relación de las petroleras de China con la autoridad en Bagdad.⁷²³ De manera sorpresiva, los intereses corporativos que se beneficiaron más de la caída del régimen baathista no fueron los estadounidenses, sino los chinos. Este giro en el equilibrio del poder económico regional fue procesado en los cuarteles de *CNPC* como una oportunidad para poner un pie en algunas de las provincias petroleras más prolíficas del planeta. La estrategia consistió en evitar participar en solitario y asociarse con firmas transnacionales, al estilo de sus operaciones en África.

La prohibición constitucional iraquí de producción extranjera directa ha moldeado el tipo de contratos y la participación de las transnacionales;⁷²⁴ la violencia y el caos, a pesar de que han disminuido a partir de 2007, continúan ensombreciendo las oportunidades de crecimiento en el sector energético iraquí. Las necesidades de la reconstrucción del país son inmensas, mientras que la industria petrolera se ha deteriorado tras décadas de guerras y sanciones.⁷²⁵ Sólo a fines de 2008 se han alcanzado ciertos consensos entre las facciones políticas de Irak sobre la organización futura de los campos, oleoductos y refinerías; el diseño de procesos de licitación transparentes fue la respuesta a los desafíos del sector.⁷²⁶

Desde fines de 2008, *CNPC* concertó un acuerdo con el Ministerio del Petróleo para un contrato de servicios en el campo de Al-Ahdab (60,000 barriles diarios), cuya producción se canalizaría principalmente al golpeado mercado iraquí.⁷²⁷ Ya para la primera ronda de subasta para otorgar contratos de servicios, en 2009, con el objetivo de incrementar la producción, el consorcio entre *BP*, *South Oil*

⁷²² La compañía suiza posee el campo Taq-Taq, cercano al yacimiento de Kirkuk, y Sangaw del Norte, que en conjunto producen cerca de 100,000 barriles diarios.

⁷²³ *Addax Petroleum, op.cit.*

⁷²⁴ Meghan O'Sullivan, "Iraqi Politics and Implications for Oil and Energy", Faculty Research Working Paper Series, 11-031, Cambridge, MA, agosto de 2011, Harvard Kennedy School, pp.2-10.

⁷²⁵ Euclid A. Rose, "From a Punitive to a Bargaining Model of Sanctions: Lessons from Iraq", *International Studies Quarterly*, vol.49, núm.3, septiembre de 2005, pp.466-469; Abbas Alnasrawi, "Iraq: Economic Sanctions and Consequences, 1990-2000", *Third World Quarterly*, vol.22, núm.2, abril de 2001, pp.205-218; Tareq Y. Ismael y Jacqueline S. Ismael, "Whither Iraq? Beyond Saddam, Sanctions and Occupations", *Third World Quarterly*, vol.26, núms.4-5, 2005, pp.609-629.

⁷²⁶ M. O'Sullivan, "Iraqi Politics", *op.cit.*, pp.2-11.

⁷²⁷ Edward Wong, "China Opens Oil Field in Iraq", *The New York Times*, 28 de junio de 2011, disponible en línea en el sitio: <http://www.nytimes.com/2011/06/29/world/asia/29chinairaq.html>; Chinese National Petroleum Corporation, "CNPC in Iraq", *CNPC Worldwide*, disponible en el sitio oficial de la compañía, <http://www.cnpc.com.cn/en/cnpcworldwide/iraq/?COLL.CC=2075664520&>; Terry Macalister, "BP has gained stranglehold over Iraq after oilfield deal is rewritten", *The Guardian*, 31 de julio de 2011.

Company y *CNPC* obtuvo la licencia para Rumaila, el tercer campo más grande del mundo, con una producción superior, incluso después de la guerra, a la del Mar del Norte.⁷²⁸

Cabe señalar que los términos del acuerdo son más favorables al gobierno de Bagdad que al capital foráneo.⁷²⁹ Unos meses más tarde, durante la siguiente ronda de licitaciones, *CNPC*, en asociación con *Petronas* y *Total*, ganó los derechos para rehabilitar la producción en el campo petrolero de Halfaya; a diferencia del contrato en Rumaila, la china logró erigirse como la accionista principal y la operadora del proyecto, cuya finalidad es aumentar la producción a 200,000 barriles diarios.⁷³⁰ Las corporaciones chinas, especialmente *CNPC*, aún no toman el riesgo de lanzar ofertas por sí mismas en megayacimientos de alto riesgo, como en Iraq, por lo que han preferido asociarse con otras firmas trasnacionales.

Ante los procedimientos tortuosos y los altibajos de las autoridades de *NIOC* en Teherán, los campos iraquíes parecen ser una alternativa mucho más atractiva para canalizar inversiones inmediatas, aunque en el largo plazo ambos países conforman sendos pilares en la estrategia de adquisición de reservas.⁷³¹ Incluso *CNOOC*, la menor entre las tres hermanas, se unió a *Turkish Petroleum Corporation*, la compañía nacional turca, y ganó los derechos de servicios para hacer crecer la producción del prolífico campo de Missan, de 100,000 barriles en 2010 a 450,000 en 2016; al igual que las concesiones en Halfaya, la firma china lidera las operaciones.⁷³² El interés para las tres corporaciones es simple: los campos iraquíes son las últimas grandes provincias de petróleo fácil en el mundo.⁷³³ Los otros grandes ganadores en las licitaciones han sido *ExxonMobil*, *Royal Dutch Shell* y *Lukoil*, firmas que desarrollan las fases I (de 50,000 millones de dólares) y II del campo West Qurna, que con cerca de 21,000 millones de barriles de

⁷²⁸ BP, “BP and CNPC to Develop Iraq’s Super Giant Rumaila Field”, boletín de prensa, 3 de noviembre de 2009, disponible en el sitio oficial de la compañía, <http://www.bp.com/genericarticle.do?categoryId=2012968&contentId=7057650>.

⁷²⁹ “PetroChina to participate in developing Halfaya oilfield in Iraq”, *Xinhua*, 27 de enero de 2010; “CNPC says Iraq’s Halfaya oilfield in operation”, *Reuters*, 18 de junio de 2012, disponible en línea en: <http://in.reuters.com/article/2012/06/18/cnpc-iraq-halfaya-idINL3E8HI0QT20120618>.

⁷³⁰ Las compañías que para enero de 2012 participaban en la exploración y producción de campos en Irak son: *Sinopec*, *CNOOC*, *CNPC*, *Iraq Petroleum Company*, *Iraq Drilling Company*, *Petronas*, *Total*, *Shell Oil Company*, *ExxonMobil*, *Lukoil*, *Statoil*, *ENI*, *Korea Gas Corporation*, *Missan Oil Company*, *Occidental Petroleum*, *Turkish Petroleum Corporation* y *BP* [Dahr Jamail, “Western oil firms remain as US exits Iraq”, *Al-Jazeera*, 7 de enero de 2012, reporte especial, disponible en línea en el sitio: <http://www.aljazeera.com/indepth/features/2011/12/2011122813134071641.html>].

⁷³¹ De acuerdo con Jiang Jemin, CEO de *CNPC*, los campos de al-Ahdab, Halfaya y Azadegan (este último en Irán) constituyen el núcleo estratégico de toda la compañía en la década siguiente [Erica Downs, “China-Gulf Energy Relations”, *op.cit.*, p.67].

⁷³² Chinese National Offshore Oil Corporation, “CNOOC Ltd. Announces the Signing of Technical Service Contract for Missan Oil Fields in Iraq”, lanzamiento oficial de prensa de *CNOOC*, Hong Kong, 17 de mayo de 2010, disponible en línea en los archivos corporativos: <http://www.cnooc.com/cnooc.com/news/news/2010/1421.shtml>.

⁷³³ Gal Luft, “How Much Oil Does Iraq Have?”, Saban Center for Middle East Policy, Washington D.C., The Brookings Institution, 12 de mayo de 2003; Energy Information Administration de Estados Unidos, *EIA Iraq Oil Report*, Washington D.C., junio de 2009, p.1.

petróleo fácil, es el segundo yacimiento más prolífico del planeta.⁷³⁴ El Iraq de la posguerra es, entonces, un universo energético multipolar, en donde por primera vez en su historia de globalización, las corporaciones energéticas chinas han podido jugar a la par de las grandes corporaciones trasnacionales.

En la misma línea, entre 2009 y 2012 no sólo ha habido únicamente una profundización en las adquisiciones aguas arriba, sino también se ha acentuado la importancia de asociaciones con las petromonarquías del Golfo en el ámbito de la refinación. Además de las instalaciones conjuntas entre *Aramco* y *Sinopec* en China, de las que ya se ha hablado, a fines de 2010 ambas corporaciones nacionales concluyeron las pláticas para construir *Yanbu Aramco Sinopec Refinery Company Limited*, en Yanbu.⁷³⁵ Se trata de la primera correría internacional de *Sinopec* en el sector aguas abajo (cabe recordar que las anteriores asociaciones implicaban infraestructura en la República Popular).⁷³⁶

Este acuerdo adquiere un significado mucho mayor, y una lógica impecable, si se toma en cuenta que *Sinopec* es el comprador más importante de petróleo crudo de *Saudi Aramco*, la corporación energética más grande del globo en términos de reservas y producción.⁷³⁷ El fortalecimiento de la relación entre ambas conduce a prever que en un futuro no muy lejano *CNPC* dejará de ser la mayor vendedora de petróleo a *Sinopec*, la compañía de refinación más sobresaliente de Asia. *KPC* siguió el ejemplo de *Aramco* y amplió su red de refinerías en Asia⁷³⁸ por medio de la adquisición, en sociedad con *Total*, de la refinería de Zhanjiang, la segunda ciudad más poblada de la riquísima provincia de Guangdong.⁷³⁹

Al igual que la infraestructura de procesamiento saudita, la franco-kuwaití estará diseñada para procesar los crudos pesados del Emirato; *KNOC* fortalecerá los términos de seguridad de la demanda,

⁷³⁴ En su primera etapa, se espera que los contratistas internacionales eleven la producción de 270,000 a 2,250,000 barriles por día [Gina Chon, "Iraq Awards West Qurna-1 Oil Field to Exxon, Shell", *The Wall Street Journal*, 5 de noviembre de 2009, disponible en línea en el sitio: <http://online.wsj.com/article/SB125741092983330293.html>]. Es preciso señalar, sin embargo, que en los últimos meses han proliferado los desacuerdos entre *ExxonMobil* y las autoridades iraquíes con respecto al pago por los derechos de explotación de estos campos [Andrew E. Kramer, "Exxon Spars With Iraq Over Lack of Payment", *The New York Times*, 22 de diciembre de 2011, disponible en línea en el sitio: http://www.nytimes.com/2011/12/23/business/energy-environment/exxon-mobil-and-iraq-clash-over-payment.html?pagewanted=all&_r=0].

⁷³⁵ Es importante recalcar que este proyecto representa un ascenso en la cadena productiva de los derivados del petróleo, pues se concentra principalmente en la producción de 400,000 barriles de combustibles sumamente bajos en sulfuros, por lo que son aptos para automotores de prácticamente todo el mundo [Yanbu Aramco Sinopec Refining Company (YASREF) Ltd., "About Yasref", sitio oficial de la corporación conjunta, disponible en línea en el sitio: <http://www.yasref.com/index.php/about-yasref>; "Sinopec, Saudi Aramco Sign YASREF Joint Venture Agreement", *Oil and Gas Online*, 18 de enero de 2012].

⁷³⁶ También hacia el primer trimestre de 2010 *Qatar Petroleum* marcó el inicio de sus operaciones en China por medio de una empresa mixta con *CNOOC Ltd.* y *Dalian Shide Group*, para desarrollar y construir un proyecto de parafinas y químicos en la provincia de Hainan [Ernst & Young, "Partnerships and alliances", *National Oil Company Monitor Q1 2010*, Londres, 2010, p.5;

⁷³⁷ YASREF, *op.cit.*

⁷³⁸ Que se encuentran en Vietnam y Corea del Sur.

⁷³⁹ "France's Total, Kuwait reach China refinery deal", *Reuters*, 13 de marzo de 2012, disponible en línea en: <http://www.reuters.com/article/2012/03/13/total-kuwait-china-idAFL5E8EDAJW20120313>; "Total, Kuwait's KPC sign China refinery agreement", *AFP*, 13 de marzo de 2012.

mientras que *Sinopec* se ha hecho de un socio adicional de entre los productores importantes del Golfo.⁷⁴⁰ Finalmente, cabe resaltar que hacia mayo de 2010 *CNPC* hizo su entrada en una de las provincias energéticas más dinámicas y competidas—de hecho, el feudo de *ExxonMobil*—, es decir Qatar: firmó un acuerdo de producción conjunta (es el único país que permite esta modalidad de contratos en el Golfo Pérsico) por 30 años junto con *Shell* y *Qatar Petroleum* para desarrollar el bloque D.⁷⁴¹

La magnitud de sus negocios en Irak y las petromonarquías contrasta con el estancamiento de la relación energética corporativa sino-iraní. A pesar de que en 2009 Teherán firmó un acuerdo con *CNPC* por 4,700 millones de dólares para desarrollar la fase 11 del campo gasífero de South Pars, el atraso de la firma china ha llevado al gobierno de la República Islámica a advertir que *CNPC* correrá el mismo destino que *Total* de no avanzar en las etapas del proyecto.⁷⁴² En ese mismo año, ambos actores llegaron a un acuerdo para el campo de Azadegan del norte, por 1,760 millones de dólares; al igual que los demás contratos en Irán, la corporación china llevará a cabo labores de rehabilitación, a cambio de lo cual recibirá una cuota compensatoria en petróleo; una vez terminadas las operaciones, el campo pasará a *NIOC*.⁷⁴³

Hacia fines de 2012, las tres corporaciones petroleras chinas habían consolidado y expandido sus posiciones en el Golfo Pérsico, una de las regiones donde el nacionalismo energético es más poderoso. En contraste con lo que suele argumentarse, el único caso—y el menos exitoso—en donde la posición diplomática de Beijing influyó medianamente para asegurar el acceso a *CNPC* fue Irán; sin embargo, aún a pesar de la ausencia de competidores trasnacionales en virtud del régimen de sanciones, dificultades técnicas asociadas con el entorno institucional en el sector de hidrocarburos iraní han obstaculizado el desarrollo de las inversiones multimillonarias chinas. En todos los demás casos, desde Rumaila en Irak hasta Yanbu en Arabia Saudita, han sido las propias capacidades y recursos empresariales los elementos

⁷⁴⁰ *Loc.cit.*

⁷⁴¹ Con respecto a los recursos energéticos qataríes, *CNOOC* y *PetroChina* han conseguido involucrarse de manera indirecta en la producción en el país, por medio de contratos con *QatarGas*. En el primer caso, en noviembre de 2009 firmó un memorándum de entendimiento con la firma nacional de Qatar para proveer de 4,100 millones de metros cúbicos anuales de gas natural por 4 años; en cuanto a la segunda empresa, firmó en noviembre del mismo año un contrato para producir 2,700 millones de metros cúbicos anualmente hasta 2020 [J. Jiang y J. Sinton, *op.cit.*, p.42].

⁷⁴² El corolario de estos conflictos fue la salida oficial de *CNPC* de la fase 11 del proyecto Pars del sur, en julio de 2012, después de 1,300 días de retraso en el inicio de las labores de infraestructura [“China Pulls Out of South Pars”, *Reuters*, 29 de julio de 2012, disponible en línea en: <http://goo.gl/UC3MV>].

⁷⁴³ Cable de la Embajada de Estados Unidos de América en Beijing al Departamento de Estado de Estados Unidos, “Reported Azadegan Deal Not Officially Confirmed”, 16 de enero de 2009, obtenido del sitio de Wikileaks, disponible en línea en: <http://wikileaks.org/cable/2009/01/09BEIJING149.html>.

detrás del éxito de *CNPC*, *Sinopec* y *CNOOC*.⁷⁴⁴ El poder cuasi-monopólico sobre el mercado en expansión más lucrativo del planeta y el prestigio ligado a más de una década de reforma corporativa explican por qué estas firmas se convirtieron en los socios predilectos de *Aramco*, *Total*, *Petronas* o *BP*.

3. ASIA CENTRAL Y LA FEDERACIÓN DE RUSIA

El mismo patrón se repite en la antigua URSS, región que concentra ya el monto más elevado de inversiones energéticas de China y donde se concentra el mayor número de los doce contratos de préstamos financieros a cambio de recursos que ha firmado a partir de enero de 2009.⁷⁴⁵ La característica más sobresaliente, aunque de ninguna manera novedosa, es la profundización en el número y magnitud de acuerdos de largo plazo, que intercambian flujos constantes de energéticos por capitales o infraestructura. Las negociaciones a largo plazo son comunes en la industria del petróleo y el gas natural; sin embargo, hasta este momento habían sido raros los préstamos de capital directos entre corporación y corporación, pues usualmente toman la forma de financiamiento externo a ambas (por ejemplo a partir de bancos privados o bancos estatales de desarrollo)

De acuerdo con Julie Jiang, de la Agencia Internacional de Energía, “es evidente que la crisis financiera global incidió en estos desarrollos, debido a que países ricos en recursos necesitaban desesperadamente capitales, pero seguían renuentes a vender activos”.⁷⁴⁶ La concesión de préstamos a cambio de petróleo o gas natural equivale, entonces, a rentar por un periodo relativamente extenso la producción energética de ciertos campos o yacimientos. Sin embargo, es necesario notar los matices y diferencias con respecto a los acuerdos sino-angoleños y sino-nigerianos del periodo anterior, pues no en todos los casos se hace referencia específica a infraestructura no relacionada directamente con los energéticos—como ferrocarriles, puertos u hospitales. Una proporción sumamente elevada se canaliza a la compra de activos petroleros, el desarrollo conjunto de bloques o la construcción de ductos.

En Asia Central, los dos beneficiarios directos del capital chino fueron las empresas nacionales *Turkmengaz* y *KazMunaiGaz*; la primera recibió de *CNPC* 10,000 millones de dólares—una buena parte

⁷⁴⁴ Sobre todo si se tienen en cuenta las asociaciones con grandes corporaciones transnacionales, como ExxonMobil y Royal Dutch Shell.

⁷⁴⁵ Ernst & Young, “Fueling the dragon: China’s investment in the global oil and gas market”, Londres, 2011, p. 8.

⁷⁴⁶ J. Jiang, *op.cit.*, p.22.

proviene, al igual que en los contratos nigerianos y angoleños, del *Export-Import Bank of China*—, de los cuales 3,300 serían para adquirir 49% de *Manguistaumunaigas* del consorcio indonesio *Central Asia Petroleum*, que se convertiría en una empresa conjunta.⁷⁴⁷ *MMG* posee 36 campos gasíferos y petroleros, entre los que se destacan *Kalamkas* y *Zhetybai*, el sexto y onceavo en reservas de Kazajistán. Paralelamente, *CNPC* continuó profundizando su presencia en el sector aguas arriba del país: con el objetivo de asegurar la oferta para el oleoducto China-Kazajistán, ambas compañías acordaron desarrollar de manera conjunta el yacimiento de gas en *Urikhtau*, uno de los últimos megacampos en la región.⁷⁴⁸ Para el primer trimestre de 2010, la exrepública soviética se había convertido en el proveedor principal de *equity oil* para la corporación petrolera china.⁷⁴⁹

Dos meses después del acuerdo multimillonario con *Almaty*, *CNPC* asestó otro golpe por medio de un contrato que estipulaba el préstamo de 4,000 millones de dólares a *Turkmengaz*, a cambio de un flujo de 40,000 millones de metros cúbicos de gas natural, que se entregarían gradualmente por un periodo de 30 años.⁷⁵⁰ El interés por aumentar la base de recursos del país condujo a que en 2009 la empresa participara en una de las primeras licitaciones, por medio de las cuales *Ashgabat* concedió los derechos para desarrollar el campo *Yolotan* del sur, uno de los más grandes del mundo, por valor de 9,740 millones de dólares.⁷⁵¹ De acuerdo con oficiales del gobierno turkmeno, parte del proyecto se financia con el préstamo de junio, con fondos de *China Development Bank*.

Para 2012, *CNPC* se había consolidado como uno de los socios predilectos para las compañías energéticas de Turkmenistán y Kazajistán; las inversiones en algunos de los campos petroleros y gasíferos más prolíficos de Asia Central y la extensión de préstamos cuantiosos para desarrollarlos se ha sumado a la construcción de oleoductos para delinear un sistema más o menos seguro de abasto para el mercado chino, naturalmente el más lucrativo para la empresa.⁷⁵² La región ha emergido, así, como uno de los

⁷⁴⁷ *Ibidem*, p. 41; L. Feng, Y. Hu y J. Wang, *op.cit.*, p.36.

⁷⁴⁸ Con reservas de 1.4 trillones de metros cúbicos de gas. “*CNPC, KazMunaiGas in deal to tap Urikhtau gas field*”, *Reuters*, 23 de febrero de 2011, disponible en línea en el sitio: <http://www.reuters.com/article/2011/02/23/china-kazakhstan-gas-idAFTOE71M04Z20110223>.

⁷⁴⁹ Por delante de Sudán, Venezuela, Angola y Rusia [E. Downs, *op.cit.*].

⁷⁵⁰ J. Jiang, *op.cit.*, pp.39-43.

⁷⁵¹ *Loc.cit.*

⁷⁵² A pesar de que *CNPC* es la compañía líder de la producción en Kazajistán y Turkmenistán, en el tercer trimestre de 2011 *KazMunaiGaz* y *Sinopec* firmaron un memorándum de entendimiento para producción conjunta y provisión de servicios en Kazajistán; es éste el primer paso en aguas arriba de la firma china, que en este momento desarrolla la fábrica de aromáticos en *Atyrau*; en otras palabras, en el país centroasiático ha comenzado, al igual que en Irán, Irak y Arabia Saudita, la competencia entre firmas chinas.

núcleos de operaciones de la compañía, cuyos proyectos de transporte, producción y refinación se encuentran en sintonía con las actividades de *CNPC* en el territorio de su país de origen. Más que un designio del Partido Comunista Chino, la integración energética de Asia Central y Xinjiang parece responder al interés de explotar las condiciones geológicas y los recursos corporativos chinos para llevar a cabo esta empresa.

Una situación similar ha prevalecido con la Federación de Rusia; 2009 fue un año financieramente complicado para la mayoría de las firmas energéticas integradas en el mundo. Para *Rosneft*, el campeón nacional ruso, no fue la excepción.⁷⁵³ Es imprescindible no olvidar que en 2004 *CNPC* otorgó 6,000 millones de dólares a la corporación rusa, a manera de un contrato de largo plazo, para adquirir *Yuganskneftegaz*, el brazo productivo de *Yukos*.⁷⁵⁴ El financiamiento continuó unos años después, cuando Dongcheng se hizo de 500 millones de dólares en acciones de *Rosneft*, luego del primer ofrecimiento público de la estatal en ese año.⁷⁵⁵ La firma de un acuerdo para intercambiar 300,000 barriles diarios por veinte años (15 millones de toneladas, 9 dirigidas a la propia corporación china y 6 a *Transneft*) por 15,000 millones de dólares en febrero de 2009 representa el ejemplo más reciente de una estrategia que busca tomar ventaja de sus dificultades financieras y promover una relación de dependencia.⁷⁵⁶

El mismo día en que se formalizó la transacción, *CNPC* otorgó un préstamo a *Transneft* por 10,000 millones de dólares, mediante el *China Development Bank*, para acelerar la construcción del sistema de oleoductos de Siberia al Pacífico, que unirá la terminal de Skovorodino con el campo petrolero y centro petroquímico chino de Daqing.⁷⁵⁷ La firma especializada en el tendido de ductos también se benefició indirectamente del empréstito a *Rosneft*, pues parte de la producción de esta última se distribuirá a los mercados asiáticos por medio de la infraestructura de *Transneft*.⁷⁵⁸ Aunque los vínculos corporativos entre *CNPC* y *Gazprom* han carecido del boato de las relaciones con las otras dos grandes firmas

⁷⁵³ Uno de los peores años en la historia de la compañía, registró una disminución de 41.1% en sus utilidades netas, 32.1% en sus ventas y 16.9% en su gasto de inversión en el sector aguas arriba, piedra de toque de la corporación, de acuerdo con los datos presentados en: Rosneft, "Consolidated Financial Statements under US GAAP", *2010 Annual Report*, Moscú, 2010, pp.159-201.

⁷⁵⁴ J. Jiang *et al.*, *op.cit.*, p.23; E. Downs, "Sino-Russian Energy Relations", *op.cit.*

⁷⁵⁵ Oxford Analytica, "Russia and China Strike A Deal", *Forbes*, 2 de septiembre de 2011 [<http://www.forbes.com/2009/10/30/russia-china-banks-business-oxford-analytica.html>].

⁷⁵⁶ Cabe recordar que la firma rusa administra tres refinerías, cuatro megayacimientos y la terminal de Nakhodka en los distritos de Khavaroobsk y el Lejano Oriente [Rosneft, "Rosneft Operating Regions", *Annual Report 2010*, Moscú, 2011, p.3].

⁷⁵⁷ E. Downs, "Inside China, Inc", *op.cit.*, p.40;

⁷⁵⁸ Theodore H. Moran, "China's Strategy to Secure Natural Resources: Risks, Dangers and Opportunities", Washington D.C., Peter G. Peterson Institute for International Economics, 2010, pp.23-24.

estatales, la estrategia de la corporación rusa ha gravitado gradualmente hacia el Este, por lo que en los próximos años puede esperarse una profundización de los lazos con las corporaciones chinas; en octubre de 2012 anunció la decisión de invertir 38,000 millones de dólares—más de 100% del gasto total en capital de *Gasprom* en 2010—para desarrollar el campo gasífero de Chayanda (24,500 millones) y construir un gasoducto de 3,200 kilómetros hasta Vladivostok, puerto desde el cual se transportaría a China, Corea y Japón.⁷⁵⁹

En conjunto, Kazajistán, Turkmenistán y Rusia recibieron 39,000 millones de dólares en préstamos colaterales, es decir 58.21% del total que emitieron *China Development Bank* y *China Export-Import Bank* con propósito de apoyar inversiones energéticas en 2009 y 2010.⁷⁶⁰ Al norte y el oeste, *CNPC*, la compañía insignia de la República Popular ha tejido y consolidado una compleja red de yacimientos en propiedad, empresas subsidiarias, iniciativas conjuntas con las compañías nacionales y ductos que han ampliado notablemente la base de recursos de la empresa, por medio del flujo constante de cientos de millones de metros cúbicos de gas y cientos de miles de barriles de petróleo al lucrativo mercado chino, bajo control oligopólico de *CNOOC* y *Sinopec*. Como se argumentó desde un inicio, las operaciones en Kazajistán, Turkmenistán, Rusia, Uzbekistán y Mongolia no deben verse de manera aislada del resto de la gran estrategia de *Chinese National Oil Corporation*: es a partir de las actividades en Xinjiang, Sichuan y Qinai y la construcción de los gasoductos más grandes del país (Oeste-Este I y II) que los yacimientos allende las fronteras chinas cobraron el atractivo que ahora tienen.

Quizá el ejemplo más acabado de esta unidad intrínseca entre los ámbitos nacional y centroasiático es el inicio de la construcción del gasoducto Oeste-Este III en octubre de 2012, que unirá Horgos, en Xinjiang, y Fuzhou, la floreciente capital de la provincia de Fujian.⁷⁶¹ Esta obra de infraestructura tendrá una longitud de 7,680 kilómetros y estará abierta a la inversión extranjera, por primera vez en el sector de transporte de hidrocarburos en China; quizá su característica más sobresaliente es que se conectará con el ducto China-Asia Central, por medio del cual los países de la

⁷⁵⁹ L. Jakobson *et al.*, *op.cit.*, pp.33-38; Sergey Paltsev, “Russia’s Natural Gas Export Potential up to 2050”, Supplementary Paper SP 3.1, *Massachusetts Institute of Technology on the Future of Natural Gas*, Cambridge, 2011, pp.10-11.

⁷⁶⁰ Elaboración propia con base en los datos que se presentan en: J. Jiang, *op.cit.*, pp.39-43.

⁷⁶¹ “China starts constructing 3rd west-to-east gas pipeline”, *Xinhua*, 16 de octubre de 2012, disponible en línea en el sitio: http://news.xinhuanet.com/english/china/2012-10/16/c_131910496.htm.

región bombearán 25,000 millones de metros cúbicos de gas anualmente, mientras que los 5,000 millones restantes se producirán a partir de plantas de conversión de carbón a gas en la propia provincia de Xinjiang hacia 2014.⁷⁶²

4. LA CUENCA DEL PACÍFICO

El perfeccionamiento de una red de producción y transporte al Norte y el Oeste del país ha tenido una versión análoga, de menor escala, en el sur; en el capítulo anterior se deconstruyeron los elementos principales de la expansión de *CNOOC* y *CNPC* más allá de Indonesia, en las costas de Malasia y Myanmar, y en las aguas en discordia del Mar del Sur de China. En el periodo más reciente de internacionalización, entre 2009 y 2012, las operaciones de las *majors* chinas no se caracterizaron por expandir su alcance geográfico, con la excepción de las adquisiciones de *Sinopec* en las costas afuera de Australia, sino por profundizar sus intereses corporativos, de manera especial en Myanmar.⁷⁶³

En junio de 2010, *CNPC* y *Myanmar Oil and Gas Enterprise* firmaron un acuerdo para construir de manera coordinada—por medio de la *JV Southeast Asia Gas Pipeline Corporation*—un oleo/gasoducto entre los dos países, en una ceremonia a la que asistieron ambos primeros ministros.⁷⁶⁴ El ducto correrá desde la costa oeste de Birmania hasta Kunming, la capital de la provincia china de Yunnan—que forma parte del área geográfica del proyecto de “Revivir el Oeste” del presidente Hu.⁷⁶⁵ A través de él correrán 22 millones de toneladas anuales de crudo de África y Asia Occidental, así como 12,000 millones de metros cúbicos de gas natural de las mismas regiones. Este proyecto implica también la construcción de un puerto de altura e infraestructura de almacenamiento en la Isla Maday.⁷⁶⁶

A pesar de que se trata de un proyecto que coincide con las preocupaciones geopolíticas de Beijing, desde un punto de vista exclusivamente corporativo, la decisión de tender nuevos ductos se

⁷⁶² *Loc.cit.*

⁷⁶³ *Sinopec* firmó un acuerdo con *Australia Pacific LNG Pty Ltd.* para adquirir 15% del proyecto AP LNG a partir de los activos de *ConocoPhillips* y *Origin Energy* (desarrollo de las cuencas de Bowen y Surat, construcción de un ducto de transmisión de 450 kilómetros e infraestructura gasífera en la Isla Curtis, cerca de Gladstone), a principios de 2011 [Rick Wilkinson, “Sinopec signs deal for higher stake in Australia Pacific LNG”, *Oil and Gas Journal*, Melbourne, 24 de enero de 2012].

⁷⁶⁴ Hong Zhao, “China-Myanmar Energy Cooperation and Its Regional Implications”, *Journal of Current Southeast Asian Affairs*, vol.30, núm.4, pp.98-101.

⁷⁶⁵ Eric Watkins, “Myanmar awards China pipeline rights”, *Oil and Gas Journal*, Los Ángeles, 20 de noviembre de 2008.

⁷⁶⁶ Shigeru Sato, “China, Myanmar to Build \$2.5 Billion Pipelines, Nikkei Says”, *Bloomberg*, 17 de noviembre de 2008, disponible en línea en el sitio: <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=a71Z0v82ODSA>; “China Revives Burma Pipeline Plan”, *British Broadcast Corporation*, 20 de noviembre de 2008, disponible en el sitio: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/asia-pacific/7739096.stm>.

relaciona con el interés de diversificar las rutas de transporte: el Estrecho de Malaca, por donde atraviesa cerca de 65% del petróleo extranjero que se dirige a las costas chinas, es una zona geográfica con el potencial de ocasionar daños incuantificables en caso de disrupción política, militar o a causa de la delincuencia, por lo que la dependencia excesiva de las aguas de este accidente geográfico pone en riesgo la totalidad de la cadena productiva para *CNPC* y *Sinopec*. Por si no fuera suficiente, antes de arribar a Malacca, los buques tanque tienen que abrirse paso por Ormuz, punto crítico en el abasto mundial.⁷⁶⁷ La diversificación y la búsqueda de regiones alternas de producción y reservas conllevan, necesariamente, la provisión de los medios necesarios para llevarlos a los mercados mundiales o chinos.⁷⁶⁸

Lo mismo sucede en el caso de la provincia de Yunnan—y sus vecinas Sichuan y Guizhou: si bien es cierto que se trata de la región más pobre de China, es también una de las que presenta tasas más elevadas de crecimiento, por lo que se espera que su demanda de hidrocarburos sea suficiente para arrojar utilidades suficientemente atractivas para la compañía.⁷⁶⁹ Con el trato para iniciar la construcción de este oleoducto, *CNPC* cerró también el ciclo de adquisiciones *upstream* y *midstream* en su vecino del sur, justo como lo hizo en Indonesia y Australia, en el entorno amplio del Pacífico Asiático.⁷⁷⁰ El otro gran desarrollo energético en la región del Pacífico fue la incursión en el Mar del Sur de China.

Las características geológicas de la zona incentivan las operaciones conjuntas, lo que se ha sumado a motivaciones políticas para fomentar la presencia de compañías trasnacionales en Vietnam, Filipinas o Malasia, como se vio en el capítulo anterior. Además, por tratarse de yacimientos que se encuentran en aguas profundas, son poquísimas las empresas petroleras nacionales que poseen la tecnología para llevar a cabo perforaciones más allá de las aguas someras.

⁷⁶⁷ Charles Emmerson y Paul Stevens, “Maritime Choke Points and the Global Energy System: Charting A Way Forward”, Briefing Paper, Royal Institute of Foreign Affairs (Chatham House), Londres, enero de 2012, pp.3-6.

⁷⁶⁸ A este interés responden, por ejemplo, los oleoductos desde Asia Central y Rusia, por lo que la búsqueda de rutas que en caso de crisis sustituyan a las convencionales subyace como fundamento económico del ducto. Por otro lado, el destino final de los oleoductos trasnacionales del Norte y Oeste (las ciudades costeras de Fuzhou, Shanghai y Guangzhou, así como el centro petrolero de Daqing, que se conecta con Beijing) explican, en buena medida, el atractivo de suministrar hidrocarburos a las refinerías y productos procesados a los consumidores en las costas.

⁷⁶⁹ Es importante resaltar que hasta fechas muy recientes, “provincias enteras en el sur, por ejemplo la potencia económica de Guangdong, así como Fujian, Guangxi, Yunnan y Guizhou, estaban completamente desconectadas de la red de oleoductos y gasoductos nacional” [Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos, “China’s Energy Markets: Anhui, Chongqing, Henan, and Guizhou Provinces”, Washington, D.C., noviembre de 2011, p.74]. El atractivo de la región también fomenta los contactos con compañías extranjeras; Aramco y CNPC comenzaron a mediados de 2011 la construcción de una refinería en Yunnan [Anthony Dipaola, “CNPC, Aramco to construct refinery in Yunnan”, *China Daily*, 22 de marzo de 2011.

⁷⁷⁰ Jim Bai y Chen Aizhu, “CNPC to ready Myanmar pipelines, refinery by 2013”, *Reuters*, Beijing, 10 de septiembre de 2010, disponible en línea en el sitio <http://uk.reuters.com/article/2010/09/10/china-energy-myanmar-idUKTOE68903P20100910>.

También ya se hizo notar cómo los asuntos estrictamente económicos se entrelazan e intersecan con elementos de soberanía, nociones de integridad territorial y reclamos históricos por el control de las aguas de esta porción oceánica. La espiral de decisiones corporativas y políticas por parte de *CNOOC* y el gobierno de Beijing y la contra reacción de Vietnam y Estados Unidos a mediados de 2012 ilustran los riesgos asociados con la exploración y producción de energéticos en el Mar del Sur de China y el enorme potencial de conflictos entre los países ribereños y potencias extrarregionales.

La compañía nacional de Viet Nam, *PetroVietnam*, así como la firma nacional filipina, *PNOC*, fueron las primeras corporaciones en asociarse con entidades extranjeras para la prospección de bloques petroleros y gasíferos en la zona. El auge en las concesiones, ilegales desde la perspectiva del derecho internacional, comenzó después de un movimiento empresarial por parte de *CNOOC* que esas firmas percibieron como una amenaza a sus intereses, según se analizó líneas arriba.

En 2012 se acentuó esta tendencia, de nuevo del lado vietnamita: *PetroVietnam* y *Gazprom*⁷⁷¹ llegaron a un acuerdo para explotar conjuntamente bloques en la cuenca de Nam Con Son;⁷⁷² aunque se encuentra en las 200 millas náuticas de la zona económica exclusiva de Viet Nam, su porción oriental se traslapa con la línea de reclamo chino, por lo que días después de esta negociación Beijing protestó acremente en su contra. La entrada de la firma nacional india, *ONGC*, y los hallazgos recientes de *Exxon* han complicado aún más el panorama.⁷⁷³ La estrategia de Hanoi y *PetroVietnam* ha sido fomentar la unión con intereses extranjeros para maximizar sus márgenes de maniobra.

Las empresas chinas no contaban con las capacidades tecnológicas para llevar a cabo perforaciones en aguas profundas y no habían entrado en negociaciones con actores transnacionales que sí las poseían. La primera pista del cambio en la estrategia corporativa de *CNOOC* respecto al Mar del Sur de China salió a la luz a mediados de junio de 2012, cuando comenzaron las perforaciones en aguas

⁷⁷¹ Compañía que ha diseñado una estrategia muy sugerente de expansión por el Sur y Sureste de Asia.

⁷⁷² *PetroVietnam* se vio en la necesidad de encontrar un nuevo socio corporativo, pues *BP* se retiró de los bloques mencionados a causa de la oposición del gobierno de Beijing [“Recap of the Sino-Vietnam South China Sea”, cable diplomático de la Embajada de Estados Unidos de América en Hanoi al Departamento de Estado, 20 de enero de 2009, disponible en el sitio oficial de Wikileaks, <http://wikileaks.org/cable/2009/01/09HANOI52.html>]; Gazprom, “Gazprom and PetroVietnam point high level of long-term partnership”, boletín de prensa oficial, 25 de agosto de 2011, disponible en el sitio de la corporación; “PetroVietnam CEO Says Chinese Ships Cut Cables ‘By Accident’”, *Bloomberg*, 4 de diciembre de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://www.bloomberg.com/news/2012-12-04/petrovietnam-ceo-says-chinese-ships-cut-cables-by-accident-1-.html>].

⁷⁷³ En 2011, *ONGC* y *PetroVietnam* formaron una asociación estratégica global, a pesar de la presión de Beijing [L. Buszynski, “The South China Sea: Oil, Maritime Claims, and U.S.-China Strategic Rivalry”, *op.cit.*, p.143].

profundas de Hong Kong a partir de la plataforma 981.⁷⁷⁴ Esta inversión por más de 1,000 millones de dólares representó la primera incursión de una compañía china en zonas con yacimientos a más de 1,500 metros de profundidad.⁷⁷⁵ La espiral de ofertas y contraofertas condujo a que ese mismo mes CNOOC abriera a licitación nueve bloques para exploración y producción de hidrocarburos, mismos que se localizan a 230 millas náuticas de la provincia de Hainan, en plena plataforma continental de Vietnam; el movimiento representa un viraje de 180° en la posición de la empresa, así como una de las iniciativas más riesgosas y propensas al conflicto que corporación energética china haya emprendido en ultramar.⁷⁷⁶

Las respuestas sucesivas de Beijing fueron prácticamente inmediatas: se iniciaron con el establecimiento, por parte del Ejército de Liberación Popular y con sanción oficial del Partido Comunista Chino, de la ciudad de Nansha—en la zona insular en disputa y con un aeropuerto—a fines de junio de 2012 y el despliegue de tropas por parte la Comisión Militar Central en las Paracels, continuaron con el establecimiento de un gobierno en Nansha a fines del mes.⁷⁷⁷

Los gobiernos de Hanoi y Manila actuaron en consecuencia y abrieron a la participación de firmas transnacionales varios bloques en las aguas en controversia, unos días después del anuncio de CNOOC. La ausencia de *majors* entre las oferentes sugiere la renuencia a enfrentarse con los intereses chinos en el Mar del Sur (esta vez de orden militar y estratégico y no exclusivamente empresarial).⁷⁷⁸ Para los ejecutivos de CNOOC, la supuesta extracción de más de cincuenta millones de toneladas de petróleo por parte de firmas filipinas y vietnamitas en la zona económica exclusiva de China es motivo suficiente para trazar una estrategia por medio de la cual la corporación se beneficie de los recursos marítimos del país; no obstante, la evidencia no es clara al respecto.

La plataforma marítima en Hong Kong y la licitación “espuria” de CNOOC revelan los alcances y límites de la estrategia de la corporación en la región, que constituye una extensión geográfica de sus

⁷⁷⁴ Charlie Zhu, “China tests troubled waters with \$1 billion rig for South China Sea”, *Reuters*, Hong Kong, 21 de junio de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://www.reuters.com/article/2012/06/21/us-china-southchinesea-idUSBRE85K03Y20120621>.

⁷⁷⁵ “China begins deep-water drilling in South China Sea”, *Xinhua*, 9 de mayo de 2012.

⁷⁷⁶ “China’s CNOOC tenders another 26 offshore blocks, many in South China Sea”, *Reuters*, 28 de agosto de 2012, disponible en línea en: <http://www.reuters.com/article/2012/08/28/china-cnooc-blocks-idUSL4E8JS03R20120828>.

⁷⁷⁷ Jane Perlez, “China Sends Troops to Disputed Islands”, *The New York Times*, 23 de julio de 2012; “China approves military garrison for disputed islands”, *British Broadcast Corporation*, 23 de julio de 2012.

⁷⁷⁸ “Philippines to bid out disputed South China Sea oil, gas blocks”, *Reuters*, 30 de julio de 2012; Randy Fabi y Chen Aizhu, “Analysis: China unveils oil offensive in South China Sea squabble”, *Reuters*, 1 de agosto de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://www.reuters.com/article/2012/08/01/us-southchinesea-china-idUSBRE8701LM20120801>.

actividades en las regiones boreales del Mar del Sur de China. El empuje de esta firma, cada vez más dinámica y ambiciosa, ha despertado el recelo no sólo entre sus competidores, sino entre los gobiernos en que se sustentan. Quizá en ningún otro rincón del planeta es tan visible la intersección entre política e intereses empresariales como en el Mar del Sur de China, por lo que la presencia de reservas plétóricas en el vecindario del país constituye una oportunidad imperdible para la corporación.

5. AMÉRICA LATINA Y AMÉRICA DEL NORTE

Hasta este momento, puede apreciarse cómo entre 2009 y 2012 se había consolidado la estrategia de expansión gradual de las compañías energéticas estatales chinas, que comenzó en 1997. El Hemisferio Occidental, particularmente las potencias energéticas americanas—Canadá y Brasil—, ha sido la última frontera para *Sinopec*, *CNOOC* y *CNPC*. Más allá del interés de aumentar la base de recursos, condición *sine qua non* para maximizar las utilidades empresariales y multiplicar las ganancias, el auge en la producción de no convencionales resultó en la intención explícita de desarrollar el gas y el petróleo de lutitas (*shale gas* y *shale oil*) en la República Popular, país que detenta el segundo lugar mundial en este tipo de reservas. Como se argumentó anteriormente, los requerimientos de capital y tecnología para este tipo de proyectos son especialmente onerosos (por ejemplo las técnicas de fractura hidráulica).

Sin embargo, los entornos institucionales de Estados Unidos, Canadá y, en menor medida, Brasil son bastante más exigentes y rígidos en asuntos de gobernanza corporativa y registro de estándares ambientales y laborales que los de África Occidental o Asia Central; además, Alberta y el Golfo de México son algunas de las provincias centrales para las *supermajors*, que basan su poderío y fortaleza en la exploración y producción en regiones sumamente estables desde el punto de vista político.⁷⁷⁹

A pesar de la experiencia ganada en las asociaciones múltiples en África Occidental, Rusia o el Golfo Pérsico, los costos fijos de tecnologías como la fractura horizontal o el *hydrofracking* obligan a

⁷⁷⁹ Basta echar un vistazo a los reportes corporativos de las *supermajors* para notar que en Estados Unidos y Canadá se encuentran los activos productivos más preciados para ellas. Casi 35% de la producción se *ExxonMobil* se lleva a cabo en América del Norte, mientras que en el caso de *BP*, con excepción de África del Sur, las nuevas adquisiciones en 2010 se concentraron en Europa, Estados Unidos y Australia. 20% de las ganancias “aguas arriba” de *ChevronTexaco* provinieron, en 2011, de los campos petroleros estadounidenses.

aliarse con corporaciones que ya las posean.⁷⁸⁰ Si bien *CNPC*, *Sinopec* y *CNOOC* no están a la vanguardia en tecnología, las arcas de los bancos estatales chinos rebosaban, para 2009, en capitales dispuestos para adquisiciones en el exterior (lo cual es especialmente atractivo en un momento como 2009, cuando los mercados financieros mundiales se hallaban en recesión). Desde el episodio de *Slavneft* en 2002, las firmas energéticas chinas han avizorado la compra de empresas totalmente integradas; después del fracaso rotundo del asunto *Unocal*, fue hasta 2007 que se retomó esta tendencia, cuando *Sinopec* absorbió *Nexen*. Ha sido el Hemisferio Occidental donde han ocurrido las fusiones más sobresalientes en la historia de esta compañía petrolera china, que a partir de ese año ha dejado atrás al resto de las firmas energéticas emergentes.

Para comenzar, cabe señalar que en el caso del continente americano es posible discernir entre dos subsistemas energéticos regionales. Uno es el continental-estadunidense: la producción en el propio territorio de Estados Unidos en primer lugar, las importaciones de Canadá y México en la segunda posición y el papel de Venezuela como socio petrolero en el tercer ámbito son los elementos cruciales para satisfacer la demanda de crudo y gas natural de la primera potencia económica del planeta. El otro es el sudamericano, en donde la producción de Bolivia, Ecuador y Argentina confluye en el mercado brasileño, principalmente, aunque de modo mucho más moderado que en el caso norteamericano, pues la falta de infraestructura de transporte ha dificultado la integración energética regional en Sudamérica (hay que señalar también que la producción en aguas profundas en Brasil ha crecido exponencialmente);⁷⁸¹ *PDVSA*, brazo político de Caracas, ha intentado en los últimos años diversificar a sus compradores, para lo cual ha lanzado una estrategia de integración energética en la región (con base en el establecimiento de corporaciones como *PetroAndina*, *PetroSur* y *PetroCaribe*).⁷⁸² Las empresas petroleras estatales de China han incursionado en ambos subsistemas, aunque bajo distintas modalidades y con estrategias diferenciadas.

⁷⁸⁰ Por ejemplo, *ExxonMobil* ha invertido cerca de 4,800 millones de dólares en investigación y desarrollo en el sector aguas arriba, especialmente en el área de no convencionales, por medio de su compañía subsidiaria *Upstream Research Company* [*ExxonMobil, Summary Annual Report 2011*, p.16].

⁷⁸¹ Lael Brainard y Leonardo Martínez Díaz, *Brazil as an economic superpower: understanding Brazil's changing role in the global economy*, Washington D.C., 2010, The Brookings Institution Press, pp.26-32.

⁷⁸² "Overview of PetroAmerica", cable diplomático de la Embajada de Estados Unidos de América en Caracas al Departamento de Estado, 30 de noviembre de 2005, referencia 05CARACAS3594, disponible en el sitio oficial de Wikileaks: <http://wikileaks.org/cable/2005/11/05CARACAS3594.html>.

En ambos, sin embargo, los objetivos siguen siendo muy similares: reforzar sus posiciones en regiones en donde ya tienen intereses y adquirir experiencia en la explotación de hidrocarburos no convencionales. Comencemos por América del Sur, la región que, después de Asia Central, ha concentrado el número más elevado de préstamos colaterales asociados con el sector energético.

Aunque *Sinopec* entró de manera fulgurante a las provincias energéticas de África Occidental y Rusia desde 2009, es en el continente americano en donde ha llevado a cabo la mayoría de sus inversiones. En 2008 se asoció con *PDVSA*, *Petrobras* y *ENAP* (las compañías petroleras nacionales de Venezuela, Brasil y Chile) para formar un consorcio de producción en Ecuador.⁷⁸³ Uno de los desarrollos más sugerentes ha sido la creación de una firma conjunta entre *CNPC* y *Sinopec*, *PetroOriental*, que opera activos aguas arriba en la misma región. El avance más significativo ha sido la firma de otro contrato de capital por petróleo, que asegura a *CNPC* un flujo seguro de 96,000 barriles de crudo por dos años a cambio de un préstamo de 1,000 millones de dólares a *PetroEcuador*, que emitió *CDB*.⁷⁸⁴

Después de varios años de caídas en el monto de inversiones extranjeras,⁷⁸⁵ Caracas reabrió a licitación varios bloques en la Franja del Orinoco, que se estima alberga la segunda mayor reserva de hidrocarburos no convencionales—petróleos extra pesados—después de Canadá.⁷⁸⁶ Aunque desde 2005 las compañías nacionales de ambos países habían entrado en negociación para el desarrollo de esta provincia, fue hasta la visita de Hugo Chávez a China que se concretaron algunos acuerdos en septiembre de ese año. Unos meses después *China Development Bank* extendió un préstamo por 4,000 millones de dólares al *Banco Nacional de Desarrollo* a cambio de bombear a *CNPC* 200,000 barriles diarios a precios de mercado. Fue éste el primer contrato de su tipo en Sudamérica.⁷⁸⁷

A partir de entonces, los intereses de las compañías chinas han seguido ampliándose: en 2010 el Ministerio de Energía y Petróleo de la República Bolivariana adjudicó por 25 años, en asociación con *PDVSA*, tres bloques de la Franja del Orinoco (Junin 4, de hasta 400,000 barriles por día, Junin 8 y Junin

⁷⁸³ Grace Jaramillo, *Relaciones Internacionales: los nuevos horizontes*, Quito, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-Ecuador, 2009, p.109.

⁷⁸⁴ J. Jiang, *op.cit.*, p.41.

⁷⁸⁵ Isabelle Rousseau, “Can Latin American Oil Companies Free Themselves from the Legacy of Nationalization?”, *Les études du Ceri*, 183, Centre d’Études et de Recherches Internationales, Sciences Po, París, enero de 2012, pp.29-35.

⁷⁸⁶ Javier Corrales y Carlos A. Romero, *U.S.-Venezuela Relations since 1990s*, Nueva York, Routledge, 2013, pp.81-84.

⁷⁸⁷ David R. Mares, “China’s Investment in Latin American Energy Resources: Comparative Asian Perspectives”, *The Rise of China and Its Energy Implications*, Energy Forum, The James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, diciembre de 2012, p.20-23.

1, de 200,000 barriles diarios cada uno) a *Sinopec* y *CNPC*.⁷⁸⁸ *CNOOC* no se quedó atrás y llegó a un acuerdo para el proyecto gasífero Mariscal Sucre, de hasta 1,200,000 metros cúbicos de gas.⁷⁸⁹

Unos meses después, ante la aquiescencia de Caracas, *CDB* aprobó el mayor préstamo internacional en su historia: 20,000 millones de dólares para el desarrollo en el Orinoco, lo que beneficiará principalmente a *CNPC*.⁷⁹⁰ En 2012 se volvió a conceder un monto de 4,000 millones de dólares (que se duplicó recientemente); asimismo, se renovó el Fondo de Inversión Bilateral por 6,000 millones adicionales, 2,000 de los cuales se canalizan a infraestructura energética.⁷⁹¹ Los más de 30,000 millones de dólares que los bancos chinos han concedido a varias entidades venezolanas permiten concluir que el país se ha convertido en el prestamista más importante para el régimen de Chávez.

Las disputas con algunas firmas trasnacionales, el deterioro en las capacidades organizacionales de *PDVSA* después de la huelga de 2002 y el reforzamiento de la injerencia gubernamental en su administración evidenciaron la necesidad de encontrar fuentes alternativas de capital para financiar la Franja del Orinoco, la provincia petrolera más prometedora del país, pero la que precisa de más inyecciones de recursos.⁷⁹² El control clarísimo que ejerce Miraflores sobre *PDVSA* maximiza la influencia de los acuerdos diplomáticos entre jefes de Estado y gobierno: los intereses estratégicos y políticos de Hugo Chávez se traducían fácilmente en iniciativas empresariales de la compañía venezolana; aunque esto ensombrece las perspectivas energéticas del sector en el largo plazo, por el momento ha allanado el camino para un acercamiento con las *majors* chinas.⁷⁹³

La ofensiva económica de bancos y corporaciones de la República Popular encontró uno de sus destinos predilectos en la potencia energética brasileña. Las relaciones corporativas energéticas entre las compañías de la República Federativa de Brasil y las de China plantean un caso por demás sugerente desde el punto de vista teórico: a diferencia de Angola, Ecuador, o incluso Venezuela, no es un país

⁷⁸⁸ *Loc.cit.*; J. Lee, *op.cit.*, p.87.

⁷⁸⁹ “China invests more in Venezuela oil and gas”, *Reuters*, 2 de diciembre de 2010, disponible en línea en el sitio: <http://www.reuters.com/article/2010/12/02/venezuela-china-oil-idAFN0223219920101202>.

⁷⁹⁰ Daniel Cancel, “Venezuela Gets \$20 Billion Loan from China, Forms Oil Venture, Chavez Says”, *Bloomberg*, 19 de abril de 2010, disponible en: <http://www.bloomberg.com/news/2010-04-18/venezuela-gets-20-billion-loan-from-china-forms-oil-venture-chavez-says.html>

⁷⁹¹ Kelly Hearn, “Venezuelan oil a risky investment for China”, *The Washington Times*, 12 de marzo de 2012.

⁷⁹² B. Mander, “Venezuela’s Belt Opens to Private Groups”, *The Financial Times*, 10 de marzo de 2008; “Venezuela Secures \$80bn Oil Investment”, *The Financial Times*, 16 de febrero de 2010; “PDVSA Results Allay Venezuela Bond Worries”, *The Financial Times*, 21 de abril de 2010.

⁷⁹³ David R. Mares y Nelson Altamirano, “Venezuela’s PDVSA and World Energy Markets: Corporate Strategies and Political Factors Determining Its Behavior and Influence”, *The Changing Role of National Oil Companies in International Energy Markets*, The James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, 2007, pp.46-46.

inestable económicamente o con necesidades urgentes de capital; por el contrario, se ha convertido ya en una de las fuentes más importantes de inversión extranjera entre las naciones emergentes. Si bien es cierto que para desarrollar los campos *pre-salt* (se trata de campos a más de 2000 metros de profundidad, que se encuentran cubiertos por una capa densa de cloruro de sodio, la cual, a su vez, está debajo de una capa de roca), costa afuera de Río de Janeiro, se requieren inversiones multimillonarias, las compañías chinas no han invertido exclusivamente en Campos y Santos; además, *Petrobras*, líder mundial de producción en aguas ultraprofundas (22% del mercado global) parece tener la tecnología y la capacidad administrativa suficientes para llevar a buen puerto esta empresa colosalmente complicada.⁷⁹⁴

Y, sin embargo, en febrero de 2009 y abril de 2010 *China Development Bank* extendió un préstamo por 10,000 millones de dólares, a cambio de producir 150,000 barriles diarios de petróleo en 2009 y 250,000 para 2019, en beneficio de *Sinopec* y su subsidiaria *Unipec*.⁷⁹⁵ El caso brasileño también es anómalo con respecto al origen de la asociación entre ambas compañías nacionales; hasta el momento, en ningún otro país los contactos diplomáticos habían antecedido a los vínculos corporativos.

El gasoducto GASENE, que corre desde Catú, Bahía, hasta Cabiunás, Río de Janeiro, une los dos sistemas gasíferos más importantes del país y apunta al desarrollo del Noreste brasileño.⁷⁹⁶ El primer oleoducto internacional de *Sinopec*, se trata de una empresa conjunta con varios socios brasileños, como *Azevedo e Travassos, Conduto, Galvao y GDK*.⁷⁹⁷ Fue también la primera incursión de una *major* china en Brasil, que resultó de la visita del presidente Luis Inácio da Silva a Beijing en 2004; además, la firma china ganó las licitaciones para construir dos ductos más: uno para transportar petróleo y uno más para comercializar hierro. El resultado fue la firma de una asociación estratégica entre *Petrobras* y *Sinopec*.⁷⁹⁸

A partir de 2009, el énfasis de la compañía de Chaoyang gravitó hacia el sector aguas abajo; en octubre de 2010 adquirió 40% de la subsidiaria en Brasil de *Repsol YPF* por un valor de 7,100 millones de dólares.⁷⁹⁹ Unos meses más tarde reforzó su patrón de compras con la absorción de la portuguesa *Galp*

⁷⁹⁴ Petrobras, “2012-2016 Business Plan”, 25 de junio de 2012, pp.13-24.

⁷⁹⁵ E. Downs, “Inside China, Inc.”, *op.cit.*, p.46; véase asimismo Petrobras, “Consolidated Financial Statements”, *Reportes anuales* de 2008 y 2009, disponible en línea en el sitio: <http://www.investidorporoabras.com.br/pt/home.htm>.

⁷⁹⁶ Sinopec Petroleum do Brasil Ltda, “Gasene”, *Projects*, disponible en línea en el sitio: <http://www.sinopecbrasil.com.br/en/gasene.php>.

⁷⁹⁷ Sinopec Petroleum do Brasil Ltda, “GASCAC”, *Projects*, disponible en línea en el sitio: <http://www.sinopecbrasil.com.br/en/gascac.php>.

⁷⁹⁸ “Petrobras signs strategic Alliance with China’s Sinopec”, *The Oil and Gas Journal*, 17 de mayo de 2004, disponible en el sitio: <http://www.ogj.com/articles/print/volume-102/issue-25/general-interest/petrobras-signs-strategic-alliance-with-chinas-sinopec.html>.

⁷⁹⁹ Sonya Dowsell y Chen Aizhu, "China's Sinopec buys Repsol Brazil for \$7.1 billion", *Reuters*, 1 octubre de 2010, disponible en línea: <http://www.reuters.com/article/2010/10/01/us-repsol-sinopec-idUSTRE6900YZ20101001>.

Energía en territorio brasileño, de 3,500 millones de dólares en activos, principalmente en la cuenca de Santos, de aguas ultraprofundas.⁸⁰⁰ Al igual que en Venezuela, en esta tercera etapa de internacionalización *Sinopec* apuesta por campos cada vez más complicados, como lo demuestran las adquisiciones de 2011. Al igual que en las aguas profundas de Angola, se ha asociado con empresas trasnacionales para explorar el océano brasileño: en 2012, *Sinopec International Petroleum Company* se alió con *Repsol* para explorar conjuntamente el complejo del Pao de Acucar.⁸⁰¹ También ha incursionado en la provisión de servicios petroleros a *Petrobras*; sin embargo, también a diferencia de lo que sucede en el resto de los países con compañías nacionales de hidrocarburos, no es ésta su socia predilecta en Brasil, por lo que desde el punto de vista exclusivamente corporativo es todavía una asociación inmadura.⁸⁰²

Un perfil similar han desarrollado las firmas chinas en Argentina, que detenta las terceras reservas más cuantiosas de gas natural en la región y las cuartas más importantes de petróleo. A pesar de la magnitud de las adquisiciones chinas, el nacionalismo energético del gobierno de Buenos Aires ha limitado los planes ambiciosos de *Sinopec* y *CNOOC*. Es en el escenario argentino en donde se ha evidenciado de manera más clara la estrategia de incursión por medio de la absorción parcial de empresas. Comenzó 2011 con la adquisición de los activos argentinos de *Occidental*, por 2,500 millones de dólares; el siguiente paso fue el acuerdo para absorber la mitad de *Bridas Energy H.*, por 3,100 millones de dólares.⁸⁰³

Asimismo, *CNOOC* se hizo de 20% de la empresa energética *Pan American Energy LLC*, 50% propiedad de *Bridas Energy* (matriz de *Bridas*) y 50% de *BP*, que posee yacimientos en las provincias energéticas de Neuquina, Guyana, Austral, Golfo de San Jorge y Noroeste (Argentina-Chile-Bolivia).⁸⁰⁴ La intención de Garden Road era comprar las acciones de *BP* en *Pan American*, que equivalen a 60% de sus activos—la propiedad de *CNOOC* se habría elevado hasta 80%, pues 20% habría permanecido en la

⁸⁰⁰ Wayne Ma, "Sinopec in Brazil Deal", *The Wall Street Journal*, 12 de noviembre de 2011, disponible en línea en el sitio: <http://online.wsj.com/article/SB10001424052970204358004577031003277540834.html>.

⁸⁰¹ "Repsol Sinopec announces large pre-salt oil discovery off Brazilian coast", *Xinhua*, 25 de mayo de 2012, disponible en el sitio en línea de la agencia: http://news.xinhuanet.com/english/world/2012-05/25/c_131610194.htm.

⁸⁰² D. R. Mares, "China's Investment in Latin American Energy Resources: Comparative Asian Perspectives", *op.cit.*, pp.23-25.

⁸⁰³ Por medio de esta operación, la empresa ganó activos de aguas arriba en Argentina, Bolivia y Chile. Ernst and Young, "Partnerships and alliances", *National Oil Company Monitor Q1 2010*, Londres, 2010, p.2.

⁸⁰⁴ "China's CNOOC in \$3.1 Billion Joint Venture with Argentina's Bidas", *Latin American Herald Tribune*, 14 de marzo de 2010; Pan American Energy, "Mapa de operaciones", *Operaciones*, disponible en el sitio oficial de la compañía: <http://www.pan-energy.com/>.

firma matriz de *Bridas Energy*);⁸⁰⁵ a pesar de que se hizo un depósito por 3,500 millones de dólares, de un total de 7,100 de la transacción, ésta tuvo que cancelarse por oposición velada del gobierno justicialista.⁸⁰⁶

Quizá aún más significativas son las primeras negociaciones para la operación conjunta del megayacimiento de gas de lutitas más grande de América del Sur: Vaca Muerta, en la provincia de Neuquén. La nueva administración nacional de *Yacimientos Petrolíferos Fiscales*, después de que el gobierno de Cristina Fernández la declarara de utilidad pública “y sujeta a expropiación de 51% de su patrimonio”, ha buscado nuevos socios corporativos en el exterior; entre ellos se destacan *Chevron*, *Sinopec* y *Nabors*, el contratista de plataformas más grande del mundo.⁸⁰⁷ De acuerdo con un oficial de *YPF*, la firma china acordó el desarrollo de Vaca Muerta, lo que demuestra el interés de las tres hermanas chinas por adquirir experiencia en la explotación de los no convencionales. Se cree, inclusive, que *CNOOC* planteó una oferta para adquirir *YPF* por alrededor de 15,000 millones de dólares, que *Repsol* habría rechazado.⁸⁰⁸

Cerca de 35% del capital destinado a la expansión internacional de las compañías chinas tuvo como su destino América Latina en 2009;⁸⁰⁹ el perfil de estas adquisiciones es sumamente variado, desde la compra de derechos de explotación de campos petroleros convencionales, como en Ecuador, hasta la construcción de gasoductos para el decrepito sistema de transporte brasileño. Sin embargo, se destaca también el interés por incursionar en la producción de hidrocarburos no convencionales, lo que explica el acercamiento entre un *YPF* de nueva cuenta argentino en su totalidad y *Sinopec*. Los medios fueron variados: firma de contratos conjuntos de producción tradicionales—Ecuador—, conclusión de acuerdos sustentados en el otorgamiento de millones de dólares en capital líquido—Venezuela—, negocios colaterales a iniciativas diplomáticas—Brasil— y la absorción parcial de empresas—Argentina.⁸¹⁰

⁸⁰⁵ Rodrigo Orihuela y Kari Lundgren, “Argentina’s Bridas Agrees to Buy BP Stake in Pan American for \$7.1 Billion”, *Bloomberg*, 29 de noviembre de 2010.

⁸⁰⁶ D. R. Mares, “China’s Investment in Latin American Energy Resources: Comparative Asian Perspectives”, *op.cit.*, pp.33-34.

⁸⁰⁷ “El gobierno argentino decide expropiar la petrolera YPF”, *British Broadcast Corporation*, 16 de abril de 2012, disponible en línea en el sitio: http://www.bbc.co.uk/mundo/ultimas_noticias/2012/04/120416_ultnot_repsol_ypf_bd.shtml; Pablo Gonzalez, “Sinopec, Nabors to Replace YPF Frankenstein Rigs, Official Says”, *Bloomberg*, 6 de septiembre de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://www.bloomberg.com/news/2012-09-06/sinopec-nabors-to-replace-yfp-frankenstein-rigs-official-says.html>.

⁸⁰⁸ Charlie Zhu y Jim Bai, “Argentine move to seize YPF spoils Sinopec deal”, *Reuters*, 18 de abril de 2012; “Sinopec in talks to buy Repsol unit YPF-report”, *Reuters*, 17 de abril de 2012.

⁸⁰⁹ J. Jiang, *op.cit.*, p.35.

⁸¹⁰ Cabe aclarar que en este periodo de internacionalización tardía lograron profundizar sus intereses en otros países de la región, particularmente Perú, Colombia y Bolivia.

El éxito parcial de las tres corporaciones en América del Sur habría de replicarse en América del Norte; el desastre de *Unocal* en 2005 marcó un punto de quiebre en la estrategia de las tres compañías chinas hacia la región, por lo que no buscaron incursionar en Estados Unidos o Canadá en el lustro siguiente. En términos generales, son varios los elementos que dieron forma a las tácticas de *CNPC*, *Sinopec* y *CNOOC*: en primer lugar, la piedra de toque de esta expansión fue la búsqueda de experiencia y técnicas para el desarrollo de campos de hidrocarburos no convencionales, ya sean arenas bituminosas—como en Canadá—o gas de lutitas—en Estados Unidos; también es necesario señalar que, a diferencia del episodio de *Unocal*, esta vez no buscaron absorber corporación alguna, sino adquirir acciones minoritarias, muy el estilo de sus operaciones en Argentina y Australia: los resultados han sido muy distintos a los de hace cinco años, pues, con la excepción notable del asunto *Nexen*, son pocas las voces que se han alzado vociferantes en contra de los negocios de Dongcheng, Chaoyang y Garden Road.⁸¹¹

En el mapa mundial de relaciones energéticas, en términos de mercados e infraestructura de transporte y refinación, son pocos los casos de integración en una escala similar a la que existe entre los países de América del Norte.⁸¹² Sin embargo, a partir de la segunda mitad de la década del 2000 varios fenómenos económicos y virajes diplomáticos han contribuido a crear espacios para la incursión de las firmas energéticas chinas en uno de los mercados más competitivos del planeta.⁸¹³

Es probable que el país más afectado, en términos absolutos, por la caída en el consumo de petróleo crudo en Estados Unidos sea Canadá. En virtud de la crisis financiera de 2008, que afectó de manera especial a las economías desarrolladas, las perspectivas de crecimiento en la demanda por energéticos convencionales en Estados Unidos se redujo, incluso después del inicio de la recuperación, a comienzos de 2010.⁸¹⁴ El consumo total se redujo de 20.68 millones de barriles por día en 2007 a 18.83

⁸¹¹ Como argumenta E. S. Downs, “China’s NOCs: lessons learned from adventures abroad”, *op.cit.*; Leslie Hook, Anousha Sakoui y Stephanie Kirchaessner, “Cnooc heeds lessons of failed Unocal bid”, *The Financial Times*, 23 de julio de 2012.

⁸¹² Paul W. Parfomak, “The U.S.-Canada Energy Relationship: Joined at the Well”, Congressional Research Service, CRS Report for Congress, Washington D.C., junio de 2011, pp. 1-12.

⁸¹³ Aunque, como se ha podido constatar a lo largo de esta investigación, las asociaciones empresariales y los negocios entre firmas chinas y canadienses en el exterior se inició desde la etapa de internacionalización media: *CNPC* adquirió en 2005 *PetroKazakhstan*, de origen canadiense; unos meses después se hizo de los activos de *EnCana* en Ecuador (2005) y Chad (2007), mientras que también compró las operaciones de *Nations Energy* en Kazajistán; por último, *Sinopec* absorbió *Tanganyika Oil* en 2008.

⁸¹⁴ Lo que se explica por el ímpetu de la administración Obama por profundizar las políticas de reducción en la intensidad energética.

en 2011, mientras que las importaciones de crudo del exterior, que habían aumentado incesantemente desde 1991, decrecieron por primera vez en 2005.⁸¹⁵

Además de la crisis y el énfasis creciente de la política energética estadounidense en el aumento de la eficiencia en el uso de combustibles, el perfeccionamiento en las técnicas de explotación de hidrocarburos no convencionales—gas de lutitas y esquisto en Texas, Pennsylvania, Nueva Jersey y Nueva York—elevó la producción de crudo de 8.32 millones de barriles diarios en 2005 a 11.141 millones en 2011 y de 18.5 billones de pies cúbicos de gas natural a 23 billones en el mismo periodo.⁸¹⁶ La denominada “revolución del *shale gas*” se había iniciado en Estados Unidos.⁸¹⁷ En otras palabras, el socio predilecto de las firmas energéticas canadienses demandaba cada vez menos petróleo y gas natural, lo que auguraba disminuciones sustanciales en sus ganancias, gracias a la disminución de los precios.

Para dificultar aún más el panorama para las empresas canadienses, la revolución energética de los no convencionales se había trasplantado definitivamente a Alberta desde 2005;⁸¹⁸ sin duda uno de los desarrollos más notables en el mercado mundial de energéticos en la década más reciente—junto con el *pre-salt* de Brasil—la contabilización de las arenas bituminosas como parte de los activos canadienses catapultó al país al tercer lugar mundial en términos de reservas: de 4,850 millones de barriles de crudo en 2003 a 180,021 millones en 2004.⁸¹⁹ El resultado es un crecimiento exponencial en la producción de 3.09 millones de barriles diarios en 2003 a 3.599 millones en 2011. El gran desafío para el sector de los no convencionales en Canadá es mantener el ritmo de inversiones, lo cual se antoja complicado.

La necesidad obvia era encontrar nuevos inversionistas; la alternativa natural son las firmas estatales asiáticas, rebosantes en capitales y con dominio monopolístico de mercados gigantescos. A partir de 2006 ha cobrado forma una complementariedad más clara entre las necesidades del sector energético canadiense y las compañías petroleras de China; no obstante, los obstáculos para consolidar los vínculos

⁸¹⁵ Siete años después, éstas habían pasado de 12.47 millones de barriles diarios a 8.69 millones. De acuerdo con los datos de la Energy Information Administration de Estados Unidos, véase el sitio: <http://www.eia.gov/countries/>.

⁸¹⁶ *Loc.cit.*

⁸¹⁷ Paul Stevens, “The ‘Shale Gas Revolution’: Developments and Changes”, *Energy, Environment and Resources Briefing*, agosto de 2012, pp.1-2; Agencia Internacional de Energía, *Are We Entering a Golden Age of Gas?*, Reporte Especial, OCDE, París, 2011; Agencia Internacional de Energía, *Golden Rules for a Golden Age of Gas*, Reporte Especial sobre gas no convencional, OCDE, París, 2012; Consejo Mundial de Energía, “Survey of Energy Resources: Shale Gas-What is New?”, *World Energy Council*, Londres, 2011.

⁸¹⁸ D. Yergin, *The Quest*, *op.cit.*

⁸¹⁹ De acuerdo con datos de la Energy Information Administration de Estados Unidos, véase el sitio: <http://www.eia.gov/countries/>.

corporativos entre las tres hermanas chinas y sus contrapartes canadienses no son menores. Desde el punto de vista exclusivamente económico, toda la infraestructura de refinación y transporte de los hidrocarburos de Canadá confluye en el mercado estadounidense, por lo que para diversificar es necesario invertir en ductos que lleven la producción hasta el Pacífico canadiense.

Con el paso del tiempo, los capitales chinos en Canadá han ido incursionando en cada uno de los sectores del negocio: aguas arriba, transporte y refinación. La compañía pionera fue, al igual que en Argentina, *CNOOC*: en 2005 compró 16.96% de las acciones de *MEG Energy Corporation*—en quiebra—, por un valor de 150 millones de dólares canadienses; con este acuerdo, los intereses empresariales chinos pusieron un pie en el muy competido escenario de Alberta, la provincia energética más prolífica de Canadá.⁸²⁰ También en 2005 *Sinopec* se hizo del 40% de las acciones de *Synenco Energy Inc.* en el proyecto Northern Lights, por medio de su subsidiaria *SinoCanada*.⁸²¹

Sería hasta 2009 cuando las firmas chinas iniciaran de nuevo una ofensiva a gran escala en las provincias petroleras canadienses: en abril de 2009, *Sinopec* tomaría la oferta de *Total S.A.* para vender 10% adicional en el proyecto Northern Lights, que a partir de entonces es una empresa mixta, 50% propiedad de la francesa y 50% china; en agosto de ese mismo año, *CNPC* compró 60% de los activos de *Athabasca Oil Sands Corporation* en los proyectos de MacKay River y Dover, operación que recibió el aval del gobierno canadiense; se trata de una de las regiones menos exploradas en la provincia de Alberta.⁸²²

En enero de 2012, *PetroChina* finalizó la adquisición total de ambos proyectos, por un valor de 680 millones de dólares. La necesidad de adquirir experiencia en la producción de no convencionales y el entorno favorable en Canadá condujeron a que en abril de 2010 *Sinopec* adquiriera, por 4,650 millones de dólares, 9% de las acciones de *Syncrude Canada*, que opera también en Alberta.⁸²³

⁸²⁰ La competencia para *CNOOC*, *Sinopec* y *CNPC* proviene, en este caso, de empresas nacionales canadienses: *Suncor Energy*, *Canadian Natural Resources Ltd.*, *Imperial Oil*, *Nexen Inc.*, *Husky Energy* y *Talisman Energy Inc.* No obstante, también abundan los intereses estadounidenses y europeos: *ConocoPhillips*, *Devon Energy*, *ChevronTexaco* y *ExxonMobil*.

⁸²¹ United States Securities and Exchange Commission, “Overseas Activity”, *CNOOC Limited*, Reporte anual forma 20-F, para el año fiscal que finalizó el 31 de diciembre de 2006, p.47.

⁸²² Wenran Jiang, “The Dragon Returns: Canada in China’s Quest for Energy Security”, *China Papers No. 19*, Canadian International Council, octubre de 2010, p.35; Chinese National Petroleum Corporation, “Major Events”, *2010 Annual Report*, Beijing, 2010, p.59; Campbell Clark, “China’s oil-sands deal will have lasting impact”, *The Globe and Mail*, 4 de enero de 2012.

⁸²³ W. Jiang, *op.cit.*, p.36; Jeffrey Jones, “Sinopec top ay \$4.65 billion in oil sands deal”, *Reuters*, 13 de abril de 2010.

En febrero de 2010, *PetroChina Company Limited* y *EnCana Corporation*, la sexta compañía más grande en Canadá, que ya habían negociado la venta de los activos de la canadiense en Ecuador, firmaron un contrato para la compra de 50% en los proyectos de Cutbank Ridge en Columbia Británica y Alberta, por cerca de 5,400 millones de dólares.⁸²⁴ Por medio de esta adquisición, la firma china habría de ganar experiencia en el desarrollo de arenas compactas, que precisa de técnicas de perforación horizontal y fractura hidráulica—las mismas que forman la base para explotar el gas de esquisto.⁸²⁵ No obstante el sesgo hacia los no convencionales, las compañías chinas han continuado en su búsqueda por ampliar la base de recursos de la empresa en petróleo tradicional: en 2011 *Daylight Energy* se transformó en *Sinopec Daylight Energy Ltd.*, luego de una transacción por 2,200 millones de dólares. Al igual que en las demás adquisiciones, el centro de gravedad de esta firma se encuentre en Alberta.⁸²⁶

Las tres negociaciones más recientes de la compañía han sido también las más polémicas; en julio de 2011 *CNOOC* lanzó una oferta de 2,100 mdd para hacerse de las acciones de *OPTI Canada*, empresa productora de arenas bituminosas; de acuerdo con varios analistas, por medio de esta operación la corporación china aumentaría 5.3% su nivel de reservas.⁸²⁷ A pesar de que *OPTI* se encontraba también en bancarota, el acuerdo despertó sospechas y recelo entre varios sectores de la opinión pública canadiense. El activo principal de *OPTI*, y atractivo principal para *CNOOC*, era la posesión de 35% de las acciones en el proyecto Long Lake, de arenas bituminosas, también en la región de Athabasca, Alberta.⁸²⁸

Sinopec logró obtener 49% en la subsidiaria británica de *Talisman Energy*, por la que pagó 1,500 millones de dólares. Unos meses más tarde, *CNOOC* llevaría a cabo el movimiento más arriesgado que compañía china haya orquestado desde 2005: la campaña para absorber a *Nexen Inc.*, una de las mayores

⁸²⁴ Nathan Vanderklippe, Carrie Tait y Andy Hoffman, “China pays \$5.4-billion for B.C. gas play”, *The Globe and Mail*, 23 de agosto de 2012; Chinese National Petroleum Corporation, “PetroChina to Acquire 50 Percent Interest in Encana’s Cutbank Ridge Business Assets for C\$5.4 Billion”, boletín de prensa oficial, 10 de febrero de 2011, disponible en el sitio de la compañía: <http://www.cnpc.com.cn/en/press/newsreleases/fc883171-aa68-48f3-b6ce-038eb6110dc6.htm?COLLCC=2993141329&>; Rebecca Penty y James Paton, “PetroChina Pays \$1.2 Billion to Form Encana Joint Venture”, *Bloomberg*, 13 de diciembre de 2012.

⁸²⁵ Dianne Rahm, “Regulating Hydraulic Fracturing in Shale Gas Plays: The Case of Texas”, *Energy Policy* 39, 2011, pp. 2974-2981.

⁸²⁶ N. Vanderklippe, *op.cit.*; Sinopec Daylight Energy, *Management Annual Report*, para el period del 18 de octubre de 2011 al 31 de diciembre de 2011, pp.2-13; “Sinopec says completes Canada’s Daylight Energy buy”, *Reuters*, Hong Kong, 23 de diciembre de 2011; Colin McClelland y Bradley Olson, “Sinopec Buys Canada’s Daylight for \$2.1 Billion to Gain Shale-Gas Assets”, *Bloomberg*, 10 de octubre de 2011.

⁸²⁷ Chinese National Offshore Oil Corporation, CNOOC Limited, “CNOOC Limited Completed Acquisition of OPTI”, boletín oficial de prensa, Hong Kong, 28 de noviembre de 2011, disponible en línea en el sitio de la compañía: <http://www.cnoocld.com/encnoocld/newszx/news/2011/1801.shtml>; Edward Welsch, Paul Vieira e Yvonne Lee, “Cnooc Sets Canadian Deal: Chinese Energy Firm to Pay \$2.1 Billion for Alberta Oil-Sands Developer OPTI”, *The Wall Street Journal*, 20 de julio de 2011.

⁸²⁸ Chinese National Offshore Oil Corporation, CNOOC Limited, “CNOOC Limited Entered into Arrangement Agreement to Acquire Canadian Oil Sands Producer OPTI”, lanzamiento oficial de prensa, Hong Kong, 20 de julio de 2011, disponible en el sitio de la compañía: <http://www.cnoocld.com/encnoocld/newszx/news/2011/1707.shtml>; Carrie Tait, “China buys another piece of oil patch”, *The Globe and Mail*, 20 de julio de 2011.

firmas energéticas de Canadá, buscaría saldar cuentas frente a la derrota en Estados Unidos por *Unocal*, siete años antes.⁸²⁹ Los 15,100 millones de dólares opacaron a cualquiera de los demás acuerdos de las tres firmas chinas desde 2009; el perfil de la corporación en cuestión ayuda a comprender el ahínco de Garden Road para adquirirla. A diferencia de *OPTI*, *Daylight* o *EnCana*, la gran mayoría de los activos de *Nexen* no se encuentran en Canadá y no se reducen a los no convencionales, por lo que responde más a la estrategia global de *CNOOC* que al ámbito específico de Canadá.

Esta operación abriría las puertas por vez primera a dos de las provincias petroleras más complicadas desde el punto de vista técnico: el Mar del Norte, donde *Nexen* es el segundo productor más importante en la porción británica (62,000 barriles de crudo por día) y el Golfo de México, en donde la firma de Calgary es uno de los arrendatarios más sobresalientes.⁸³⁰ *Nexen* también detenta acciones mayoritarias en proyectos de gas de lutitas y arenas bituminosas en Alberta y Columbia Británica; la importancia estratégica de esta transacción es clarísima para la compañía china, pues, además de fortalecer sus capacidades en técnicas de explotación de no convencionales, sería la primera de las tres hermanas en tener presencia aguas arriba en las que bien podrían ser las dos regiones petroleras más competitivas del planeta. El gasto en capital chino que se destina a Canadá alcanzó este año 49,000 millones de dólares.⁸³¹

De acuerdo con la Ley de Inversiones en Canadá, el gobierno debe aprobar cualquier adquisición por parte de entidades foráneas que sea superior a 330 millones de dólares canadienses;⁸³² el contexto político en Ottawa ha virado hacia un control más estricto de las operaciones de transnacionales en los sectores estratégicos de la economía del país, lo que explica el rechazo a la compra de compañías por parte de *BHP Billiton* y *Petronas*.⁸³³ La moneda aún está en el aire, pues ante el rechazo en la opinión pública, el gobierno canadiense se debate entre permitir la adquisición o limitar la presencia de las *majors*

⁸²⁹ Simon Hall, Edward Welsh y Ryan DeZember, "China Push in Canada Is Biggest Foreign Buy: Deal Could Help China Secure Oil and Gas Supplies", *The Wall Street Journal*, 24 de julio de 2012; Erica Downs, "China's Oil Investment Is Not a Threat", *Foreign Policy*, 10 de octubre de 2012, disponible en línea en el sitio: http://www.foreignpolicy.com/articles/2012/10/10/China_Nexen_CNOOC_CFIUS.

⁸³⁰ Nexen Inc., "Conventional Oil and Gas: UK North Sea, Gulf of Mexico, Canada", *Operations*, disponible en el sitio oficial de la compañía: <http://www.nexeninc.com/en/Operations/Conventional.aspx>.

⁸³¹ Estas tres empresas invirtieron en el sector energético canadiense el equivalente a toda la inversión extranjera directa en Colombia este año [Albing Guo y Jeremy van Loon, "Cnooc Buys Nexen in China's Top Overseas Acquisition", *Bloomberg*, 23 de julio de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://www.bloomberg.com/news/2012-07-23/cnooc-to-buy-canada-s-nexen-for-15-1-billion-to-expand-overseas.html>].

⁸³² D. Jeffrey Brown y Michael Kilby, "Canada: Still Open for Business? PotashCorp and the Investment Canada Act", *Journal of European Competition Law and Practice*, vol.2, núm.4, 2011, pp.396-404.

⁸³³ Shawn McCarthy, Richard Blackwell, Carrie Tait, "Blocked Petronas Deal Adds to Canadian Discount Worries", *The Globe and Mail*, 22 de octubre de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/blocked-petronas-deal-adds-to-canadian-discount-worries/article4629910/>; Euan Rocha y Stuart Grudgings, "Canada blocks \$5.2 billion Petronas bid for Progress Energy", *Kuala Lumpur, Reuters*, 20 de octubre de 2012.

chinas.⁸³⁴ Más aún, debido a que parte de los activos más sobresalientes de *Nexen* se encuentran en el Golfo de México, *CNOOC* debe superar también la oposición del Congreso estadounidense.

El último gran logro de las compañías chinas ha sido, precisamente, romper la barrera que en 2005 les había impedido operar en el mercado de Estados Unidos, uno de los más prometedores en términos de producción de hidrocarburos no convencionales. Como se mencionó anteriormente, la revolución del gas de esquisto se inició a mediados de la década pasada en Texas. A partir de entonces, el país ha estado a la vanguardia en técnicas de exploración y producción, de modo que compañías norteamericanas—no precisamente las *supermajors*, sino firmas que se han apoderado de este nicho—se han convertido en socios predilectos para los actores foráneos que buscan adquirir el conocimiento y la técnica necesarios para desarrollar los *plays* de lutitas o esquistos. De manera natural, esta bonanza ha atraído capitales extranjeros, por ejemplo, *Statoil*, *Shell* y *Total S.A.*⁸³⁵

Las compañías chinas, en cambio, deben confiar en la experiencia acumulada en más de quince años de internacionalización, así como en el atractivo innegable que les representa su asociación estrecha con los bancos estatales chinos; a diferencia de lo que ocurre en los países en desarrollo, estos capitales no pueden canalizarse por medio de préstamos para desarrollo de infraestructura, como en Angola, sino sólo fortalecer las ofertas en procesos competitivos de licitación.

La primera incursión de una firma petrolera china en territorio estadounidense desde el fiasco de *Unocal* fue hacia octubre de 2010, cuando *CNOOC* adquirió un tercio de los acres bajo administración de *Chesapeake* en Texas, por 1,100 millones de dólares, que representan un oasis financiero en medio del desierto que la crisis ha creado en los últimos años.⁸³⁶ Al igual que las compras en Canadá, es imprescindible señalar que el éxito de *CNOOC* ocurrió, en buena media, como resultado del fracaso en las negociaciones entre *Chesapeake* y *Reliance*, de India.

⁸³⁴ El 11 de febrero de 2013 el Comité de Inversiones Extranjeras de Estados Unidos aprobó esta operación, que se convirtió en la más onerosa para una compañía proveniente de la República Popular China [“CNOOC-Nexen Deal Wins U.S. Approval, Its Last Hurdle”, Reuters, 12 de febrero de 2013, disponible en línea en el sitio: <http://www.reuters.com/article/2013/02/12/us-nexen-cnooc-idUSBRE91B0SU20130212>.

⁸³⁵ Statoil, “Case study: The shale revolution”, *Annual Report 2011*, disponible en línea en el sitio: <http://www.statoil.com/annualreport2011/en/sustainability/casestudytheshalerevolution/pages/casestudytheshalerevolution.aspx>; Shell, “North American Onshore Natural Gas-United States”, *About Shell*, disponible en el sitio oficial de la compañía: <http://www.shell.us/aboutshell/shell-businesses/onshore.html>; Halliburton, “U.S. Shale Gas: An Unconventional Resource, Unconventional Challenges”, *White Paper*, Houston, 2008, pp. 1-5.

⁸³⁶ United States Securities and Exchange Commission, “CNOOC Limited”, *Annual Report Form 20-F*, para el año fiscal que termina el 31 de diciembre de 2011, Washington D.C., p.14; “Chesapeake, CNOOC strike second shale deal for \$1.3 bln”, *Reuters*, 30 de enero de 2011, disponible en línea en el sitio: <http://www.reuters.com/article/2011/01/31/cnooc-chesapeake-idUKN3017000120110131>.

Para *CNOOC*, fue ésta la primera ocasión en la que se expuso a la operación de tecnología avanzada de producción, como la perforación horizontal, que podría ser crucial para explotar los vastos recursos no convencionales de China.⁸³⁷ Se espera que la producción total de *Chesapeake* en Eagle Ford, Texas, alcance 500,000 barriles de petróleo en los próximos años, por lo que será, sin duda, el centro de la industria de esquistos y lutitas en el país.⁸³⁸ La presencia de *CNOOC* en EE.UU. se expandió de Texas a Wyoming y Colorado, después de que en junio de 2011 adquiriera un tercio de los activos de *Chesapeake* en esos estados por 1,270 millones de dólares.⁸³⁹ De manera un tanto desconcertante, la conclusión de estos acuerdos no ha despertado el mismo encono que los episodios de *Unocal* y *Nexen*.

Los avances espectaculares de las tres hermanas chinas en América del Norte ilustran las características más sobresalientes del periodo de internacionalización tardía; a diferencia de las etapas formativas, para 2009, el poderío financiero y la experiencia adquirida en África Occidental y Asia Central apuntalaron las ofertas para adquirir acciones minoritarias en algunas de las empresas más importantes de la región. Los objetivos seguían siendo los mismos que incitaron a la apertura hacia el exterior desde 1997: la necesidad de ampliar la base de recursos y fomentar la transferencia de conocimientos y tecnología, elementos esenciales en el dominio de las grandes corporaciones trasnacionales.

A diferencia de los acuerdos cerrados hasta 2003, las negociaciones desde 2009, ya sean en Irak, Canadá o Rusia, son mucho más complejas desde el punto de vista técnico, más arriesgadas políticamente y más ambiciosas. No se trata ya de los despojos de las *supermajors*, como en Kazajistán central o Sudán, sino de varios *plays* de clase mundial, como los activos de *Nexen* en el Golfo de México, el campo gasífero de Vaca Muerta en Argentina o el gasoducto de Skovorodino a Daqing. La estrategia parece no tener límites, mientras que las tácticas son cada vez más ambiciosas: lejos está la firma de contratos de producción conjunta en regiones marginales; ahora, la absorción de activos minoritarios de empresas trasnacionales ha emergido como la herramienta favorita de *CNOOC* y *Sinopec*.

⁸³⁷ Kenneth B. Medlock y Peter R. Hartley, "Quantitative Analysis of Scenarios for Chinese Domestic Unconventional Natural Gas Resources and Their Role in Global LNG Markets", *The Rise of China and Its Energy Implications*, Energy Forum, The James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, Houston, pp.1-10; Fan Gao, "Will There Be a Shale Gas Revolution in China by 2020?", Oxford Institute for Energy Studies, 2012, pp. 16-17.

⁸³⁸ Chinese National Offshore Oil Corporation, CNOOC Limited, "Chesapeake Energy Corporation and CNOOC Limited Announce Eagle Ford Shale Project Cooperation Agreement", lanzamiento de prensa, Hong Kong, 2010, disponible en el sitio oficial de la compañía: <http://www.cnooc ltd.com/encnooc ltd/newszx/news/2010/1469.shtml>.

⁸³⁹ PriceWaterCoopers, "Pipelines, Politics and Price", *Energy Visions 2012*, pp.2-3.

Por si fuera poco, los efectos nocivos de la crisis financiera de 2008 han favorecido notablemente a las tres hermanas chinas, en buena medida por el respaldo que les otorgan los bancos estatales de la República Popular; en contraste con las etapas previas de internacionalización, la vinculación entre ambos se ha profundizado a partir de 2009, lo que ha tenido como consecuencia la proliferación de acuerdos de largo plazo, que intercambian miles de millones de dólares por la provisión constante y segura de hidrocarburos. Los resultados de década y media de expansión por el exterior hablan por sí mismos: de acuerdo con la consultoría *Ernst and Young*, “entre el primer trimestre de 2006 y el segundo trimestre de 2011 las corporaciones energéticas chinas han llevado a cabo más de 200 transacciones, por un valor total de 135,000 millones de dólares”—equivalente al PIB de Kazajistán en 2011.⁸⁴⁰

III.

CONSIDERACIONES FINALES

El periodo más reciente de expansión internacional de las tres corporaciones petroleras más importantes de la República Popular China, así como la respuesta del Estado, bajo la forma tanto de apoyo diplomático cuanto soporte financiero, denota una transformación cualitativa en el tipo de inversiones corporativas y la diplomacia energética china. Hacia 2012, los destinos abarcan los cinco continentes y los tres sectores del negocio de energéticos, así como prácticamente todas las fuentes de hidrocarburos, desde metanos asociados al carbón hasta gas de lutitas.

Las tácticas se han vuelto bastante más sofisticadas, lo que implica un mejor entendimiento, por parte de los directivos de estas corporaciones, de las necesidades, riesgos y oportunidades que se asocian con cada provincia productora de hidrocarburos. *CNOOC*, *CNPC* y *Sinopec* ofrecen recursos financieros a las compañías gubernamentales en países cuyos requerimientos de capital no asociado a la industria petrolera son inmensos, como Angola o Nigeria; asimismo, se han convertido en los socios predilectos para naciones que, si bien no precisan de ayuda extranjera para construir ferrocarriles o puertos, sí requieren miles de millones de dólares para desarrollar sus industrias petroleras, como Venezuela o Rusia.

⁸⁴⁰ Ernst & Young, “Fueling the dragon: China’s investment in the global oil and gas market”, Londres, 2011, p. 7.

En cuanto las compañías que monopolizan el comercio de crudo y gas natural en regiones muy ricas, la fortaleza principal de las tres hermanas chinas es el peso gigantesco del mercado de la República Popular, lo que ha fungido como piedra de toque para la asociación con *Saudi Aramco* o *KNOC*. Finalmente, ninguno de estos elementos ha sido suficiente para garantizar su éxito en América del Norte, quizá el mercado más competido del mundo en términos energéticos; en este caso en particular, las compañías chinas han confiado en una herramienta menos visible, pero quizá más significativa en el largo plazo: la convergencia gradual de sus operaciones y administración con los estándares globales de la industria. En otras palabras, el entorno institucional en Estados Unidos y Canadá ha conducido a que *Sinopec*, *CNOOC* y *CNPC* se comporten de manera cada vez más parecida a sus pares trasnacionales.

Como pudo notarse a lo largo de esta última sección, las tácticas empresariales han convergido de manera más clara con los intereses y estrategias del Estado chino, particularmente los grandes bancos gubernamentales; es a lo largo de este trienio cuando por fin puede advertirse la asociación entre capitales y diplomacia. Los grandes préstamos del *CDB* y el *Exim Bank* a Rusia, Venezuela, Brasil y Kazajistán, sin duda epítome de las iniciativas de diplomacia energética china, apuntalaron la posición de *CNPC*, *Sinopec* y *CNOOC* en cada una de estas provincias petroleras; la crisis financiera de 2008 catapultó el atractivo de los capitales chinos frente a una escasez global de inversiones; sin embargo, al igual que en el periodo anterior, la iniciativa continuó recayendo en las corporaciones, más que en el gobierno central de Beijing.

El apoyo diplomático indirecto no sólo ha continuado, sino que se ha fortalecido de manera espectacular: visitas presidenciales a los países productores, el reforzamiento de los vínculos de seguridad con la Organización de Cooperación de Shanghái, la ofensiva diplomática en América Latina (que se complementa con el comercio de tecnología militar) y la creación de una esfera de influencia en el Este de Asia son algunos de los objetivos de política exterior que Beijing atiende cuando apoya a sus empresas. Además, el aseguramiento de un flujo sustancial de hidrocarburos en el largo plazo, necesarios para poner en marcha el comercio exterior del país y su industria, satisfacen otro conjunto de intereses del Estado chino. Curiosamente, la creación de campeones nacionales capaces de competir globalmente es una estrategia de seguridad energética muy similar a la que ha prevalecido en Estados Unidos; en otras

palabras, el gobierno chino parece confiado en que *Sinopec* y *Petrochina* continúen llenando las estaciones de servicio en Fuzhou o Dalian sin requerir de la intervención gubernamental directa para asegurar sus activos petroleros en el extranjero o financiar inversiones productivas en el interior del país.

EPÍLOGO

En la tercera década del siglo XV, el Imperio del Centro, bajo el mando omnipotente de la dinastía Ming, había alcanzado el cúlmen de su poderío militar, influencia cultural y destreza tecnológica; ningún cuerpo político europeo—aún no había nacido el Estado moderno—podía igualar la potencia económica, empuje demográfico o logros científicos de China. El *huángdi* regía los destinos del mundo por mandato del cielo; fue ésta la época dorada de los navegantes chinos, quienes aprovecharon los avances técnicos y se lanzaron a la exploración de todos los rincones conocidos hasta entonces.

Las andanzas de Zheng De, el eunuco que ascendió a almirante, antecedieron por casi trescientos años la aparición de las primeras compañías marítimas transnacionales y llegaron a rincones tan lejanos como el Cabo de Buena Esperanza, Indonesia y el Golfo Pérsico. A diferencia de los aventureros europeos, el único objetivo de Zheng era asegurar el cumplimiento de un ritual ancestral: el reconocimiento de la supremacía del emperador chino sobre los Estados vasallos y tributarios, como piedra de toque del sistema internacional sinocéntrico. No obstante, la flota china, cuya magnitud eclipsaba incluso a la Armada Invencible española (que surgiría más de un siglo después), tenía el potencial de emprender conquistas, establecer colonias y extraer algo más que tributos.

La fuerza de la superstición en la corte de Beijing aseguró que aquéllos nunca se encontraran en el interés de los emperadores; lo que sí consiguió fue detener la iniciativa de exploración marítima y expansión comercial más grande que haya emprendido China hasta entonces. El Imperio del Centro, en plena decadencia a partir del reinado manchú, se recluyó detrás de la gran muralla por espacio de cinco centurias; en este letargo, no sólo perdió la supremacía tecnológica, económica y militar del mundo, sino que estuvo al borde de la desintegración. Las compañías europeas, cuyas correrías se describieron en el preámbulo de esta tesis, fueron algunos de los actores más beneficiados de esta decadencia.

El despliegue de la presencia china por el mundo tuvo que esperar hasta finales de la década de los ochenta del siglo XX, cuando un puñado de corporaciones estatales se lanzó a la conquista de mercados y capitales; la economía política internacional, sin embargo, había cambiado radicalmente, por

lo que no quedaba un solo rastro de aquella época de sinocentrismo. Las firmas chinas, como se analizó a lo largo de esta investigación, debieron lidiar con los resquicios del poder estructural occidental (anglo-estadunidense, principalmente), lo que dificultaba enormemente su labor. No obstante, a comienzos del siglo XXI, a juzgar por el número y potencia de las empresas asiáticas en expansión, así como por el peso de las economías del Pacífico en el mundo, Asia parece recuperar el lugar que le arrebató la anomalía que conocemos como la época del dominio occidental.

El objetivo principal de esta investigación fue relatar las causas y manifestaciones detrás de uno de los capítulos más destacados en esta historia. La idea central que guió las páginas anteriores fue que buena parte de la confusión acerca de las compañías petroleras chinas se resuelve mediante una distinción analítica entre su expansión internacional y la diplomacia petrolera de Beijing. En otras palabras, es necesario separar las actividades empresariales de las respuestas por parte del Estado chino; si bien es cierto que el gobierno de Beijing es el accionista principal en las tres grandes corporaciones que en la práctica llevan la política energética internacional del país, de esta situación no puede desprenderse una identidad de intereses entre ambos. La expansión internacional de las tres hermanas fue una muestra.

De acuerdo con un buen número de analistas, políticos y académicos, los designios estratégicos de Beijing (por ejemplo afianzar su posición como gran potencia y avanzar en el enfrentamiento velado con Estados Unidos) son las variables explicativas detrás de la globalización de *Sinopec*, *CNPC* y *CNOOC*. En el capítulo primero pudo advertirse que los entendimientos erróneos sobre estas compañías y sus actividades se inician desde las causas mismas de este fenómeno; en las primeras páginas de la investigación se argumentó que esta tendencia hacia el exterior por parte de los actores corporativos chinos ha formado parte de una oleada de fusiones y adquisiciones que ha trastocado el equilibrio del mercado mundial de los hidrocarburos desde la década de los noventa.

La integración vertical y la expansión internacional de las compañías petroleras chinas ocurrieron al tiempo de las operaciones más sobresalientes en la industria de los hidrocarburos, como la fusión de *Exxon* y *Mobil* o la unión de *Chevron* y *Texaco*. Más de 30 compañías, estatales y privadas, en países de los cinco continentes, llevaron a cabo procesos muy similares de transformación y reforma a su estructura y

estrategia; esta tendencia difícilmente puede responder a una casualidad. Se encontró que el deterioro relativo en las condiciones de seguridad energética global, que resultó de una concentración de la oferta en un par de regiones inestables y la difusión de las redes de consumo y transporte, fue la variable explicativa principal en esta oleada de fusiones y adquisiciones en la industria petrolera mundial.

La necesidad de lidiar con riesgos cada vez más elevados, en entornos geopolíticamente inciertos y financieramente volátiles llevó a maniobras empresariales como la unión de empresas y el diseño de planes de internacionalización; las nacientes compañías chinas debieron enfrentar este entorno estratégico desde su creación a finales de la década de los ochenta. La necesidad de competir en un mercado cada vez más complejo obligó a la internacionalización corporativa y no la estrategia geopolítica de Beijing.

En el segundo capítulo se narró precisamente este proceso: el origen de la confusión acerca de las empresas petroleras chinas se refiere no únicamente a las tendencias que motivaron a la expansión internacional, sino a la estructura, funciones y vínculos políticos de *CNPC*, *Sinopec* y *CNPC* en el entramado burocrático chino. Una revisión cuidadosa de las causas que dieron origen a su nacimiento, así como la posición que ocupan en el espectro político de la República Popular refuerza el argumento de que no se trata de meros apéndices mercantiles del Partido Comunista Chino, como algunos analistas y académicos sugieren. Por el contrario, se trata de actores autónomos.

Chinese National Petroleum Corporation, aquella empresa que emergiera de las cenizas del vetusto Ministerio del Petróleo maoísta en 1982 e iniciara tímidamente sus incursiones internacionales, bajo el designio de buscar recursos y ganancias—como cualquier otra petrolera—en los campos marginales de Venezuela y Sudán, a mediados de 2011 firmó una asociación estratégica global con *Royal Dutch Shell*, la firma europea más veterana, con más de cien años de historia. La alianza, sustentada en el interés de desarrollar tecnologías avanzadas de perforación y producción de no convencionales, podría ser equivalente a la aceptación de *CNPC* como un socio paritario de las *supermajors*.

Para la compañía en particular, y la industria energética china en general, es un reconocimiento al éxito de la que es, probablemente, la reforma más radical en el ámbito petrolero mundial. El ímpetu modernizador en la República Popular y la estrategia de política industrial que señalaba a la creación de

campeones nacionales fueron sólo el fulcro que permitió a *CNPC* convertirse quizá en la compañía petrolera nacional más sobresaliente de las últimas décadas; aunque el desarrollo de las provincias en China ha sido desde su corporativización la piedra de toque de la firma, la necesidad de ajustarse a los cambios en la economía política global de los hidrocarburos ha conducido a que la exploración, producción, transporte y refinación en ultramar sean cada vez más importantes en el perfil de *CNPC*. En 2011, se anunció que la meta es producir en el exterior la mitad del total.

CNOOC, aunque la menor de las tres hermanas, es, muy probablemente, la de iniciativas más arriesgadas y grandilocuentes, como las ofertas para absorber empresas trasnacionales de clase mundial como *Unocal* o *Nexen* o la apertura en las licitaciones de aguas internacionales cuya propiedad no es del todo clara; desde un inicio, los orígenes de la firma se relacionaron con la necesidad de atraer capitales hacia las costas chinas. La operación conjunta de yacimientos en sociedad con *majors* y corporaciones menores expuso a *CNOOC* a los vaivenes asociados con el mercado internacional de los hidrocarburos, así como al riesgo que resulta de la dependencia excesiva en técnicas y equipo foráneos. Para desarrollar las aguas chinas debían mejorar su perfil tecnológico y operativo; fue éste uno de los motores para su expansión por el mundo, cuya característica más notable ha sido, además de la temeridad de algunas iniciativas, la convergencia relativamente rápida con los valores y estándares mundiales de gobernanza corporativa: se trata de la empresa que mejor se ha adaptado a la globalización de las firmas energéticas.

Finalmente, *Sinopet* es no sólo la última de las tres hermanas en iniciar su proceso de fusiones y adquisiciones, sino, quizá, la menos probable de llevarlo a cabo y la de crecimiento más espectacular. El núcleo de sus operaciones, el sector de aguas abajo es el menos atractivo para una empresa petrolera trasnacional y uno de los más complicados para incursionar. La restructuración corporativa de 1997 transformó el panorama para Chaoyang: la absorción de algunos campos en China, como Shengli, permitió a la empresa adquirir experiencia en la administración de proyectos aguas arriba; sin embargo, este conocimiento no se traduciría en la capacidad de operación en ultramar sino casi una década después, cuando incursionó en las turbulentas costas africanas, en Angola y Nigeria.

El “síndrome” del *latecomer*, que acompañó las estrategias de las tres hermanas chinas, fue especialmente agresivo en los cuarteles generales de *Sinopec*, que no sólo se había atrasado con respecto, naturalmente, a las *supermajors* y las grandes compañías nacionales de Malasia o Brasil, sino con respecto a sus compañías pares en China. Esta situación explica el empuje casi frenético para lograr fusiones y adquisiciones en el exterior: entre 2009 y 2012 alcanzó, y en algunos años superó, el ritmo de internacionalización de *CNPC* y *CNOOC*. *Sinopec* opera y compete en los cinco continentes.

Este éxito, probablemente el más estridente de compañía petrolera nacional alguna, no ha pasado desapercibido en Beijing: por primera vez, las estrategias de las tres corporaciones recibieron la venia oficial del gobierno, cuando la Comisión Nacional de Energía, cuya primera reunión oficial ocurrió en 2010, dio su apoyo formal al designio de “asegurar la oferta por medio de la cooperación internacional”. Tomó trece años para que el Consejo de Estado, máxima autoridad del ejecutivo en la República Popular incluyera en su agenda oficial las operaciones foráneas de *CNOOC*, *Sinopec* y *CNPC*. Es muy probable que asuntos de seguridad energética no fueran los únicos elementos bajo consideración: el interés por crear una industria petrolera globalmente competitiva, viejo designio de Beijing, se sumó a la necesidad de vigilar de modo más estricto los desequilibrios y consecuencias de las inversiones de las tres hermanas, que han ocasionado más de un altercado diplomático.

El objetivo de esta investigación fue muy específico: demostrar que el éxito global de las tres hermanas chinas no se debió, como argumenta un buen número de autores, a un designio premeditado desde los cuarteles del Partido Comunista Chino; más bien, como se vio en las páginas anteriores, fue un proceso lento, progresivo y caótico, en el cual Zhonanghai no intervino sino hasta una etapa relativamente tardía y de forma más bien indirecta (quizá los casos más visibles de injerencia gubernamental fueron Sudán y Brasil). En consecuencia, la agenda de investigación podría dirigirse a estudiar las relaciones entre otras variables; a lo largo de este ensayo se mencionaron ciertos conflictos de índole diplomática, por lo que debería ahondarse en el tipo de respuesta del Estado chino ante las consecuencias de la expansión corporativa de las tres hermanas.

Un análisis sobre el apoyo diplomático y financiero de Beijing a sus compañías en transacciones con gobiernos y empresas no de países en desarrollo (como Angola, Brasil o Nigeria), sino con respecto a potencias como Rusia, Gran Bretaña o Estados Unidos, arrojará luz sobre la jerarquía de intereses para el liderazgo comunista. Hasta el momento, y a pesar de las voces críticas que se han alzado en contra de la expansión de las petroleras chinas, el crecimiento en la actividad internacional de *CNPC*, *CNOOC* y *Sinopec* no ha causado conflictos radicalmente distintos a los que surgen de forma cotidiana de las actividades empresariales en el negocio de los hidrocarburos (lo que no equivale a decir que son menores).

Sin embargo, el potencial para el surgimiento de falsas percepciones y el aumento en la desconfianza entre gobiernos, resultado del apetito voraz de las firmas chinas, no es menor. En otras palabras, la globalización de los intereses energéticos de la República Popular China se halla ante un cruce de caminos: la cooperación y el conflicto. El resultado final dependerá de la interacción entre variables de orden diplomático—es decir el tono de la política exterior de Beijing y el grado de amenaza que ésta puede representar para otros Estados en el sistema internacional—, político—la autonomía del liderazgo comunista frente a grupos de interés y el nivel de dispersión del poder en el país—y energético—el avance en la transición energética y el comportamiento de la demanda por hidrocarburos.

El rango de opciones posibles comienza con una posición cooperativa, en el mejor de los casos (si el petróleo pierde importancia relativa frente a fuentes más limpias de energía, en el contexto de un Estado chino capaz de controlar el comportamiento externo de sus empresas y una diplomacia conciliadora, que dé primacía a la estabilidad en las relaciones bilaterales del país sobre los intereses corporativos); en contraste, es posible que la expansión internacional de las tres hermanas—y de otras firmas chinas—redunde en disputas más acentuadas (en caso de que los hidrocarburos sean cada vez más cruciales en la matriz energética china, el liderazgo comunista se vea en la necesidad de ceder a intereses sectoriales y la diplomacia de Beijing se caracterice por el enfrentamiento y la asertividad de una potencia en ascenso desafiante del orden internacional).

Naturalmente, es más probable que ocurra una combinación de ambos escenarios; no obstante, en cualquier caso es necesario tener en mente el análisis de esos tres conjuntos de variables. Por el momento, la expansión internacional de los intereses energéticos de la República Popular China no parece caracterizarse por sus consecuencias conflictivas, sino, por el contrario, por su integración con los patrones globales de inversiones, gobernanza corporativa y relaciones gobierno-empresa. Es decir, tanto las empresas como el Estado chinos se comportan de manera muy similar a como lo hicieron las potencias en el pasado, desde Francia hasta Estados Unidos; inclusive, es posible argumentar que la impronta y el grado de control del régimen sobre la dinámica empresarial es mucho menos visible en el caso chino que en los de potencias en ascenso del pasado, como la Alemania o el Japón imperiales.

De modo un tanto curioso, el liderazgo del Partido Comunista Chino parece acercarse a la estrategia del gobierno estadounidense de seguridad energética: *CNPC*, *Sinopec* y *CNOOC* deben ser corporaciones globalmente poderosas y competitivas para abastecer de hidrocarburos al país. El interés por fortalecer las capacidades y la posición internacional de las tres hermanas significa que el Beijing puede “delegar” o “confiar” en que, en virtud de la dinámica del mercado, serán estas firmas las que aseguren un flujo constante de gasolinas y combustibles para alimentar a la segunda economía del planeta.

La alternativa (administrar directamente el negocio energético de China) resultaría enormemente onerosa; por otra parte, al igual que en el entorno estadounidense de comienzos del siglo XX, el Estado chino se enfrenta a corporaciones extraordinariamente influyentes: es éste el resultado natural del crecimiento de las tres empresas. Al igual que en Estados Unidos hace más de cien años, comienzan a alzarse voces entre la sociedad china sobre las consecuencias funestas de esta situación, por lo que la batalla decisiva en la estrategia e industria energética de la República Popular no se libraré en las aguas de África Occidental o en las arenas bituminosas de Canadá, sino al interior de los cuarteles generales del partido y entre ministros, presidentes corporativos y burócratas. Los recursos, capacidades y poderío de ambos bandos hace imposible formular algún pronóstico sobre su resultado.

LISTA DE REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

“A Thousand Chariots in the Fields: Chinese Players in Ecuador’s Oil Industry”, cable de la Embajada de Estados Unidos de América en Quito al Departamento de Estado, 25 de agosto de 2006, referencia 06Quito2138, disponible en línea en el sitio oficial de Wikileaks: <http://wikileaks.org/cable/2006/08/06QUITO2138.html>

“About SAMREF”, *Saudi Aramco Mobil Refinery Company Ltd.*, sitio oficial de la compañía, disponible en línea en: <http://www.samref.com.sa/english/whoweare.asp>

“Boom-boom: the Oil-Money May Start to Trickle Down”, *The Economist*, 30 de julio de 2012, disponible en línea en: <http://goo.gl/qzS5v>

“Burma: New Developments in Natural Gas Sector”, cable de la Embajada de Estados Unidos de América en Yangón al Departamento de Estado, 5 de junio de 2009, disponible en el sitio oficial de Wikileaks <http://www.cablegatesearch.net/cable.php?id=09RANGOON332>

“Business Overview, *JOGCMEC Annual Report 2005*.

“Central Asia-China Pipeline Opened in Turkmenistan”, cable diplomático de la Embajada de Estados Unidos de América en Ashgabat al Departamento de Estado, martes 15 de diciembre de 2009, obtenido del sitio oficial de Wikileaks, disponible en: <http://www.cablegatesearch.net/cable.php?id=09ASHGABAT1619>

“Chesapeake, CNOOC strike second shale deal for \$1.3 bln”, *Reuters*, 30 de enero de 2011, disponible en línea en el sitio: <http://www.reuters.com/article/2011/01/31/cnooc-chesapeake-idUKN3017000120110131>

“China approves military garrison for disputed islands”, *British Broadcast Corporation*, 23 de julio de 2012.

“China begins deep-water drilling in South China Sea”, *Xinhua*, 9 de mayo de 2012.

“China Cities Face Power Shortages”, *Xinhua News Agency*, 6 de mayo de 2011.

“China Eximbank sets up branch office in Russian economic hub”, *People’s Daily*, edición en inglés, 10 de junio de 2007, disponible en línea en el sitio: http://english.peopledaily.com.cn/200706/10/eng20070610_382746.html

“China invests more in Venezuela oil and gas”, *Reuters*, 2 de diciembre de 2010, disponible en línea en el sitio: <http://www.reuters.com/article/2010/12/02/venezuela-china-oil-idAFN0223219920101202>.

“China launches 2nd West-to-East gas pipeline project”, sitio oficial del gobierno de China, 22 de febrero de 2008, disponible en línea en: http://english.gov.cn/2008-02/22/content_898251.htm

“China oil firm in Unocal bid war”, *British Broadcast Corporation*, 23 de junio de 2005, disponible en línea en el sitio: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/4121830.stm>.

“China Pulls Out of South Pars”, *Reuters*, 29 de julio de 2012, disponible en línea en: <http://goo.gl/UC3MV>

“China Revives Burma Pipeline Plan”, *British Broadcast Corporation*, 20 de noviembre de 2008, disponible en el sitio: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/asia-pacific/7739096.stm>

“China starts constructing 3rd west-to-east gas pipeline”, *Xinhua*, 16 de octubre de 2012, disponible en línea en el sitio: http://news.xinhuanet.com/english/china/2012-10/16/c_131910496.htm

“China’s ‘iron man’: an undying legend”, *People’s Daily Online*, September 17, 2009, available at: <http://english.people.com.cn/90001/90776/90882/6760061.html>

“China’s CNOOC in \$3.1 Billion Joint Venture with Argentina’s Bidas”, *Latin American Herald Tribune*, 14 de marzo de 2010.

“China’s CNOOC tenders another 26 offshore blocks, many in South China Sea”, *Reuters*, 28 de agosto de 2012, disponible en línea en: <http://www.reuters.com/article/2012/08/28/china-cnooc-blocks-idUSL4E8JS03R20120828>

“China’s Sinopec to buy Addax for C\$8.27 billion”, *Reuters*, 24 de junio de 2009, disponible en línea en el vínculo: <http://www.reuters.com/article/2009/06/25/us-addax-sinopec-idUSTRE55N59I20090625>

“China-Kazakhstan Oil Pipe Opens”, *People’s Daily*, edición en inglés, 16 de diciembre de 2005, disponible en línea en: http://english.peopledaily.com.cn/200512/16/eng20051216_228579.html

“Chinese Firm Buys IBM PC Business”, *BBC News*, 8 de diciembre de 2008, disponible en línea en: <http://goo.gl/ojjrg>

“Chinese Investors Claim 2.7 Mln Yuan Compensation from Company Releasing False Information”, *Xinhua*, 26 de diciembre de 2007.

“Chinese Oil Companies Not So Welcome in Nigeria”, cable diplomático de la Embajada de Estados Unidos en Abuja al Departamento de Estado, 2 de diciembre de 2009, referencia 09ABUJA2170, disponible en el sitio oficial de Wikileaks, <http://wikileaks.org/cable/2009/12/09ABUJA2170.html>

“Chinese, Turkmen, Kazakh, Uzbek presidents unveil gas pipeline”, *Xinhua*, 14 de diciembre de 2009, disponible en línea en: http://news.xinhuanet.com/english/2009-12/14/content_12645369.htm

“CNOOC announces withdrawal of Unocal bid”, *Xinhua*, 3 de agosto de 2005, disponible en línea en el sitio oficial de la agencia de noticias http://news.xinhuanet.com/english/2005-08/03/content_3301457.htm

“CNOOC Ends LNG Sales Talks with Chevron”, *Reuters*, 25 de marzo de 2006.

“CNPC Executive’s Thought on Venezuela”, cable diplomático de la Embajada de Estados Unidos en Caracas al Departamento de Estado, 2 de septiembre de 2005, referencia 05CARACAS2667, disponible en el sitio oficial de Wikileaks: <http://wikileaks.org/cable/2005/09/05CARACAS2667.html>

“CNPC opens West-East gas pipe to private investment”, *Reuters*, 31 de mayo de 2012, disponible en línea en: <http://uk.reuters.com/article/2012/05/31/china-cnpc-idUKL4E8GV20N20120531>

“CNPC to ink fuel, equity deal with Malaysia refinery”, *Reuters*, 15 de julio de 2009, disponible en línea en: <http://www.reuters.com/article/2009/07/15/cnpc-oil-malaysia-idUSKLR35433520090715>

“CNPC, KazMunaiGas in deal to tap Urikhtau gas field”, *Reuters*, 23 de febrero de 2011, disponible en línea en el sitio: <http://www.reuters.com/article/2011/02/23/china-kazakhstan-gas-idAFTOE71M04Z20110223>

“CNPC, Uzbekistan oil company to co-develop oilfield”, *People’s Daily*, versión en inglés, 20 de octubre de 2008.

“CNPC, Uzbekistan tie up to develop Mingbulak oilfield”, *Reuters*, 20 de octubre de 2008, disponible en línea en: <http://www.reuters.com/article/2008/10/20/cnpc-uzbekistan-idUSPEK30407220081020>

“Declaración conjunta de la Federación de Rusia y la República Popular China, adoptada el 25 de abril de 1996 en Beijing por Boris Yeltsin y Jiang Zemin, en Asamblea General de las Naciones Unidas, quincuagésima primera sesión, 2 de mayo de 1996.

“Eight Point Plan”, Cumbre del FOCAC en Beijing, noviembre de 2006, apéndice III del Libro Blanco sobre la Ayuda Oficial para el Desarrollo de China, Oficina de Información del Consejo de Estado, República Popular China, Beijing, abril de 2011.

“El gobierno argentino decide expropiar la petrolera YPF”, *British Broadcast Corporation*, 16 de abril de 2012, disponible en línea en el sitio: http://www.bbc.co.uk/mundo/ultimas_noticias/2012/04/120416_ultnot_repsol_ypf_bd.shtml

“Financiamento Chinês: Lei obriga a subcontratacao de empresas angolanas”, *Seminario Angolense*, 1 de julio de 2006.

“Food, Energy Security at Big Europe Asia Meet”, *Agence Francaise de Presse*, 6 de junio de 2011; disponible: en: <http://www.google.com/hostednews/afp/article/ALcqM5io2sBzTHw2NHiszRKEkFq7SyD3ew?docId=CNG.4c6d9a705302133fcb33283701223ce3.481>

“France’s Total, Kuwait reach China refinery deal”, *Reuters*, 13 de marzo de 2012, disponible en línea en: <http://www.reuters.com/article/2012/03/13/total-kuwait-china-idAFL5E8EDAJW20120313>

“Fu Chengyu, ‘shenxin zouchuqu de zhengzhi jingjixue’ “ (Fu Chengyu: the political economy of cautiously going abroad”) 21 Shiji jingji bao (21st Century Business Herald), 29 de diciembre de 2004, citado por Erica Downs, “The Fact and Fiction of Sino-African Energy Relations”, *China Security*, issue 7, 2008, disponible en línea en: http://www.chinasecurity.us/index.php?option=com_content&view=article&id=106&Itemid=8

“Fujian Petrochemical, ExxonMobil, Aramco Sign Agreement for Submission of Fujian Project Joint Feasibility Study”, News Release, ExxonMobil, 15 de noviembre de 2001, disponible en línea en: <http://goo.gl/W9SNE>

“Global 500”, *Fortune Magazine*, 2012, disponible en línea en: <http://goo.gl/QAFSz>

“Global Significance: Delivering More Energy to the World”, *Gorgon Project*, sitio oficial de *Chevron Australia*, disponible en línea en: <http://www.chevronaustralia.com/ourbusinesses/gorgon/globalsignificance.aspx>

“Governo nega mau uso dos créditos da China, Comunicado do Ministério das Finanças”, *Journal de Angola*, 18 de octubre de 2007.

“Guangzhou Faces Severe Power Shortages”, *Xinhua News Agency*, 18 de febrero de 2008, disponible en línea en: <http://goo.gl/rhmb8>

“Heat Wave Causes Power Shortage in Guangzhou”, *People’s Daily Online*, versión en inglés, 16 de julio de 2006, disponible en línea en: <http://goo.gl/VTQXU>

“January 17 MFA Press Briefing: Kim-Jong-Il Visit Speculation, Iran Nuclear Crisis, Six-Party Talks, Hu Jintao U.S. Visit, Saudi King Abdullah Visit”, cable diplomático de la Embajada de Estados Unidos de América al Departamento de Estado, 17 de enero de 2006, referencia 06BEIJING1061, disponible en el sitio oficial de Wikileaks, <http://wikileaks.org/cable/2006/01/06BEIJING1061.html>

“Member Countries”, *OPEC*, disponible en línea en: <http://goo.gl/xR47C>.

“Message from the CEO, *Annual Report 2006: Another Korean Wave*, 2007.

“Nanjing Addresses Power Shortages”, *China Daily*, 17 de febrero de 2005, disponible en línea en: <http://goo.gl/B7rwA>

“Nigeria: ExxonMobil Discusses Yar’Adua’s Health”, cable diplomático de la Embajada de Estados Unidos de América en Abuja al Departamento de Estado, 26 de noviembre de 2008, referencia 08ABUJA2322, disponible en línea en el sitio oficial de Wikileaks, <http://wikileaks.org/cable/2008/11/08ABUJA2322.html>.

“Nigerian Militants Seize Workers from Oil Rig”, *British Broadcast Corporation*, 9 de noviembre de 2010, disponible en línea en: <http://www.bbc.co.uk/news/world-africa-11709762>.

“Oil and Gas Security: Emergency Response of IEA Countries”, *International Energy Agency*, 2012.

“Oil Production”, *Areas of activity*, sitio oficial de PetroKazakhstan, disponible en línea en: http://www.petrokazakhstan.kz/eng/pages/booty_of_oil.html

“Overview of PetroAmerica”, cable diplomático de la Embajada de Estados Unidos de América en Caracas al Departamento de Estado, 30 de noviembre de 2005, referencia 05CARACAS3594, disponible en el sitio oficial de Wikileaks: <http://wikileaks.org/cable/2005/11/05CARACAS3594.html>.

“PDVSA Results Allay Venezuela Bond Worries”, *The Financial Times*, 21 de abril de 2010.

“Petrobras signs strategic Alliance with China’s Sinopec”, *The Oil and Gas Journal*, 17 de mayo de 2004, disponible en el sitio: <http://www.ogj.com/articles/print/volume-102/issue-25/general-interest/petrobras-signs-strategic-alliance-with-chinas-sinopec.html>

“PetroChina Company Limited, *United States Securities and Exchange Commission Form 20-F* (Reporte Corporativo), Washington D.C., 2000.

“PetroChina to participate in developing Halfaya oilfield in Iraq”, *Xinhua*, 27 de enero de 2010;

“CNPC says Iraq’s Halfaya oilfield in operation”, *Reuters*, 18 de junio de 2012, disponible en línea en: <http://in.reuters.com/article/2012/06/18/cnpc-iraq-halfaya-idINL3E8HI0QT20120618>

“PetroVietnam CEO Says Chinese Ships Cut Cables ‘By Accident’”, *Bloomberg*, 4 de diciembre de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://www.bloomberg.com/news/2012-12-04/petrovietnam-ceo-says-chinese-ships-cut-cables-by-accident-1-.html>

“Philippines to bid out disputed South China Sea oil, gas blocks”, *Reuters*, 30 de Julio de 2012.

“President Medvedev’s Visit to China”, cable diplomático de la Embajada de Estados Unidos de América en Moscú al Departamento de Estado, 5 de junio de 2008, referencia ID 08MOSCOW1599, disponible en el sitio oficial de Wikileaks, <http://wikileaks.org/cable/2008/06/08MOSCOW1599.html>

“Production begin at Chunxiao gas field”, *China Daily*, 6 de agosto de 2006;

“Profile of Fujian Petrochemical Company Limited”, *Sinopec Corporation*, sitio oficial de la empresa, disponible en línea en: <http://goo.gl/85Veq>

“Putin visits China to open the Year of Russia”, *Pravda*, 21 de marzo de 2006.

“Recap of the Sino-Vietnam South China Sea”, cable diplomático de la Embajada de Estados Unidos de América en Hanoi al Departamento de Estado, 20 de enero de 2009, disponible en el sitio oficial de Wikileaks, <http://wikileaks.org/cable/2009/01/09HANOI52.html>

“Reported Azadegan Deal Not Officially Confirmed”, cable de la Embajada de Estados Unidos de América en Beijing al Departamento de Estado, viernes 16 de enero de 2009, obtenido del sitio oficial de Wikileaks, disponible en línea en: <http://www.cablegatesearch.net/cable.php?id=09BEIJING149>

“Repsol Sinopec announces large pre-salt oil discovery off Brazilian coast”, *Xinhua*, 25 de mayo de 2012, disponible en el sitio en línea de la agencia: http://news.xinhuanet.com/english/world/2012-05/25/c_131610194.htm

“Saudi Oil Producer’s Computers Restored after Virus Attack”, *Reuters*, 26 de agosto de 2012, disponible en línea: <http://goo.gl/Rdk09>

“Shareholders”, *Caspian Pipeline Consortium*, sitio oficial de la compañía, disponible en línea en: <http://www.cpc.ru/EN/about/Pages/shareholders.aspx>

“Sinopec says completes Canada’s Daylight Energy buy”, *Reuters*, Hong Kong, 23 de diciembre de 2011.

“Sinopec, Saudi Aramco Sign YASREF Joint Venture Agreement”, *Oil and Gas Online*, 18 de enero de 2012.

“Sinopec-KNPC JV To Break Ground On Nansha Refinery This Year”, *Downstream Today*, 7 de julio de 2008.

“Slavneft Oil Company Privatization Doubtful”. *Pravda*, 12 de septiembre de 2002.

“The Covenant of the League of Nations (including Amendments adopted to December 1924)”, en: *The Avalon Project* de la Universidad de Yale [http://avalon.law.yale.edu/20th_century/leagcov.asp].

“The Limits of New Iran Sanctions”, entrevista con Meghan O’Sullivan, *Council on Foreign Relations*, Nueva York, 8 de julio de 2010, disponible en línea en: <http://goo.gl/a1oR7>

“The Top 100 non-Financial TNCs from Developing and Transition Economies, Ranked by Foreign Assets”, *Largest Transnational Corporations*, UNCTAD, julio de 2007, <http://goo.gl/LyfkKi>

“The World’s Biggest Public Companies”, *Forbes*, abril de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://goo.gl/eR5yx>

“Total and Fina Agree ‘Friendly’ Merger”, *British Broadcast Corporation News*, Business, 13 de septiembre de 1999.

“Total, Kuwait’s KPC sign China refinery agreement”, *AFP*, 13 de marzo de 2012.

“Turkmen Gas Deal Extends Chinese Influence”, *BBC Monitoring research*, 25 de julio de 2007, disponible en línea en: http://www.downstreamtoday.com/news/article.aspx?a_id=5015&AspxAutoDetectCookieSupport=1

“Turkmenistan: CNPC On Schedule To Ship Gas To China”, cable diplomático de la Embajada de Estados Unidos de América en Ashgabat, miércoles 26 de agosto de 2009, disponible en el sitio oficial de Wikileaks, clasificación 09ASHGABAT1071, <http://wikileaks.org/cable/2009/08/09ASHGABAT1071.html>

“Turkmenistan: Scen setter For The Visit Of Transcom Commander General Mcnabb”, Cable de la Embajada de Estados Unidos de América en Ashgabat al Departamento de Estado, 10 de noviembre de 2008, referencia 08ASHGABAT1480, disponible en el sitio oficial de Wikileaks, <http://wikileaks.org/cable/2008/11/08ASHGABAT1480.html>

“Venezuela Amuay Refinery Fires Still Burning”, *British Broadcast Corporation*, 27 de agosto de 2012, disponible en: <http://goo.gl/WP1EQ>

“Venezuela Secures \$80bn Oil Investment”, *The Financial Times*, 16 de febrero de 2010.

“Venture Refineries and Chemicals”, *Saudi Aramco oficial website*, disponible en línea en: <http://www.saudiaramco.com/content/mobile/en/home/our-operations/refining--chemicals/joint-and-equity-venture-refineries.html>

“We Are the Champions: China's state-owned enterprises want to make their mark on the world stage. They will struggle”, *The Economist, Special Report: Business in China*, 18 de marzo de 2004, disponible en línea en: <http://goo.gl/o6NrS>

“What Concerns Saudi Arabia about the Future of Energy and Climate Change”, cable diplomático de la Embaada de Estados Unidos en Riad al Departamento de Estado, 21 de febrero de 2010, disponible en línea en el sitio oficial de Wikileaks, <http://cablesearch.org/cable/view.php?id=10RIYADH213&chl=Saudi+Arabia>

“Who’s who in Burma’s offshore gas sector”, cable de la Embajada de Estados Unidos de América en Yangón al Departamento de Estado, 27 de abril de 2009, disponible en el sitio oficial de Wikileaks.

Abu Dhabi National Oil Company, Sustainability Report 2009, Abu Dhabi, 2009.

Abu Gulai, Saif, “Sanctions: How Saddam Gained Upper Hand”, *Economic and Political Weekly*, vol.36, núm.32, 2001, pp.

Addax Petroleum, “Nigeria”, “JDZ”, “Gabon”, “Cameroon”, “Middle East”, *Our Operations*, disponible en el sitio oficial de la compañía: <http://www.addaxpetroleum.com/>

Adelman, M.A., “The Real Oil Problem”, *Regulation*, vol. 27, núm.1, 2004, pp. 16-21.

Administración de Información Energética de Estados Unidos, “Angola”, country brief analysis, última actualización 11 de agosto de 2011, Washington D.C., disponible en línea.

Administración de Información Energética de Estados Unidos, “Australia”, country analysis brief, última actualización en septiembre de 2012, disponible en línea en: <http://www.eia.gov/EMEU/cabs/Australia/pdf.pdf>.

Administración de Información Energética de Estados Unidos, “Indonesia”, country analysis brief, última actualización agosto de 2012.

Administración de Información Energética de Estados Unidos, “Nigeria: international oil companies”, country brief analysis, última actualización 16 de octubre de 2012, Washington D.C.

Administración de Información Energética de Estados Unidos, “Oil Pipelines”, en *Kazakhstan*, analysis briefs, última actualización: 18 de septiembre de 2012.

Administración de Información Energética de Estados Unidos, “Russia: Russia’s producing regions” country analysis brief, última actualización del 18 de septiembre de 2012.

Administración de Información Energética de Estados Unidos, “South China Sea”, country analysis briefs, última actualización en marzo de 2008.

Administración de Información Energética de Estados Unidos, “Turkmenistan”, country brief analysis, última actualización 16 de octubre de 2012, Washington D.C.

Administración de Información Energética de Estados Unidos, “Turkmenistan: Oil and Gas Sector Organization”, country brief analysis, última actualización el 25 de enero de 2012, disponible en línea en: <http://www.eia.gov/EMEU/cabs/Turkmenistan/pdf.pdf>

Administración de Información Energética de Estados Unidos, “Uzbekistan”, country brief analysis, última actualización 19 de enero de 2012, disponible en línea en: <http://www.eia.gov/EMEU/cabs/Uzbekistan/pdf.pdf>.

Administración de Información Energética de Estados Unidos, *The Global Liquefied Natural Gas Market: Status and Outlook*, Washington D.C., diciembre de 2003.

Administración de Información Energética de Estados Unidos, véase el sitio: <http://www.eia.gov/countries/>.

Administración de Información Energética del Departamento de Energía de Estados Unidos, disponible en línea en la dirección URL: <http://www.eia.gov/>

Administración Energética de Estados Unidos, disponible en: <http://www.eia.gov/countries/>.

Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos, “China’s Energy Markets: Anhui, Chongqing, Henan, and Guizhou Provinces”, Washington, D.C., noviembre de 2011.

Agencia Internacional de Energía, “Oil and Gas Security: Emergency Responde of IEA Countries. People’s Republic of China, 2012”, París, 2012, disponible en línea en la dirección URL: <http://goo.gl/KmeaP>.

Agencia Internacional de Energía, *Are We Entering a Golden Age of Gas?*, Reporte Especial, OCDE, París, 2011.

Agencia Internacional de Energía, *Golden Rules for a Golden Age of Gas*, Reporte Especial sobre gas no convencional, OCDE, París, 2012.

Ahmad, Talmiz, “Gas Potential at the Bay of Bengal: Implications for India’s Energy Security”, en Sudhir T. Devare (ed.), *A New Energy Frontier: The Bay of Bengal Region*, Singapur, Institute of Southeast Asian Studies, 2008.

Aizhu, Chen, “CNPC, Shell, Qatar to push for China petrochemical project”, *Reuters*, 18 de enero de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://www.reuters.com/article/2012/01/19/cnpc-qatar-refinery-idUSL3E8CJ04P20120119>.

Alden, Chris, *China in Africa*, Nueva York, Zed Books Ltd., 2007.

Allison, Roy, “Strategic Reassertion in Russia’s Central Asia Policy”, *International Affairs*, vol.80, núm.2, marzo de 2004, pp. 278-380.

Alnasrawi, Abbas, “Iraq: Economic Sanctions and Consequences, 1990-2000”, *Third World Quarterly*, vol.22, núm.2, abril de 2001, pp.205-218.

Alnaswari, Abbas, “Iraq: Economic Sanctions and Consequences”, *Third World Quarterly*, vol.22, núm.2, abril de 2001, pp.205-218.

Al-Rodhan, Khalid R., “The Impact of the Abqaiq Attack on Saudi Energy Security”, Center For Strategic and International Studies, Arleigh A. Burke Chair in Strategy, 27 de febrero de 2006.

Ambrosius, Lloyd E., *Wilsonianism: Woodrow Wilson and his Legacy in American Foreign Relations*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 2002.

Andrews-Speed, Philip y Sergei Vinogradov, “China’s Involvement in Central Asian Petroleum: Convergent or Divergent Interests?”, *Asian Survey*, vol.40, núm.2, marzo-abril de 2000, pp.377-397.

Andrews-Speed, Phillip, “Energy Policy and Regulation in the People's Republic of China”, *International Energy and Resources Law and Policy Series* 19. The Hague: Kluwer Law International, 2006.

Appleman, William, *From Colony to Empire. Essays in the History of American Foreign Relations*, Nueva York, John Wiley & Sons, Inc., 1972.

Appleman, William, *The Shaping of American Diplomacy: Readings and Documents in American Foreign Relations, 1750-1955*, Chicago, Rand McNally, 1956.

Archivo de la Televisión Central de China, “China and Kazakstan”, *Bilateral Relations, SCO Meeting*, disponible en línea en el sitio: <http://www.cctv.com/lm/1039/20/3.html>.

Arturo González Romero, *Oil Price and Organization Asymmetries in a North-South OPEC Context*, University of Essex, 1988.

Aslund, Anders, “Gazprom: Challenged Giant in Need of Reform”, en Anders Aslund, Sergei Guriev y Andrew C. Kuchins (eds.), *Russia after the global economic crisis*, Washington D.C. y Moscú, Peterson Institute for International Economics: Center for Strategic and International Studies: New Economic School, 2010.

Aslund, Anders, “The Hunt for Russia’s Riches”, *FP*, 152, enero-febrero de 2006, pp.42-8.

Aslund, Anders, Sergei Guriev y Andrew C. Kuchins (eds.), *Russia after the global economic crisis*, Washington D.C. y Moscú, Peterson Institute for International Economics: Center for Strategic and International Studies: New Economic School, 2010.

Australian Energy Regulator, *State of the Energy Market 2011*, Melbourne, 2011.

Axler, Ariella, “The Politics, Economics and Security of Middle Eastern Oil Supplies: A Call for American Energy Independence”, *Stanford Journal of International Relations*, 2011, vol.13, núm.1, p.27, disponible en línea en: <http://www.stanford.edu/group/sjir/13-1/oil.pdf>.

Bahgat, Gawdat G., “Energy Security in a New World Order”, *The Journal of Energy and Development*, vol. 30, núm. 1, 2004, pp. 45-52.

Bahgat, Gawdat, “Terrorism and Energy: Potential for a Strategic Realignment”, *World Affairs*, vol.167, núm.2, otoño de 2004, pp. 51-58.

Bai, Jim y Chen Aizhu, “CNPC to ready Myanmar pipelines, refinery by 2013”, *Reuters*, Beijing, 10 de septiembre de 2010, disponible en línea en el sitio <http://uk.reuters.com/article/2010/09/10/china-energy-myanmar-idUKTOE68903P20100910>

Banco de Exportaciones e Importaciones de China (*China Exim Bank*), “Major Business Development”, Reportes anuales de 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 y 2010, varias páginas, disponibles en el sitio oficial del banco, <http://english.eximbank.gov.cn/>

Banco Mundial, *China: Socialist Economic Development*, Anexo E: *The Energy Sector*, Washington D.C., 1983.

Barkin, J. Samuel y Bruce Cronin, “The State and The Nation: Changing Norms and the Rules of Sovereignty in International Relations”, *International Organization*, 48 (1), 1994, pp.

Barney, B., “Firm Resources and Sustained Competitive Advantages”, *Journal of Management* 17, 1991, pp. 99-120.

Bartke, Wolfgang, *Oil in the People's Republic of China*, Montreal: McGill Queens University Press, 1989.

Barton, Barry, *Energy Security: Managing Risk in a Dynamic Legal and Regulatory Environment*, Oxford, UP, 2004.

Bateman, Sam y Ralf Emmers, *Security and international politics in the South China Sea: towards a cooperation management regime*, Londres y Nueva York, Routledge, 2009.

Batsavage, Richard E. y John L. Davie, “China's International Trade and Finance”, en Joint Economic Committee, *Chinese Economy Post Mao, Vol. I*, Washington, D.C., 1978.

Baum, Richard, *Burying Mao: Chinese Politics in the Age of Deng Xiaoping*, Princeton University Press, 1994.

Biernam, Stephen y Anna Shiryayevskaya, “CNPC, LG Win \$9.7 Billion of Turkmen Gas Contracts”, *Bloomberg*, 30 de diciembre de 2009, disponible en línea en: <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=a41E4ecIpaTY>

Bina, Cyrus, “Internationalization of the Oil Industry: Simple Oil Shocks or Structural Crisis?”, *Review (Fernand Braudel Center)*, vol. 11, núm. 3, verano de 1988, pp. 329-370.

Bindermann, Kirsten, “Production-Sharing Agreements: An Economic Analysis”, *WMP* 25, Oxford Institute for Energy Studies, 1999, pp.67-81.

Biresselioglu, Mehmet Efe, *European Energy Security. Turkey's Future Role and Impact*, Palgrave Macmillan, 2007.

Blair, D. y K. Lieberthal, "Smooth Sailing: The World's Shipping Lanes Are Safe", *Foreign Affairs*, mayo-junio de 2007, pp.

Blanchard, Ben, "China takes risky step with Myanmar pipelines", *Reuters*, 3 de febrero de 2010. Blank, S., "PetroKaz: China's Difficult Search for Central Asian Energy", *China Brief*, 5, 23, pp.5-7. Blank, Stephen, *Turkmenistan and Central Asia after Niyazov*, Carlisle, Pa., Strategic Studies Institute, U.S. Army War College, 2007.

Blanton, Shannon Lindsey y Robert G. Blanton, "What Attracts Foreign Investors? An Examination of Human Rights and Foreign Direct Investment", *The Journal of Politics*, vol.69, núm.1, febrero de 2007, pp.143-155.

Bonga, Agbami, Erha y Kizomba ["The Gulf of Guinea and U.S. Strategic Energy Policy"], testimonio ante el Subcomité de Política Económica Internacional, y Promoción del Comercio y las Exportaciones del Comité de Relaciones Exteriores del Senado de Estados Unidos, centésimo primer congreso, segunda sesión, Washington D.C., 15 de julio de 2004.

Booz Allen, Hamilton, "Energy Futures in Asia", reporte para el Departamento de Defensa de Estados Unidos, citado por Sudha Ramachandran, "China's Pearl in Pakistan's Waters", *Asia Times*, 4 de marzo de 2005.

Bordoff, Jason, Manasi Deshpande y Pascal Noel, "Understanding the Interaction between Energy Security and Climate Change Policy, en Carlos Pascual y Jonathan Elkind (eds.), *Energy Security: Economics, Politics, Strategies and Implications*, Washington D.C., The Brookings Institution Press, 2011.

Boussena, Sadek y Catherine Locatelli, "The Bases of a New Organization of the Russian Oil Sector: Between Private and State Ownership", *The Journal of Energy and Development*, vol. 33, núm. 10, 2010, pp. 181-195.

Bowen, H.V., *The Business of Empire: The East Indian Company and Imperial Britain, 1756-1833*, Nueva York, Cambridge UP, 2006.

BP Statistical Review of World Energy 1996, *BP Statistical Review of World Energy 1997* y *BP Statistical Review of World Energy 1998*, disponibles en línea en la dirección URL: <http://goo.gl/ui2hS>.

BP, *BP Statistical Review of World Energy June 2012*, p.6, en: <http://goo.gl/4jXKJ>

BP, *Energy Outlook 2030*, Londres, enero de 2012, disponible en <http://goo.gl/KExr6>

BP, *Energy Outlook 2030*, Londres, enero de 2012, p. 46, disponible en línea en la dirección URL: <http://goo.gl/KExr6>

Bradsher, Keith, “Ford Agrees to Sell Volvo to a Fast-Rising-Chinese Company”, *The New York Times*, 28 de marzo de 2010.

Brainard, Lael y Leonardo Martínez Díaz, *Brazil as an economic superpower: understanding Brazil's changing role in the global economy*, Washington D.C., 2010, The Brookings Institution Press.

Bremmer, Ian, “State Capitalism Comes of Age: The End of the Free Market?”, *Foreign Affairs*, mayo-junio de 2009, disponible en el sitio en línea: <http://www.foreignaffairs.com/articles/64948/ian-bremmer/state-capitalism-comes-of-age>;

British Petroleum, “BP and CNPC to Develop Iraq’s Super Giant Rumaila Field”, lanzamiento de prensa, 3 de noviembre de 2009, disponible en el sitio oficial de la compañía, <http://www.bp.com/genericarticle.do?categoryId=2012968&contentId=7057650>

British Petroleum, “Production Begins at Greater Plutonium”, comunicado de prensa, 2 de octubre de 2007, disponible en línea en: <http://www.bp.com/genericarticle.do?categoryId=2012968&contentId=7037042>; Energy Intelligence, *International Crude Oil Market Handbook 2009*, julio de 2009.

Brown, Alan A. and Egon Neuberger, "Basic Features of a Centrally Planned Economy" in Morris Bornstein (ed.) *Comparative Economic Systems: Models and Cases*, 6th ed. Richard D. Irwin, Inc., 1989.

Brown, Chris y Kirsten Ainley, “The Balance of Power and War”, *Understanding International Relations*, Londres, Palgrave-Macmillan, 2009.

Brown, D. Jeffrey y Michael Kilby, “Canada: Still Open for Business? PotashCorp and the Investment Canada Act”, *Journal of European Competition Law and Practice*, vol.2, núm.4, 2011, pp.396-404.

Brown, Stephen R., *Merchant King. When Companies Ruled the World, 1600-1900*, Londres, Conway, 2009.

Browne, John, *Beyond Business*, Londres, Weidenfeld and Nicolson, 2010.

Bruce, Harold R., *American Parties and Politics. History and Role of the Political Parties in the United States*, Nueva York, Henry Holt and Company, 1937.

Bull, Hedley, *The Anarchical Society. A Study of Order in World Politics*, Nueva Yor, Columbia University Press, 2002.

Burman, Edward, *China and Iran: Parallel History, Future Threat*, Gloucestershire, The History Press, 2009.

Business Monitor International, "Saudi Arabia Oil and Gas Report Q4 2011".

Business Monitor International, "Saudi Arabia Oil and Gas Report Q4 2011".

Buszynski, Leszek, "Russia's New Role in Central Asia", *Asian Survey*, vol.45, núm.4, julio-agosto de 2005, pp. 548-550.

Buszynski, Leszek e Iskandar Sazlan, "Maritime Claims and Energy Cooperation in the South China Sea", *Contemporary Southeast Asia*, vol.29, núm.1, abril de 2007, pp. 143-171.

Buszynski, Leszek, "ASEAN, the Declaration on Conduct, and the South China Sea", *Contemporary Southeast Asia*, vol.25, núm.3, diciembre de 2003, pp.343-344.

Buszynski, Leszek, "The South China Sea: Oil, Maritime Claims, and U.S.-China Strategic Rivalry", *The Washington Quarterly*, vol.35, núm.2, primavera de 2012, pp.139-156.

Byman, Daniel L. and Jerrold D. Green, "The Enigma of Political Stability in the Persian Gulf Monarchies", *The Middle East Review of International Affairs*, 3:3, septiembre de 1999, pp.

Cable de la Embajada de Estados Unidos de América en Beijing al Departamento de Estado de Estados Unidos, "Reported Azadegan Deal Not Officially Confirmed", 16 de enero de 2009, obtenido del sitio de Wikileaks, disponible en línea en: <http://www.cablegatesearch.net/cable.php?id=09BEIJING149>

Cable de la Embajada de Estados Unidos de América en Beijing al Departamento de Estado de Estados Unidos, "Reported Azadegan Deal Not Officially Confirmed", 16 de enero de 2009, obtenido del sitio de Wikileaks, disponible en línea en: <http://wikileaks.org/cable/2009/01/09BEIJING149.html>

Calof, J. y P. Beamish, “Adapting to Foreign Markets: Explaining Internationalization”, *International Business Review*, vol. 4, núm. 2, 1995, pp. 115-131.

Campos, Indira y Alex Vines, “Angola and China: A Pragmatic Partnership”, Working Paper Presented at a CSIS Conference, “Prospects for Improving U.S.-China-Africa Cooperation”, 5 de diciembre de 2007, Washington D.C., Center for Strategic and International Studies.

Cancel, Daniel, “Venezuela Gets \$20 Billion Loan from China, Forms Oil Venture, Chavez Says”, *Bloomberg*, 19 de abril de 2010, disponible en: <http://www.bloomberg.com/news/2010-04-18/venezuela-gets-20-billion-loan-from-china-forms-oil-venture-chavez-says.html>

Casey, Joseph y Katherine Koleski, *Backgrounder: China's 12th Five Year Plan*, U.S. China Economic and Security Commission Review, 24 de junio de 2011, disponible en línea en: <http://goo.gl/25D3x>

Cesarin, Sergio y Carlos Moneta (compiladores), *China y América Latina. Nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo: ¿una segunda ruta de la seda?*, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe y Banco Interamericano de Desarrollo, Buenos Aires, 2005.

Chan, Leslie, *The Taching oilfield : a Maoist model for economic development*, Canberra, Australian National University Press, 1974.

Chatterjee, S., “Types of Synergy and Economic Value: The Impact of Acquisitions on Merging and Rival Firms”, *Strategic Management Journal*, 7, pp. 119-139.

Chatsko, Paul, *Developing Alberta's Oil Sands: From Karl Clark to Kyoto*, Calgary, University Press, 2004.

Chatterjee, Neil, “Singapore Raises Security Alert after Malacca Threat”, *Reuters*, 5 de marzo de 2010, disponible en línea: <http://www.reuters.com/article/2010/03/05/us-malacca-threat-idUSTRE62335120100305>.

Chen, Matthew y Amy Myers Jaffe, “Energy Security: Meeting the Growing Challenge of National Oil Companies”, *Whitehead Journal of Diplomacy and International Relations*, 2007, pp.

Cheng, Nai-Ruenn y Walter Galenson, *The Chinese Economy Under Communism*, Chicago, The Commercial Press/Y. W. Wong, 1969.

Cheng-siang, Chen, "China's Petroleum Resources and Their Development", Hong Kong: Geographical Research Center, Chinese University of Hong Kong, 1968, en Leslie Chan, *The Taching oilfield: a Maoist model for economic development*, Canberra, Australian National University Press, 1974.

Chengyu, Fu, "Why Is America Worried?", *Wall Street Journal*, 6 de julio de 2005, disponible en línea en: <http://online.wsj.com/article/SB112060779197177949.html>

Cheung, Peter T.Y. "Introduction: Provincial Leadership and Economic Reform in Post-Mao China." *Provincial Strategies of Economic Reform in Post-Mao China. Leadership, Politics and Implementation*. Eds. Cheung, Jae Ho Chung and Zhimin Li. Armonk, NY: M.E. Sharpe, 1998.

Chevron Corporation, "Chevron-Unocal Merger Fact Sheet", San Ramon, California, archivo oficial de la compañía, disponible en línea en el sitio: http://www.chevron.com/documents/pdf/merger_fact_sheet.pdf

China Daily Business Weekly, 11 de octubre de 1998.

China Development Bank, "Business Operations", "Overview of Operations", "Strategic Focus", *Reportes anuales de 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011*, Beijing, disponibles en el sitio oficial del banco en el sitio: <http://www.cdb.com.cn/english/Column.asp?ColumnId=188>

China Development Bank, "Overview of Operations", *Annual Report 2002*, Beijing, 2002.

China Development Bank, "Strategic Focus", *Annual Report 2007*, Beijing, 2007.

China Development Bank, "Target Industries and Fields", *CAD-Fund*, disponible en el sitio oficial del Banco de Desarrollo de China, <http://www.cdb.com.cn/english/Column.asp?ColumnId=176>

China National Petroleum Corporation, "Harmonizing Energy and the Environment", 2003 Annual Report, Beijing.

Chinese National Offshore Corporation, Annual Reports, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011 Beijing, secciones de reseña de operaciones.

Chinese National Offshore Oil Company, "Exploration and Production", *Your Energy of Life: Annual Report 2005*, Beijing, 2005.

Chinese National Offshore Oil Corporation “Operations Review: Overseas”, *Your Energy of Life, Annual Report 2005*.

Chinese National Offshore Oil Corporation, “Business Overview: Exploration, Development and Production”, *Annual Reports*, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 y 2010, Beijing, disponibles en línea en: http://en.cnooc.com.cn/data/html/english/channel_159.html

Chinese National Offshore Oil Corporation, “CNOOC Limited Acquires Additional Equity Interest in the Tangguh LNG Project”, lanzamiento de prensa, 2 de febrero de 2004, disponible en línea en el sitio oficial de la corporación <http://www.cnooc.com.cn/encnooc.com.cn/newszx/news/2004/793.shtml>

Chinese National Offshore Oil Corporation, “CNOOC Limited acquires 45% stake in offshore Nigerian oil mining license 130 US \$2.268 billion cash”, lanzamiento de prensa de la compañía, Hong Kong, 9 de enero de 2006.

Chinese National Offshore Oil Corporation, “CNOOC Ltd. Announces the Signing of Technical Service Contract for Missan Oil Fields in Iraq”, lanzamiento oficial de prensa de CNOOC, Hong Kong, 17 de mayo de 2010, disponible en línea en los archivos corporativos: <http://www.cnooc.com.cn/encnooc.com.cn/newszx/news/2010/1421.shtml>

Chinese National Offshore Oil Corporation, “Exploration and Production” *Annual Report 2006*, Beijing, 2006, p.10; Yong Feng, Yan Hu, Charles A.S. Hall y Jianliang Wang, *The Chinese Oil Industry: History and Future*, Springer Briefs in Energy, Nueva York, 2012.

Chinese National Offshore Oil Corporation, “Operations Review *Your Energy of Life, Annual Report 2005*.”

Chinese National Offshore Oil Corporation, “Upstream Business Sector”, *Annual Report 2003*, Beijing, 2003, disponible en línea en: <http://en.cnooc.com.cn/data/upload2/xiazai/nb606171312.pdf>.

Chinese National Offshore Oil Corporation, *Annual Report 2003*, Beijing.

Chinese National Offshore Oil Corporation, CNOOC Limited, “Chesapeake Energy Corporation and CNOOC Limited Announce Eagle Ford Shale Project Cooperation Agreement”, lanzamiento de prensa,

Hong Kong, 2010, disponible en el sitio oficial de la compañía:

<http://www.cnoc ltd.com/encnooltd/newszx/news/2010/1469.shtml>

Chinese National Offshore Oil Corporation, CNOOC Limited, “CNOOC Limited Completed Acquisition of OPTI”, lanzamiento oficial de prensa, Hong Kong, 28 de noviembre de 2011, disponible en línea en el sitio de la compañía:

<http://www.cnoc ltd.com/encnooltd/newszx/news/2011/1801.shtml>

Chinese National Offshore Oil Corporation, CNOOC Limited, “CNOOC Limited Entered into Arrangement Agreement to Acquire Canadian Oil Sands Producer OPTI”, lanzamiento oficial de prensa, Hong Kong, 20 de Julio de 2011, disponible en el sitio de la compañía:

<http://www.cnoc ltd.com/encnooltd/newszx/news/2011/1707.shtml>

Chinese National Oil Corporation, “Overseas Oil and Gas Operations”, *Annual Report 2003*, Beijing, 2003, disponible en línea en el sitio: <http://goo.gl/EeE7Y>.

Chinese National Petroleum Corporation, “Annual Business Review”, *Annual Report 07*, Beijing, 2007.

Chinese National Petroleum Corporation, “CNPC in Iraq”, *CNPC Worldwide*, disponible en el sitio oficial de la compañía, <http://www.cnpc.com.cn/en/cnpcworldwide/iraq/?COLLCC=2075664520&>

Chinese National Petroleum Corporation, “CNPC in Russia: Oil and Gas Operations”, en el sitio oficial de la compañía, disponible en:

<http://www.cnpc.com.cn/en/cnpcworldwide/russia/?COLLCC=3608983774&>

Chinese National Petroleum Corporation, “CNPC in Turkmenistan: Oil and Gas Operations”, sitio oficial de la empresa, disponible en línea en:

<http://www.cnpc.com.cn/en/cnpcworldwide/turkmenistan/?COLLCC=418921403&>

Chinese National Petroleum Corporation, “CNPC in Turkmenistan”, *CNPC Worldwide*, disponible en línea en el sitio oficial de la empresa, <http://www.cnpc.com.cn/en/cnpcworldwide/turkmenistan/>

Chinese National Petroleum Corporation, “CNPC in Uzbekistan: Oil and Gas Operations”, sitio oficial de la compañía, disponible en:

<http://www.cnpc.com.cn/en/cnpcworldwide/uzbekistan/?COLLCC=2810140190&>

Chinese National Petroleum Corporation, “CNPC in Venezuela: Oil and Gas Operations”, *CNPC Worldwide*, sitio oficial de la compañía, disponible en línea en: <http://www.cnpc.com.cn/en/cnpcworldwide/venezuela/>

Chinese National Petroleum Corporation, “CNPC in Venezuela: Oil and Gas Operations”, disponible en el sitio oficial de la compañía, <http://www.cnpc.com.cn/en/cnpcworldwide/venezuela/?COLLCC=1475293445&>.

Chinese National Petroleum Corporation, “CNPC signs oil and gas contracts with Myanmar”, lanzamiento de prensa, 17 de enero de 2007, disponible en línea en el sitio oficial de la compañía: <http://www.cnpc.com.cn/en/press/newsreleases/2007/1-17.htm>

Chinese National Petroleum Corporation, “Domestic Oil and Gas Operations”, *Annual Report 2003*, Beijing, 2003.

Chinese National Petroleum Corporation, “Exploration and Development”, *Sustainability Report 2008*, p. 14, disponible en línea en el sitio web: <http://goo.gl/joNnPj>.

Chinese National Petroleum Corporation, “Exploration and Production”, *Annual Report 2004*, Beijing, 2004.

Chinese National Petroleum Corporation, “Major Events”, *2010 Annual Report*, Beijing, 2010.

Chinese National Petroleum Corporation, “Overseas Oil and Gas Operations”, *Annual Report 2003*, disponible en línea en: <http://www.cnpc.com.cn/en/press/publications/annualreporre/2003/>

Chinese National Petroleum Corporation, “Overseas Oil and Gas Operations”, *Annual Report 2003*, Beijing, 2003, s/p, disponible en línea en: http://www.cnpc.com.cn/Resource/english/images1/pdf/03Annualreport/Overseas_Oil_and_Gas.pdf?COLLCC=1810425536&

Chinese National Petroleum Corporation, “Overseas”, *Annual Report 2002*, Beijing, 2002.

Chinese National Petroleum Corporation, “Overseas”, *Annual Report 2006*, Beijing, 2006.

Chinese National Petroleum Corporation, “Overseas”, *Annual Report 2003*, Beijing, 2003.

Chinese National Petroleum Corporation, “PetroChina to Acquire 50 Percent Interest in Encana’s Cutbank Ridge Business Assets for C\$5.4 Billion”, lanzamiento de prensa oficial, 10 de febrero de 2011, disponible en el sitio de la compañía: <http://www.cnpc.com.cn/en/press/newsreleases/fc883171-aa68-48f3-b6ee-038eb6110dc6.htm?COLLCC=2993141329&>

Chinese National Petroleum Corporation, “Sudan”, *CNPC Worldwide*, sitio oficial de la compañía, disponible en línea en: <http://www.cnpc.com.cn/en/cnpcworldwide/venezuela/>

Chinese National Petroleum Corporation, *CNPC in Sudan: Review of 15 Years of Sino-Sudanese Petroleum Corporation*, Beijing, 2010.

Chinese National Petroleum Corporation, PetroChina, “Turkmenistan Amu Darya Project”, lanzamiento de prensa, 5 de enero de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://xnyqt.cnpc.com.cn/xnyqt/EN/dwhEN/hwxmEN/f93e7c0a-00b2-49de-ba5b-bb01666c3d0b.htm>

Chon, Gina, “Iraq Awards West Qurna-1 Oil Field to Exxon, Shell”, *The Wall Street Journal*, 5 de noviembre de 2009, disponible en línea en el sitio: <http://online.wsj.com/article/SB125741092983330293.html>

Chow, Edward C. y Leigh E. Hendrix, “Central Asia’s Pipelines: Field of Dreams and Reality, The National Bureau of Asian Research, NBR Special Report #23, Center for Strategic and International Studies, septiembre de 2010.

Chow, Larry Chuen-ho, “The Changing Role of Oil in Chinese Exports, 1974-89”, *The China Quarterly*, No. 131, Special Issue: The Chinese Economy in the 1990s (Sep.,1992), pp. 750-765.

Chung, Chien-peng, “The Shanghai Co-operation Organization: China’s Changing Influence in Central Asia”, *The China Quarterly*, núm.180, diciembre de 2004, pp.1000-1002.

Cisneros Lavaller, Alberto, “Geopolitical Factors as a Non-Premium on Oil Prices”, *Journal of Energy and Development*, vol. 33, núm. 1, 2009, pp. 129-14.

Clark, Campbell, “China’s oil-sands deal will have lasting impact”, *The Globe and Mail*, 4 de enero de 2012.

Clark, J.G., *The political economy of world energy*, Chapel Hill, NC, University of North Carolina Press, 1990.

CNOOC Ltd., “CNOOC Limited Acquires Additional Equity Interest in the Tangguh LNG Project”, *Press Release*, 2 de febrero de 2004, Hong Kong, sitio oficial de la compañía, disponible en: <http://www.cnoocLtd.com/encnoocLtd/newszx/news/2004/793.shtml>

CNPC, “CNPC in Kazakhstan”, disponible en línea en: <http://www.cnpc.com.cn/en/cnpcworldwide/kazakhstan/>.

CNPC, “Hong Kong Branch of Second West-East Gas Pipeline completed and becomes operations”, lanzamiento de prensa, 20 de diciembre de 2012.

CNPC, “Second West-East Gas Pipeline” y “Central Asia-China Gas Pipeline”, *Natural Gas & Pipelines*, sitio oficial de la compañía, en: http://www.cnpc.com.cn/en/aboutcnpc/ourbusinesses/naturalgaspipelines/Second_West%EF%BC%8DEast_Gas_Pipeline_2.shtml

Coll, Steve, *Private Empire: ExxonMobil and American Empire*, Penguin Group, 2012.

Collins, Kathleen, “Ideas, Networks, and Islamist Movements: Evidence from Central Asia and the Caucasus”, *World Politics*, vol.60, núm.1, octubre de 2007, pp. 64-96.

Comunicado Conjunto de la Reunión del Consejo de Ministros de Asuntos Extranjeros de los miembros de la Organización de Cooperación de Shanghai, Tashkent, 22 de mayo de 2010.

Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, “Largest Transnational Corporations”, *World Investment Report*, julio de 2010, disponible en: <http://archive.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2443&lang=1>.

Connelly, Marisela, “China: de la diplomacia revolucionaria a la diplomacia de paz y desarrollo”, *Estudios de Asia y África*, México, Centro de Estudios de Asia y África, El Colegio de México, vol.26, núm.2, 85, mayo-agosto de 1991, pp.296-314.

Connelly, Marisela, “La política exterior de Taiwán”, *Estudios de Asia y África*, vol.31, núm.2, 100, mayo-agosto de 1996, pp. 271-290.

Connelly, Marisela, *China-América Latina: génesis y desarrollo de sus relaciones*, México, Centro de Estudios de Asia y África, El Colegio de México, 1992.

Consejo de Estado de la República Popular China, Oficina de Información y Oficina de Asuntos Taiwaneses, “The One-China Principle and the Taiwan Issue”, de febrero de 2000, disponible en línea http://english.gov.cn/official/2005-07/27/content_17613.htm

Consejo de Estado de la República Popular China, Oficina de Información y Oficina de Asuntos Taiwaneses, “The Taiwan Question and the Reunification of China”, de septiembre de 1993.

Consejo Mundial de Energía, “Survey of Energy Resources: Shale Gas-What is New?”, *World Energy Council*, Londres, 2011.

Cooley, A., “Cooperation gets shanghaied: China, Russia and the SCO”, *Foreign Affairs*, 14, diciembre de 2009, pp.

Cordesman, Anthony H., *Saudi Arabia: National Security in a Troubled Region*, Santa Barbara, California, Praeger Security International: Center for Strategic and International Studies, Washington D.C., 2009.

Cordesman, Anthony H. y Khlaid R. Al-Rodhan, *The changing dynamics of energy in the Middle East*, Praeger Security International: Center for Strategic and International Studies, Washington D.C., 2006.

Cordesman, Anthony H., *Energy Developments in the Middle East*, Westport, Connecticut, Praeger, 2004.

Cordesman, Anthony, “Understanding Saudi Stability and Instability: A Very Different Nation”, *Opinion*, Center for Strategic and International Studies, 26 de febrero de 2011, disponible en línea: <http://goo.gl/INBYq>

Cordesman, Anthony, *The Changing Dynamics of Energy in the Middle East*, Washington, CSIS, 2006, pp. 233-245.

Corrales, Javier y Carlos A. Romero, *U.S.-Venezuela Relations since 1990s*, Nueva York, Routledge, 2013.

Crabbe, Robert, “Tight Veil of Secrecy over the Daqing Oilfield”, *South China Morning Post* (Hong Kong), 27 de octubre, 1971, p. 13.

Daniels, Christopher L., *Somali Piracy and Terrorism in the Horn of Africa*, Lanhan, MD, Scarecrow Press, 2012.

Davidson, Christopher, “Persian Gulf-Pacific Asia linkages in the 21st century: A marriage of convenience?”, Kuwait Programme on Development, Governance, and Globalisation in the Gulf States, The Centre for the Study of Global Governance, London School of Economics, número 7, enero de 2010..

Davis, D.H., *Energy Politics*, Nueva York, St.Martin’s Press, 1982.

Declaración de Astana sobre el Décimo Aniversario de la Organización de Coepración de Shanghái, del 15 de junio de 2011.

Declaración de Ekaterimburgo de los Jefes de Estado de la Organización de Cooperación de Shanghái, Ekaterimburgo, 16 de junio de 2009.

Declaración de Florizelle Liser, vice-representante de Comercio para África, Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, “Beyond Oil and Gas: African Growth and Opportunity Act’s Benefits to Africa”, testimonio ante el Subcomité de África y Salud Global, Comité de Relaciones Exteriores de la Cámara de Representantes, centésimo primer congreso, primera sesión, 12 de julio de 2007.

Declaración de James Swan, subsecretario para Asuntos Africanos, “China in Africa: Implications for U.S. Policy”, testimonio ante el Subcomité de Asuntos Africanos del Comité de Relaciones Exteriores del Senado de Estados Unidos, centésimo primer congreso, sesión segunda, junio 4 de 2008.

Declaración de Thomas J. Christensen, subsecretario de Estado para Asuntos de Asia del Pacífico del Departamento de Estado, “China in Africa: Implications for U.S. Policy”, testimonio ante el Subcomité de Asuntos Africanos del Comité de Relaciones Exteriores del Senado de Estados Unidos, centésimo primer congreso, sesión segunda, junio 4 de 2008.

Deng, Ping, “Resources, Capability, and Outbound FDI from Chinese Companies”, en Ilan Alon (ed.), *Globalization of Chinese Enterprises*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 2008.

Deng, Yong, “The Chinese Conception of National Interests in International Relations”, *China Quarterly*, 154, junio de 1998, pp.

Departamento de Energía de Estados Unidos, *Liquefied Natural Gas: Understanding the Basic Facts*, Washington D.C., agosto de 2005.

Departamento del Interior, U.S. Geological Survey, *Minerals Yearbook. Area Reports: International 2009. Africa and the Middle East. Volume III*, Washington D.C., 2011.

Dianne Rahm, “Regulating Hydraulic Fracturing in the Shale Gas Plays: the Case of Texas”, *Energy Policy* 39, 2011, pp. 2974-2981.

Dipaola, Anthony, “CNPC, Aramco to construct refinery in Yunnan”, *China Daily*, 22 de marzo de 2011.

Dirección General de Comercio de la Comisión Europea, “Angola: Main Economic Indicators”, 2011.

Dirección General de Estadísticas Económicas, “Trade Exchange between the Sultanate of Oman and China”, Ministerio de Economía Nacional del Sultanato de Omán, 2011.

Dittmer, Lowell, “Ghost of the Strategic Triangle: The Sino-Russian Partnership”, en Guoli Liu (ed.), *Chinese Foreign Policy in Transition*, Nueva York, Aldine, 2009, p.211; Richard Weitz, *China-Russia Security Relations: Strategic Parallelism without Partnership or Passion?*, Carlisle, Pennsylvania, Strategic Studies Institute, U.S. Army College War, 2008.

Djik, Meine Pieter van, “The Impact of the Chinese in other African Countries and Sectors”, en Meine Pieter van Djik (ed.), *The New Presence of China in Africa*, Amsterdam, Amsterdam University Press, 2009.

Doak Barnett, A., *China's Economy in Global Perspective*, Washington, The Brookings Institution, 1981.

Dobson, Wendy y Anil K. Kashyap, “The Contradiction in China’s Gradualist Banking Reforms”, *Brookings Papers on Economic Activity*, vol.2006, núm.2, 2006, pp. 106-112.

Domínguez-Vargas, Guillermo y Víctor Rodríguez Padilla, “Tecnología: factor de equilibrio del mercado petrolero internacional”, *Foro Internacional*, volumen 39, números 2 y 3, pp. 327-341.

Domínguez-Vargas, Guillermo y Víctor Rodríguez Padilla, —Tecnología: factor de equilibrio del mercado petrolero internacionall, *Foro Internacional*, volumen 39, número 2 (156), abril de 1999, pp. 327-341.

Dosal, Paul J., *Doing Business with the Dictators. A Political History of United Fruit in Guatemala. 1899-1944*, Wilmington, Delaware, Scholarly Resources Inc., 1993.

Downs, Erica, “Business Interest Groups in Chinese Politics: The Case of the Oil Companies”, en Cheng Li (ed.), *China’s Changing Political Landscape: Prospects for Democracy*, Washington D.C., The Brookings Institution Press, 2011.

Downs, Erica, “China Gulf Relations”, en Bryce Wakefield y Susan L. Levenstein (eds.), *China and the Persian Gulf: Implications for the United States*, Washington D.C., Woodrow Wilson International Center for Scholars, 2011.

Downs, Erica, “China’s ‘New’ Energy Administration”, Commentary, The Brookings Institution, noviembre-diciembre de 2008, disponible en línea en el sitio: <http://goo.gl/BzW7h>.

Downs, Erica, “China’s NOCs: lessons learned from adventures abroad”, *Fundamentals of the Global Oil and Gas Industry*, 2008.

Downs, Erica, “China’s Oil Investment Is Not a Threat”, *Foreign Policy*, 10 de octubre de 2012, disponible en línea en el sitio: http://www.foreignpolicy.com/articles/2012/10/10/China_Nexen_CNOOC_CFIUS

Downs, Erica, “China-Gulf Energy Relations”, en Bryce Wakefield y Susan Levenstein, *China and the Persian Gulf. Implications for the United States*, Woodrow Wilson International Center for Scholars, Washington D.C., 2011.

Downs, Erica, “Sino-Russian Energy Relations: An Uncertain Courtship”, en James Bellacqua, *The Future of China-Russia Relations*, Lexington, The University Press of Kentucky, 2011.

Downs, Erica, “The Chinese Energy Security Debate”, *The China Quarterly Debate*, 177, marzo de 2004, p. 21-41.

Downs, Erica, “Who’s Afraid Chinese Oil Companies?”, en Carlos Pascual y Jonathan Elkind (eds.), *Energy Security: Economics, Politics, Strategies and Implications*, Washington D.C., The Brookings Institution Press, 2011.

Downs, Erica, *China’s Quest for Energy Security*, RAND Corporation, 2009.

Downs, Erica, *China’s Quest for Energy Security*, Washington D.C., RAND Corporation, Project Air Force, 2000.

Downs, Erica, *Inside China, Inc: China Development Bank's Cross-Border Energy Deals*, Washington D.C., The John L. Thornton China Center at Brookings Institution, 2011.

Dowsell, Sonya y Chen Aizhu, "China's Sinopec buys Repsol Brazil for \$7.1 billion", *Reuters*, 1 octubre de 2010, disponible en línea: <http://www.reuters.com/article/2010/10/01/us-repsol-sinopec-idUSTRE6900YZ20101001>

Duce, John y Stephen Cunningham, "Sinopec Group Agrees to Buy Addax for 7.3 Billion", *Bloomberg*, 24 de junio de 2009, disponible en línea en: <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=aIRoJNEX00t8>

Dunning, John, "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions", *Journal of International Business*, 19 (1), 1988, pp. 1-31.

Ebinger, Charles K., *The Critical Link: Energy and National Security in the 1980s*, Cambridge, Massachusetts, 1982.

Edward Cunningham, "China's Energy Governance: Perception and Reality", *The Audit of Conventional Wisdom*, Massachusetts Institute of Technology, MIT Center for International Studies, marzo de 2007, pp.2-3.

Egbula, Margaret y Qi Zheng, "China and Nigeria: A Powerful South-South Alliance", *West-African Challenges*, núm.5, París, Sahel and West Africa Club Secretariat, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, noviembre de 2011.

El Sayed, Nadia, El-Shazly, *The Gulf Tanker War: Iran and Iraq's Maritime Swordplay*, Palgrave Macmillan, Hampshire, 1998.

Elass, Jareer, Keily Miller y Amy Myers Jaffe, "China's Relations with OPEC: Challenges for U.S.-Sino Relations", *The Rise of China and its Energy Implications*, Energy Forum, the James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, 26 de septiembre de 2012.

Elkind, Jonathan, "Energy Security: Call for a Broader Agenda", en Carlos Pascual y Jonathan Elkind, *Energy Security: Economics, Politics, Strategies and Implications*, Washington D.C., The Brookings Institution Press, 2009.

Emmerson, Charles y Paul Stevens, “Maritime Choke Points and the Global Energy System: Charting A Way Forward”, Briefing Paper, Royal Institute of Foreign Affairs (Chatham House), Londres, enero de 2012.

Enerdata, “Total Energy Consumption”, *Global Energy Statistical Yearbook 2012*, París, 2012, disponible en línea en <http://yearbook.enerdata.net/>.

Energy Information Administration of the U.S. Department of Energy, “Privatization and Globalization of Energy Markets”, Washington, DOE/EIA, 1996.

Energy Information Administration, *Country Analysis Brief Iran*, actualizado en febrero de 2012, p. 4-8, disponible en línea en <http://www.eia.gov/EMEU/cabs/Iran/pdf.pdf>

Energy Information Administration, *Review of Emerging Resources: U.S. Shale Gas and Shale Oil Plays*, US Department of Energy, Washington D.C., julio de 2011, disponible en línea en: <http://goo.gl/xF115>

Energy Information Administration, *World Shale Gas Resources: An Initial Assessment of 14 Regions Outside the United States*, US Department of Energy, Washington D.C., abril de 2011, disponible en línea en: <http://goo.gl/aBCUF>

Engdahl, F. William, “China lays down gauntlet in energy war”, *The Asian Times*, 21 de diciembre de 2005.

Entrevista con Archie Dunham, *The Washington Post*, 19 de noviembre de 2001; “Phillips and Conoco Sign Merger Deal”, *The Telegraph*, 19 de noviembre de 2001, disponible en <http://www.telegraph.co.uk/finance/2742439/Phillips-and-Conoco-sign-merger-deal.html>

Entrevista con David O’ Reilly y William Wicker, *New York Times*, 17 de octubre de 2000.

Entrevista con Stephen M. Walt, llevada a cabo el 7 de mayo en la Harvard Kennedy School, Cambridge, Massachusetts.

Entrevista con Zhu Xingshan llevada a cabo por *People’s Daily Online*, “US Attacks September !! Focusing China’s Oil Security”, 21 de septiembre de 2009

Erdbrink, Thomas, “Iran Unlikely to Block Oil Shipments through the Strait of Hormuz, Analyst Say”, *The Washington Post*, 28 de diciembre de 2011, disponible en línea en: <http://goo.gl/TBuWO>.

Ernst & Young, “Fueling the dragon: China’s investment in the global oil and gas market”, Londres, 2011.

Ernst & Young, “Partnerships and alliances”, *National Oil Company Monitor Q1 2010*, Londres, 2010.

ExxonMobil, *Summary Annual Report 2011*.

Fabi, Randy y Chen Aizhu, “Analysis: China unveils oil offensive in South China Sea squabble”, *Reuters*, 1 de agosto de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://www.reuters.com/article/2012/08/01/us-southchinasea-china-idUSBRE8701LM20120801>

Falconer, Alun, *New China Friend or Foe?*, Beijing, Foreign Language Press, 1950.

Farmani, Hiedeh, “Iran gives to week ultimatum to Shell, Repsol”, *Reuters*, 10 de mayo de 2010.

Fattouh, Bassam y James Henderson, “The Impact of Russia’s Refinery Upgrade Plans on Global Fuel Oil Markets”, WPM 48, Oxford Institute for Energy Studies, julio de 2012, pp.1-3.

Federal Trade Commission, *The International Petroleum Cartel*, FTC, reporte al subcomité de monopolios, Senado de Estados Unidos, 83er Congreso, Segunda Sesión, Washington, 1952.

Fetjö, Francois, *Chine-URSS: de l’alliance au conflit, 1950-1972*, París, Éditions du Seuil, 1973. Fetjö,

Francois, *Chine-URSS: de l’alliance au conflit, 1950-1972*, París: Éditions du Seuil, 1973. Fineren,

Daniel, “Qatar’s RasGas Hit by A Computer Virus”, *Reuters*, 30 de agosto de 2012. Flynn, Alex,

“Tullow, Cnooc, Total Plan Africa Oil Hub”, *Wall Street Journal*, 25 de julio de 2012.

Foot, Rosemary, “Chinese Strategies in a U.S. Hegemonic Global Order: Accomodating and Hedging”, *International Affairs*, vol.82, núm.1, 2006, pp.77-94.

Forbes, “Global 2000 Leading Companies, 18 de abril de 2012, disponible en: <http://www.forbes.com/sites/scottdecarlo/2012/04/18/the-worlds-biggest-companies/>

Forum on China-Africa Cooperation, “Strengthen Solidarity, Enhance Co-operation and Pursue Common Development”, “Discurso del Ministro de Asuntos Exteriores Tang Jiaxuan ante al Foro” y , *1st Ministerial Conference*, sitio oficial del FOCAC, disponible en línea en: <http://www.focac.org/eng/ltada/dyjbzjhy/SP12009/>.

Foss, N., *Resources, Firms and Strategies*, Nueva York, Oxford University Press, 1997.

Fravel, M. Taylor, *Strong Borders, Secure Nation: Cooperation and Conflict in China's Territorial Disputes*, Princeton, University Press, 2008.

Froggatt, Antony y Glada Lahn, *Sustainable Energy Security. Strategic Risks and Opportunities for Business*, Londres, Royal Institute for International Affairs, White Paper, junio de 2010.

Gal Luft, "How Much Oil Does Iraq Have?", Saban Center for Middle East Policy, Washington D.C., The Brookings Institution, 12 de mayo de 2003; Administración de Información Energética de Estados Unidos, *ELA Iraq Oil Report*, Washington D.C., junio de 2009.

Gao, Fan, "Will There Be a Shale Gas Revolution in China by 2020?", Oxford Institute for Energy Studies, 2012.

García Reyes, M., Yuri K. Burlin, y Nikolai Krilov, "La crisis de la industria petrolera rusa y su impacto en el orden energético internacional", *Foro Internacional XXXIV-2*, abril-junio de 1994, pp. 269-305.

García Reyes, Miguel, "Asia Central y el Cáucaso: La lucha por el poder y el petróleo", *Estudios de Asia y África*, vol. 34, núm.2, 109, mayo-agosto de 1999, pp. 385-417.

Gardner, Lloyd G., Walter F. LaFeber y Thomas McCormick, *Creation of the American Empire: U.S. Diplomatic History*, Nueva York, Rand McNally & Company, 1973.

Gaughan, Patrick A., *Mergers, Acquisitions and Corporate Restructurings*, Nueva York, John Wiley and Sons, 2005.

Gause III, F. Gregory, *Saudi Arabia in the New Middle East*, Council Special Report N° 63, Washington D.C. y Nueva York, Council on Foreign Relations Press, 2011.

Gazprom Germania, "Natural Gas Production on the Rise", *Business Areas*, sitio oficial de la compañía, disponible en línea en el sitio: <http://www.gazprom-germania.de/en/business-fields/natural-gas-production.html>

Gazprom, "Gazprom and PetroVietnam point high level of long-term partnership", lanzamiento de prensa oficial, 25 de agosto de 2011, disponible en el sitio de la corporación.

Geri, Lawrence R. y David E. McNabb, *Energy Policy in the US. Politics, Challenges and Prospects for Change*, Nueva York, CRC Press, 2011.

Gibson Lockhart, John, *Rhodes*, Londres, Hodder and Stoughton, 1963.

Gidadhubli, R.G., “Yukos Affair: Putin Attacks Russia’s Oil Barons”, *Economic and Political Weekly*, vol.38, núm.47, noviembre de 2003, pp.4949-4952.

Gilbert, Daniel, “Conoco’s Empire Builder Rips It Apart”, *The Wall Street Journal*, 28 de julio de 2011, disponible en <http://online.wsj.com/article/SB10001424053111904772304576468211630458174.html>

Gillies, Alexandra, “Reputational Concerns and the Emergence of Oil Sector Transparency as an International Norm”, *International Studies Quarterly*, vol.54, núm.1, marzo de 2010, pp.103-126.

Gilpin, Robert, *The Challenge of Global Capitalism: The World Economy in the 21st Century*, Princeton, UP, 2000.

Ginkel, Bibi van, *The International Response to Somali Piracy: Challenges and Opportunities*, Leiden, Países Bajos, Martinus Nijhoff Publishers, 2010.

Golbe, D.L. y L.J. White, “A Time-Series Analysis of Mergers and Acquisitions in the United States Economy”, en A.J. Auerbach (ed.), *Corporate Takeovers: Causes and Consequences*, Chicago, University Press.

Gold, Russell, “In Deal for Unocal, Chevron Gambles On High Oil”, *Wall Street Journal*, 10 de agosto de 2005, disponible en línea en: <http://online.wsj.com/article/0,,SB112363290288909305,00.html>

Goldthau, Andreas, “Energy Diplomacy in Trade and Investment of Oil and Gas”, en Andreas Goldthau y Jan Martin Witte, *Global Energy Governance: The New Rules of the Game*, Washington D.C., Brookings Institution Press, 2010.

González Romero, Arturo, *Oil Price and Organization Asymmetries in a North-South OPEC Context*, University of Essex, 1988.

Gonzalez, Pablo, “Sinopec, Nabors to Replace YPF Frankenstein Rigs, Official Says”, *Bloomberg*, 6 de septiembre de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://www.bloomberg.com/news/2012-09-06/sinopec-nabors-to-replace-ypf-frankenstein-rigs-official-says.html>

Goodman, Peter S., “Big Shift in China’s Oil Policy”, *Washington Post*, 13 de julio de 2005.

Grant, Robert, “ Strategic Planning in a Turbulent Environment: Evidence from the Oil Majors”, *Strategic Management Journal*, 24 (6), 2003, pp. 491-517.

Greene, David L., “Measuring Energy Security: Can the United States Achieve Oil Independence?”, Oak Ridge National Laboratory, mayo de 2008.

Guizot, Armelle, *Chinese Energy Markets: Trading and Risk Management of Commodities and Renewables*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 2007.

Gungwu, Wang y Zheng Yongnian (eds.), *China and the New International Order*, Oxon, Routledge, 2008.

Guo, Albing y Jeremy van Loon, “Cnooc Buys Nexen for in China’s Top Overseas Acquisition”, *Bloomverg*, 23 de julio de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://www.bloomberg.com/news/2012-07-23/cnooc-to-buy-canada-s-nexen-for-15-1-billion-to-expand-overseas.html>

Guo, Sizhi, “The Business Development of China’s National Oil Companies: The Government to Business Relationship in China”, *The Changing Role of National Oil Companies in International Energy Markets*, The James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, 2007.

Half, Antoine, “The Oil Market After the Crash: Old Fears, New Risks”, *The Journal of Energy and Development*, vol. 33, núm. 1, 2009, pp. 91-103.

Hall, Simon, Edward Welsch y Ryan Dezember, “China Push in Canada Is Biggest Foreign Buy: Deal Could Help China Secure Oil and Gas Supplies”, *The Wall Street Journal*, 24 de Julio de 2012.

Halliburton, “U.S. Shale Gas: An Unconventional Resource, Unconventional Challenges”, *White Paper*, Houston, 2008.

Handler, Milton, “Industrial Mergers and Anti-Trusts Laws”, *Columbia Law Review*, 32 (2), 1932, pp.

Handley, Paul, “G7 Calls on Oil Producers to Rise Output”, *AFP*, 28 de agosto de 2012, disponible en línea en: <http://goo.gl/x86rg>

Haro Navejas, Francisco Javier, “Beijing frente a las minorías nacionales: la fe grande y las fes pequeñas”, en Romer Cornejo, *China: radiografía de una potencia en ascenso*, México, El Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y África, 2008.

Harold, Scott y Alireza Nader, “China and Iran: Economic, Political and Military Relations”, Center for Middle East Public Policy, International Program at RAND Corporation, Santa Barbara, California, 2012.

Hartley, Peter y Kenneth B. Medlock III, “A Model of the Operation and Development of A National Oil Company”, The James A. Baker III Institute for Public Policy”, Rice University, marzo de 2007.

Hashimoto, Kohei, Jareer Elass y Stacy Eller, “Liquefied Natural Gas from Qatar: The Qatargas Project”, *Geopolitics of Gas Working Paper Series*, Program on Energy and Sustainable Development- Stanford University y James A. Baker III Institute for Public Policy, diciembre de 2004, pp. 1-6, disponible en línea en: <http://www.bakerinstitute.org/publications/liquefied-natural-gas-from-qatar-the-qatargas-project>

He, Jia, “Back to Basics: what is oil?”, *China Petroleum*, January, 1999, pp. 52-54.

Hearn, Kelly, “Venezuelan oil a risky investment for China”, *The Washington Times*, 12 de marzo de 2012.

Hein, Laura, *Fueling Growth: The Energy Revolution and Economic Policy in Post-War Japan*, Cambridge, Council on East Asian Studies, Harvard University, 1990.

Hemmerling, J., “For China, It’s Mergers and Ambition”, *Business Week*, septiembre de 2006.

Henderson, J., “The Strategic Implications of Russia’s Eastern Oil Resources”, WPM 44, enero de 2012

Henderson, James, “Rosneft—On the Road to Global NOC Status?”, WPM 44, enero de 2012.

Henderson, James, “The Pricing Debate over Russian Gas Exports to China”, NG56, Oxford Institute for Energy Studies, septiembre de 2011, pp.13-18.

Henderson, James, “The Strategic Implications of Russia’s Eastern Oil Resources”, WPM 41, Oxford Institute for Energy Studies, enero de 2011, pp.21-23.

Herberg, Mikkal, “Asia’s Energy Insecurity: Cooperation or Conflict?”, en Ashley Tellis y Michael Wills (eds.), *Strategic Asia 2004-2005*, Washington D.C., National Bureau of Asian Research, 2004.

Herskovits, Jean, "Nigeria's Rigged Democracy", *Foreign Affairs*, vol.86, núm.4, julio-agosto de 2007, pp. 124-128.

Herwig, Holger H., "Imperial Germany: Continental Titan, Global Aspirant", en Andrew S. Erickson, Lyle J. Goldstein y Carnes Lord (eds.), *China Goes to Sea: Maritime Transformation in Comparative Historical Perspective*, Annapolis, Maryland, China Maritime Studies Institute y Naval Institute Press, 2009.

Higashi, Nobuyuki, "Natural gas in China: market evolution and strategy", Agencia Internacional de Energía, Working Paper Series, junio de 2009.

Ho, Joshua H., "The Security of Sea Lanes in Southeast Asia", *Asian Survey*, vol.46, núm.4, julio-agosto de 2006, pp. 558-574.

Hoffmann, Charles, *The Depression of the Nineties. An Economic History*, Westport, Greenwood Publishing, 1970.

Hogg, Chris, "Shanghai To Ration Electricity Due to Power Shortage", *BBC News*, Shanghai, 20 de junio de 2011, disponible en línea en: <http://goo.gl/7JtN1>

Holditch, S. A., "The Increasing Role of Unconventional Reservoirs in the Future of Oil and Gas Business", *Journal of Petroleum Technology*, <http://www.spe.org/spe/jpt/jsp/jpttoc>.

Holmström, B., "Managerial Incentive Problems: A Dynamic Perspective", *Review of Economic Studies*, vol.66, núm.1, 1999, pp.169-182.

Hongtao, Shi, "Energy Security Runs Up against the Malacca Dilemma: Will China, Japan and South Korea Cooperate?", *Zhongguo qingnian bao* (China Youth Daily), 15 de junio de 2004, citado por Marc Lanteigne, *Chinese Foreign Policy: An Introduction*, Nueva York, Routledge, 2009.

Hook, Leslie, Anousha Sakoui y Stephanie Kirchgaessner, "Cnooc heeds lessons of failed Unocal bid", *The Financial Times*, 23 de julio de 2012.

Huang, Yasheng, Anthony Saich y E. Steinfeld (eds.), *Financial Reform in China*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 2005.

Hubert, Freyn, *China's Progress in 1940*, Chungking: The China Information Committee, 1940.

Hudbauer, Gary Clyde, "The CNOOC Case" en *U.S.-China Trade Disputes: Rising Tide, Rising Stakes*, Policy Analyses in International Economics 78, 2006.

Huntington, Samuel, "Trasnational Organizations in World Politics", *World Politics*, vol. 25, abril de 1973, pp. 333-368.

Hymer, S. H., *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Cambridge, Massachusetts, Massachusetts Institute of Technology Press, 1976.

Ibrahim, Youssef M., "British Petroleum Is Buying Amoco in \$48.8 Billion Deal", *The New York Times*, 12 de agosto de 1998.

Idahosa, Pablo, "Business Ethics and Development in Conflict Zones: The Case of Talisman Oil", *Journal of Business Ethics*, vol.39, núm.3, Resource Extraction Industries in the Developing World, septiembre de 2002, pp. 227-235.

Iniciativa Conjunta de la OCS sobre la cooperación económica multilateral para mitigar las consecuencias de la crisis económica y financiera global, 14 de octubre de 2009.

Institute for the Analysis of Global Security, "Attacks on Iraqi pipelines, oil installations, and oil personnel", *Energy Security*, Iraq Pipeline Watch, marzo de 2008, disponible en línea: <http://www.iags.org/iraqpipelinewatch.htm>

International Monetary Fund, *World Economic Outlook 2011*, disponible en <http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>

Ípek, Pinar, "The Role of Oil and Gas in Kazakhstan's Foreign Policy: Looking East or West?", *Europe-Asia Studies*, vol.59, núm.7, noviembre de 2007, pp.1179-1199.

Ismael, Tareq Y. y Jacqueline S. Ismael, "Whither Iraq? Beyond Saddam, Sanctions and Occupations", *Third World Quarterly*, vol.26, núms.4-5, 2005, pp.609-629.

Itoh, Shoichi, "Russia's Energy Policy towards Asia: Opportunities and Uncertainties", en Christopher Len y Alvin Chew, *Energy and Security Cooperation in Asia: Challenges and Prospects*, Estocolmo, Institute for Security and Development Policy, 2009.

Itoh, Shoichi, “The Pacific Pipeline at a Crossroads: Dream Project or Pipe Dream?”, *ERINA Report* 73, 2007.

Itoh, Shoichi, *Russia Looks East: Energy Markets and Geopolitics in Northeast Asia*, Reporte del Programa de Rusia y Eurasia del CSIS, Washington D.C., julio de 2011.

Jakobson, Linda, Paul Holtom, Dean Knox y Jingchao Peng, “China’s Energy and Security Relations with Russia”, *Stockholm International Peace Research Institute*, Policy Paper 29, octubre de 2011, pp. 27-38.

Jamail, Dahr, “Western oil firms remain as US exits Iraq”, *Al-Jazeera*, 7 de enero de 2012, reporte especial, disponible en línea en el sitio: <http://www.aljazeera.com/indepth/features/2011/12/2011122813134071641.html>

James, Robert A., “Strategic Alliances between National and International Oil Companies”, Working Paper # 104, *Program on Energy and Sustainable Development*, Universidad de Stanford, octubre de 2011, disponible: http://iis-db.stanford.edu/pubs/23377/WP_104_James_NOC-IOC_Strategic_Alliances_25_October_2011.pdf

Jaramillo, Grace, *Relaciones Internacionales: los nuevos horizontes*, Quito, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-Ecuador, 2009.

Jasper, James M., *Nuclear Politics: Energy and the state in the United States, Sweden and France*, Princeton, Nueva Jersey, University Press, 1990.

Jenkins, Rhys, “China’s Global Expansion and Latin America”, *Journal of Latin American Studies*, vol.42, núm.4, noviembre de 2010, pp.809-837.

Jensen, C.M. y W.H. Meckling, “Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Cost and Ownership Structure”, *Journal of Financial Economics*, vol.3, núm.4, 1976, pp.305-360.

Jiang, BinBin, Chen Wenying, Yu Yuefeng, Zeng Lemin and David Victor, “The Future of Natural Gas Consumption in Beijing, Guangdong and Shanghai: An Assessment Utilizing MARKAL”, *Energy Policy* 36, 2008, pp. 3286-3299.

Jiang, Julie y Jonathan Sinton, *Overseas Investments by Chinese National Oil Companies: Assessing the Drivers and Impacts*, Agencia Internacional de Energía, OCDE, París, 2011.

Jiang, Wenran, “The Dragon Returns: Canada in China’s Quest for Energy Security”, *China Papers No. 19*, Canadian International Council, octubre de 2010.

Johanson, J. y J.E., “The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge, Development and Increasing Foreign Market Commitments”, *Journal of International Business Studies*, vol. 8, núm. 1, 1977, pp. 23-31.

Jonathan Spence, *The Search for Modern China*, Nueva York y Londres, WW Norton and Company, 1999.

Jones, Jeffrey, “Sinopec top ay \$4.65 billion in oil sands deal”, *Reuters*, 13 de abril de 2010.

Jonson, Lena, *Vladimir Putin and Central Asia: The Shaping of Russian Foreign Policy*, Nueva York, I.B. Tauris, 2006.

JS CNPC-International Aktobe Petroleum, “CNPC-International Aktobe Petroleum—model of economic successful cooperation between Kazakhstan and China”, sitio oficial de la empresa conjunta, disponible en línea en: <http://www.cnpc-amg.kz/english/index.php?p=about>.

Kalicki, Jan H. y David L. Goldwyn *Energy and Security. Toward a New Foreign Policy Strategy*, The John Hopkins University Press, Baltimore, 2005.

Kanter, James, “Energy Security in Uncertain Times”, entrevista a Maria van der Hoeven, directora de la Agencia Internacional de Energía, 10 de octubre de 2011; disponible en: <http://www.nytimes.com/2011/10/11/business/energy-environment/energy-security-in-uncertain-times.html>

Karl, Terry, “Understanding the Resource Curse”, en Svetlana Salik y Anya Schiffrin (eds.) *Covering Oil: A Reporter’s Guide to Energy and Development*, Revenue Watch, Nueva York, Open Society Institute, 2005.

Karrar, Hasan H., *The New Silk Road Diplomacy: China’s Central Asian Foreign Policy since the Cold War*, Vancouver, University of British Columbia Press, 2009.

Kassenova, Nargis, “China as an Emerging Donor in Tajikistan and Kyrgyzstan”, *Russie Nei Visions N° 36*, Paris, Institute Francais des Relations Internationales, 2009, pp.13-21.

Kawamura, Sumihiko, “Shipping and Regional Trade: Regional Security Interests”, en Sam Bateman (ed.), *Shipping and Regional Security*, Canberra, Strategic and Defense Studies Center, Australia National University, 1998.

Kazakhstan-China Pipeline LLP, “Oil pipeline route plan”, *Background information*, sitio oficial de la compañía, disponible en línea en: <http://www.kcp.kz/en/information/>

Keefer Douglas, John, Matthew B. Nelson y Kevin Schwartz, “Fueling the Dragon’s Flame: How China’s Energy Demands Affect its Relationships in the Middle East”, presentado ante la Comisión de Revisión de Economía y Seguridad China-Estados Unidos, 14 de septiembre de 2006.

Keith, Ronald C., *Energy, Security and Economic Development in East Asia*, Nueva York, St Martin’s Press, 1986.

Kepner, Charles, *The Banana Empire: A Case Study of Economic Imperialism*, New York, Russell & Russell, 1967.

Kielmas, Maria, “China’s Foreign Energy Asset Acquisitions: From Shopping Spree to Fire Sale?”, *The China and Eurasia Forum Quarterly*, 3,3;

Kim, Hyun-Soo, “The 1992 Chinese Territorial Sea Law in the Light of the UN Convention”, *International and Comparative Law Quarterly*, vol.43, núm.4, pp.894-904.

Kinnaman, Thomas C., “The Economic Impact of Shale Gas Extraction: A Review of Existing Studies”, *Ecological Economics* 70, 2011, pp. 1243-1249.

Kirk Elwood, S., “Oil-Price Shocks: Beyond Standard Aggregate Demand/Aggregate Supply Analysis”, *The Journal of Economic Education*, vol. 32, núm. 4, pp. 381-386.

Kissinger, Henry, “The New Millenium”, en *On China*, Nueva York, The Penguin Press, 2011.

Klare, Michael y Daniel Volman, “The African ‘Oil Rush’ and US National Security”, *Third World Quarterly*, 27, 4, pp. 609-628.

Klare, Michael, *Resource Wars: The New Landscape of Global Conflict*, Nueva York, Henry Holt, 2001.

Klare, Michael, *The Race for What is Left: The Global Scramble for the World’s Resources*, Nueva York, Metropolitan Books, 2012.

- Kleveman, Lutz, *The New Great Game: Blood and Oil in Central Asia*, Nueva York, Grove Press.
- Knoll, Bernd, “China Oil: Looking Downstream”, in *China Energy Report 1985*, Hong Kong, American Chamber of Commerce, 1985.
- Kobayashi, Yoshikazu, “Corporate Strategies of Saudi Aramco”, *The Changing Role of National Oil Companies in International Markets*, The James A. Baker III Institute for Public Policy, 2007.
- Kobrin, S. J., “An Empirical Analysis of the Determinants of Global Integration”, *Strategic Management Journal*, 12, verano de 1991, pp. 17-37.
- Kogut, B., “Designing Global Strategies: Comparative and Competitive Value-Added Chains”, *Sloan Management Review*, 26 (4), 1985, pp. 15.
- Kong, Bo, “The Geopolitics of the Myanmar-China Oil and Gas Pipelines”, en *Pipeline Politics in Asia: The Intersection of Demand, Energy Markets, and Supply Routes*, NBR Special Report #23, septiembre de 2010, disponible en línea en la dirección http://www.nbr.org/publications/specialreport/pdf/preview/SR23_preview.pdf
- Kong, Bo, *China's International Petroleum Policy*, Santa Barbara, California, ABC-CLIO, 2010.
- Kramer, Andrew E., “Exxon Spars With Iraq Over Lack of Payment”, *The New York Times*, 22 de diciembre de 2011, disponible en línea en el sitio: http://www.nytimes.com/2011/12/23/business/energy-environment/exxon-mobil-and-iraq-clash-over-payment.html?pagewanted=all&_r=0
- Kramer, Andrew E., “New Gas Pipeline From Central Asia Feeds China”, *The New York Times*, 14 de diciembre de 2009.
- Krasner, Stephen D., “State Power and the Structure of International Trade”, *World Politics*, vol. 28, n. 3, abril, 1976, pp. 317-347.
- Kubo, Toru, “China's Economic Development and the International Order in Asia, 1930s-50s”, in Akita Shigeru, *The International Order of Asia in the 1930s and 1950s*, Farnham, Inglaterra, Ashgate, 2010.

Kueh, Y.Y. y Christopher Howe, "China's International Trade: Policy and Organizational Change and Their Place in the Economic Readjustment", *The China Quarterly*, núm.100, diciembre de 1984, pp. 813-848.

Kuemmerie, W., "The Drivers of Foreign Direct Investment into Research and Development: An Empirical Investigation", *Journal of International Business Studies*, vol.30, núm1, pp.1-24.

Kungtu, Sun, *The Economic Development of Manchuria in the First Half of the Twentieth Century*, Cambridge: Harvard East Asian Monographs, 1969.

Kwan Lee, Ching, "From Organized Dependence to Disorganized Despotism: Changing Labour Regimes in Chinese Factories", *The China Quarterly*, núm.157, marzo de 1999, pp.

LaFeber, Walter, "The Need for Foreign Markets", en: Rogers Hollingsworth, *American Expansion in the Late XIX Century: colonialist?*, Nueva York, Rinehart and Winston, 1968.

LaFeber, Walter, *Inevitable Revolutions: the United States in Central America*, Nueva York, W.W. Norton, 1993.

Lahn, Glada y Paul Stevens, "Burning Oil to Keep Cool. The Hidden Energy Crisis in Saudi Arabia", *Royal Institute of Foreign Affairs*, diciembre de 2011, pp. 1-28.

Lai, Hongy Harry, "China's Oil Diplomacy: Is It a Global Security Threat?", *Third World Quarterly*, vol.28, núm.3, 2007, pp.519-537.

Lake, David A., "Leadership, Hegemony and the International Economy: Naked Emperor or Tattered Monarch with Potential?", *International Studies Quarterly*, volume 37, número 4, diciembre de 1993, pp. 459-489

Lamoreaux, Naomi R., *The Great Merger Movement in American Business: 1895-1904*, Cambridge, Massachusetts, Cambridge University Press, 1985.

Lampton, David Michael (ed.), *The Making of Chinese Foreign and Security Policy in the Era of Reform, 1978-2000*, Stanford, University Press, 2001.

Langley, Lester Danny, *Banana Men: American Mercenaries and Entrepreneurs in Central America, 1880-1930*, Lexington, Massachusetts, University Press of Kentucky, 1995.

Lee, Henry y Dan A. Shalmon, "Searching for Oil: China's Oil Initiatives in the Middle East", Environment and Natural Resources Program, Belfer Center for Science and International Affairs, Harvard University, 2007.

Lee, Pak K., Gerald Chan y Lai-Ha Chan, "China's Realpolitik Engagement with Myanmar", *China Security*, vol.5, núm.3, invierno de 2009, pp.101-105.

Lee, Patrick, "Impact of the Gulf War", *Los Angeles Times*, 23 de febrero de 1991, disponible en línea en: <http://goo.gl/hD06m>

Lei, Wu, "Yilake Zhanzheng Dui Woguo Shiyou Anquan De Yingxiang [The impact of the Iraq War on China's Petroleum Security]", *Guoji Luntan [International Forum]*, 5, no.4, July 2003, citado por B. Kong. Biwu Zhang, "Chinese perceptions of American Power, 1991-2004", *Asian Survey* 45, núm.5, septiembre-octubre de 2005, pp.667-686.

Levi, Michael A., "How to Handle Oil Price Volatility", *Expert Roundup*, Council on Foreign Relations, 19 de marzo de 2012, disponible en: <http://www.cfr.org/united-states/handle-oil-price-volatility/p27667>

Lewis, Steven W., "Chinese NOCs and World Energy Markets: CNPC, Sinopec and CNOOC", *The Changing Role of National Oil Companies in International Energy Markets*, The James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, marzo de 2007.

Li, Kwok-Sin, *A Glossary of Political Terms of the People's Republic of China*, Hong Kong: The Chinese University of Hong Kong, 1995.

Lieberthal, Kenneth and Micheal Oksenberg, *Bureaucratic Politics and Chinese Energy Development*, Washington, Center for Chinese Studies, The University of Michigan, 1986.

Lieberthal, Kenneth y Mikkal Herberg, "China's Search for Energy Security: Implications for U.S. Policy", *NBR Analysis*, vol.17, núm.1, abril de 2006, pp. 11-17.

Lieberthal, Kenneth, "Preventing a War over Taiwan", *Foreign Affairs* 84, núm.2, marzo-abril de 2005, pp.

Liew, Leong, "The Impact of the Asian Financial Crisis on China: The Macroeconomy and State-Owned Enterprise Reform", *Management International Review*, vol.39, núm.4, 1999, pp.85-109.

Lim, Tai-Wei, *China's Quest for Self-Reliance in Oil. The Story of Fushun, Yumen and Daqing*, Lewiston, The Edwin Mellen Press, 2008.

Lin, Kun-chin, "Macroeconomic Disequilibria and Enterprise Reform: Restructuring the Chinese Oil and Petrochemical Industries in the 1990s", *The China Journal*, núm.60, julio de 2008, pp.49-79.

Lin, Kun-Chin, "Pipeline Politics: Comparative Bargaining Capacity in the Sino-Japanese Competition for Siberian Oil", CPR Working Paper Series, Centre for Rising Powers, Department of Politics and International Studies, Cambridge University, octubre de 2012.

Ling, H.C., *The Petroleum Industry of People's Republic of China*, Stanford California: Hoover Institution Press, 1975.

Ling, Song Yen, Ramsey al-Ribaki y Lisa Viscidi, "China Venezuela: Inside the Axis", *Energy Compass*, abril de 2010.

Liu, Yuan y John Child, "Decentralization of the Decision-Making in China's State Enterprise", en David Brown y Robin Porter (eds.), *Management Issues in China: Volume 1*, Londres, Routledge, 1996.

Ljunggren, David, "Insight: Security fears dogged Canada debate on China energy bid", *Reuters*, 23 de diciembre de 2012.

Lowenthal, Abraham F., *Exporting Democracy: the United States and Latin America: themes and issues*, Baltimore, Johns Hopkins University, 1991.

Lubatkin, M., "Mergerds and the Performance of the Acquiring Firm", *Academy of Management Review*, 8, 1983, pp, 218-225.

Luft, Gal y Anne Korin, "Terrorism Goes to the Sea", *Foreign Affairs*, vol.83, núm.6, 2004, pp. 61-71.

Luft, Gal y Anne Korin, *Energy Security Challenges for the 21st Century: A Reference Handbook*, Greenwood Publishing Group, 2009.

Lukoil Overseas Holding Ltd., "Oil and Gas Development and Production", *Corporate Report '09*, Moscú, para el año fiscal que finaliza el 31 de diciembre de 2009.

Lum, Thomas, Hannah Fischer, Julissa Gomez-Granger, Anne Leland, *China's Foreign Aid Activities in Africa, Latin America and Southeast Asia*, CRS Report for Congress, Congressional Research Service, 25 de febrero de 2009.

Lum, Thomas, *Understanding Chinese Foreign Aid: A Look at China's Development Assistance to Africa, Southeast Asia, and Latin America*, 25 de abril de 2008, Robert F. Wagner Graduate School of Public Service, NYU.

Lundestad, Geir, "Empire by Invitation? The United States and Western Europe, 1945-1952", *Journal of Peace Research*, vol.23, núm.3, septiembre de 1986, pp.263-277.

Ma, Wayne, "Sinopec in Brazil Deal", *The Wall Street Journal*, 12 de noviembre de 2011, disponible en línea en el sitio: <http://online.wsj.com/article/SB10001424052970204358004577031003277540834.html>

Macalister, Terry, "BP has gained stranglehold over Iraq after oilfield deal is rewritten", *The Guardian*, 31 de julio de 2011.

Maihold, Gunther, "Foreign Policy as Provocation: Rhetoric and Reality in Venezuela's External Relations under Hugo Chávez", SWP Research Paper, enero de 2009.

Maitland, Elizabeth, Elizabeth L. Rose y Stephan Nicholas, "How Firms Grow: Clustering as a Dynamic Model of Internationalization", *Journal of International Business Studies*, vol.36, núm. 4, julio de 2005, pp. 438-451.

Mander, B., "Venezuela's Belt Opens to Private Groups", *The Financial Times*, 10 de marzo de 2008.

Marcel, Valérie, *Oil Titans: National Oil Companies in the Middle East*, Washington D.C., Royal Institute of International Affairs, the Brookings Institution Press, 2006.

Mares, David R. y Nelson Altamirano, "Venezuela's PDVSA and World Energy Markets: Corporate Strategies and Political Factors Determining Its Behavior and Influence", *The Changing Role of National Oil Companies in International Energy Markets*, The James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, 2007.

Mares, David R., “China’s Investment in Latin American Energy Resources: Comparative Asian Perspectives”, *The Rise of China and its Energy Implications*, Energy Forum, the James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, 2 de diciembre de 2011.

Marketos, Thrassy, *China’s Energy Geopolitics: The Shanghai Cooperation Organization and Central Asia*, Londres, Routledge, 2006.

Martin, William F., Ryukichi Imai and Helga Steeg, *Maintaining Energy Security in a Global Context: A Report to the Trilateral Commission*, Trilateral Commission, junio de 1996.

Martin, X., A. Swaminathan y W. Mitchell, “Organisational Evolution in the Interorganizational Environment: Incentives and Constraints on International Expansion Strategy”, *Administrative Science Quarterly* 43 (3), 1998, pp. 566-901.

Martínez Álvarez, César B. y Humberto Garza Elizondo, “La asociación estratégica entre Rusia y China de 2000 a 2011: afirmación de la multipolaridad, seguridad regional y cooperación económica”, *Foro Internacional*, vol.51, núm.4, 206, octubre a diciembre de 2011, pp.636-668.

May, Stacy y Galo Plaza, *The United Fruit Company in Latin America*, Washington D.C., United States Business Performance Abroad, National Planning Association, 1958.

McCarthy, Shawn, Richard Blackwell, Carrie Tait, “Blocked Petronas Deal Adds to Canadian Discount Worries”, *The Globe and Mail*, 22 de octubre de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/blocked-petronas-deal-adds-to-canadian-discount-worries/article4629910/>

McClelland, Colin y Bradley Olson, “Sinopec Buys Canada’s Daylight for \$2.1 Billion to Gain Shale-Gas Assets”, *Bloomberg*, 10 de octubre de 2011.

McKenzie Brown, Peter, Gordon Jaremko y David Finch, *The Great Oil Age*, Calgary, Detseling, 1993.

Medlock, Kenneth B. y Peter R. Hartley, “Quantitative Analysis of Scenarios for Chinese Domestic Unconventional Natural Gas Resources and Their Role in Global LNG Markets”, *The Rise of China and Its Energy Implications*, Energy Forum, The James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, Houston.

Medveded, Alexander, "Gazprom' Strategy in Asia", *Blue Fuel: Gazprom Export Global News*, vol.5, núm.3, octubre de 2012, pp.5-11.

Mehden, Fred R. von der, "Petronas: A National Oil Company with an International Vision", *The Changing Role of National Oil Companies in International Energy Markets*, The James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, 2007..

Meilin, Leif, "Internationalization as a Strategy Process", *Strategic Management Journal*, Special Issue: Fundamental Themes in Strategy Process Research, invierno de 1992, pp. 99-118.

Mertha, Andrew, "Fragmented Authoritarianism 2.0: Political Pluralization in the Chinese Policy Process", *The China Quarterly*, vol.200, diciembre de 2009, pp.995-1012.

Meyerhof, A.A., "Developments in Mainland China, 1949-1968", *American Association of Petroleum Geologists Bulletin*, 54, No. 8, agosto, 1970, pp.

Midkhatovich Yenikayeff, Shamil, "Kazakhstan's Gas: Export Markets and Export Routes", NG25, Oxford Institute for Energy Studies, noviembre de 2008, pp. 33-37.

Midkhatovich Yenikayeff, Shamil, "The Georgia-Russia standoff and the future of the Caspian and Central Asian Energy Supplies", *Oxford Energy Comment*, agosto de 2008.

Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, "President Jiang Zemin's Visit to Six African Countries", *Diplomatic History: Events and Issues*, sitio oficial del ministerio, 17 de noviembre de 2000, disponible en línea en: <http://www.fmprc.gov.cn/eng/ziliao/3602/3604/t18035.htm>.

Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, "President Jiang Zemin Held Talks with Venezuelan President Hugo Chavez", *President Jiang Zemin Visits Six Latin-American Countries*, 17 de abril de 2001, disponible en línea en el sitio oficial del ministerio: <http://www3.fmprc.gov.cn/eng/topics/3755/3756/3779/3785/t19327.htm>.

Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, "President Hu Jintao Meets With His Kazakh Counterpart Nazarbayev", 4 de junio de 2003, y "President Hu Jintao will pay state visits to the Russian Federation, the Republic of Kazakhstan and Mongolia", 20 de mayo de 2003, disponibles en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/hjtcf/>

Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “President Hu Jintao Meets With Kazakh Prime Minister and Leaders of Kazakh Parliament”, *Topics*, 5 de junio de 2003, disponible en línea en la página oficial del ministerio: <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/hjtcf/t23128.htm>.

Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “President Hu Jintao Meets With His Kazakh Counterpart Nazarbayev”, *Topics*, 4 de junio de 2003, disponible en línea en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/hjtcf/t23127.htm>

Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “Chinese President Meets with Presidents of Kyrgyzstan, Uzbekistan and Tajikistan”, *Topics*, 30 de mayo de 2003, disponible en línea en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/hjtcf/t23118.htm>

Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “Hu Jintao Holds Talks with Nazarbayev and Announces the Establishment of Strategic Partnership between China and Kazakhstan”, *Topics*, 4 de Julio de 2005, disponible en línea en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/hzxcfels/t202534.htm>

Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “President Hu Jintao Holds Talks with President Putin”, *Topics*, 28 de mayo de 2003, disponible en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/hjtcf/t23112.htm>

Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “China and Russia Sign a long-term Oil Supply Agreement”, *Topics*, 29 de mayo de 2003, disponible en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/hjtcf/t23114.htm>

Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “Premier Wen Jiabao of the State Council Receives an Interview by Russian Journalists”, *Topics*, 22 de septiembre de 2004, disponible en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/wjacfdo/t160394.htm>

Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “China and Russia Finalize Petroleum and Natural Gas Cooperation. Russia Considers Building Oil Pipes to China”, *Topics*, 24 de septiembre de 2004, disponible en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/wjacfdo/t162446.htm>

Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “China, Russia Pledge Further Development of Strategic Partnership, 25 de septiembre de 2004, disponible en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/wjacfdo/t162168.htm>

Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “Visit by President Jiang Zemin to Six Countries in Europe, Africa and Asia”, 17 de noviembre de 2000, disponible en el sitio oficial del ministerio, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/ziliao/3602/3604/t18049.htm>

Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “Hu Jintao Holds Talks with Saudi Arabian King Abdullah”, Departamento de Asia Occidental y África del Norte, 23 de enero de 2006, disponible en línea en el sitio: <http://www.fmprc.gov.cn/eng/wjb/zzjg/xybfs/gjlb/2878/2880/t232890.htm>

Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, “President Jiang Zemin Held Talks with Iranian President Mohammad Khatami”, 22 de abril de 2002; “Iranian President Khatami Congratulated on President Jiang Zemin’s Successful Visit to Iran”, 24 de abril de 2002, disponibles en línea en: <http://www.fmprc.gov.cn/eng/topics/3740/>

Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, Departamento de Asuntos Europeos y Centroasiáticos, “Kazakhstan”, listado oficial de visitas y actividades intergubernamentales entre ambos países, disponible en línea en: <http://www.fmprc.gov.cn/eng/wjb/zzjg/dozys/gjlb/3180/3182/>

Ministerio de Comercio de la República Popular China, “Chinese and Russian Enterprises Signed International Trade Corporative Agreement Worth 4.3 Billion Dollars”, *Year of China in Russia*, 29 de marzo de 2007, disponible en el sitio oficial del ministerio, <http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/subject/ycr/lanmua/200703/20070304511724.html>

Mitchell, John V., *Renewing Energy Security*, Londres, Royal Institute of International Affairs (Chatham House), 2002.

Mommsen, Wolfgang, *La época del imperialismo*, México, Siglo XXI, 1971.

Moore, Thomas, “Chinese Foreign Policy in an Age of Globalization”, en Yong Deng y Fei-Ling Wang (eds.), *China Rising: Power and Motivation in Chinese Foreign Policy*, Lanham, Maryland, Rowman & Littlefield, 2005.

Mora, Luis María, “Asia en el nuevo reparto de África”, *CIDOB d’Afers Internacionals*, núm.48, diciembre de 1999-enero de 2000, pp.33-46.

Moran, Theodore H., “China’s Strategy to Secure Natural Resources: Risks, Dangers and Opportunities”, Washington D.C., Peter G. Peeterson Institute for International Economics, 2010.

Morck, Randall, Bernard Yeung y Minyuan Zhao, “Perspectives on China’s Outward Foreign Direct Investment”, *Journal of International Business Studies*, vol.39, núm.3, abril-mayo de 2008, pp.337-350.

Morgenthau, Hans, *Politics Among Nations. The Struggle for Power and Peace*, 7ª edición revisada por Kenneth Thompson, Nueva York, McGraw Hill, 2005.

Morris, Bian, *The Making of the State Enterprise System in Modern China*, Cambridge, Harvard UP, 2005.

Morse, Edward y Michael Waldron, “Oil dot-com”, *Energy Special Report*, Lehman Brothers, mayo de 2008.

Mouawad, Jad, “China’s Growth Shifts the Geopolitics of Oil”, *The New York Times*, 19 de marzo de 2010, disponible en línea en el sitio <http://www.nytimes.com/2010/03/20/business/energy-environment/20saudi.html?pagewanted=all&r=0>

Myers Jaffe, Amy y Jareer Ellass, “Saudi Aramco: National Flagship with Global Responsibilities”, The James A. Baker III Institute for Public Policy, 2007.

Myers Jaffe, Amy, Kenneth B. Medlock III, Ronald Soligo, “The Status of World Oil Reserves: Conventional and Unconventional Resources in the Future Supply Mix”, James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, octubre de 2011, pp. 11-16, disponible en línea en: <http://goo.gl/gS32r>

Nanto, Dick K., James K. Jackson, Wayne M. Morrison y Lawrence Kumins, “China and the CNOOC Bid for Unocal: Issues for Congress”, *Congressional Research Service*, 15 de septiembre de 2005, Washington D.C..

Naughton, Barry, *The Chinese Economy: Transitions and Growth*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press, 2007.

Ned Lebow, Richard, “Classical Realism”, en Tim Dunne, Milja Kurki y Steve Smith, *International Relations Theories*, Oxford, UP, 2007.

Nexen Inc., “Conventional Oil and Gas: UK North Sea, Gulf of Mexico, Canada”, *Operations*, disponible en el sitio oficial de la compañía: <http://www.nexeninc.com/en/Operations/Conventional.aspx>

Ng, Loretta y Wing-Gar Cheng, “CNOOC Drops \$18.5Bln Unocal Bid Amid U.S. Opposition, 2 de agosto de 2005, *Bloomberg*, disponible en línea en <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=ah3uSZmkLLBI&refer=home>

Niblock, Tim, *Saudi Arabia: Power, Legitimacy and Survival*, Nueva York, Routledge, 2006.

Nolan, P. y J. Zhang, “The Challenge of Globalization for Large Chinese Firms”, *World Development*, vol.30, núm.12, 2002, pp.2089-2107.

Nolan, Peter, *China and the Global Business Revolution*, Basigstoke: Palgrave, 2001.

Noqrehkar Shirazi, Hossein, “China invests \$40 billion in Iran oil, gas: minister”, *AFP*, 31 de julio de 2010.

Northedge, F. S., *The League of Nations: Its Life and Times*, Leicester, Leicester University, 1986.

Nwokeji, G. Ugo, “The Nigerian National Petroleum Corporation and the development of the Nigerian oil and gas industry: history, strategies and current directions”, *The Changing Role of National Oil Companies in International Energy Markets*, The James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, marzo de 2007..

Nye, Joseph y David A. Deese, *Energy and Security*, Cambridge, Massachusetts, Ballinger Publishing Company, 1981

Nye, Joseph, “The Rise of China and American Power”, conferencia dictada el 10 de abril de 2012 por el Cambridge Forum.

O'Sullivan, Meghan, "Iraqi Politics and Implications for Oil and Energy", Faculty Research Working Paper Series, 11-031, Cambridge, MA, agosto de 2011, Harvard Kennedy School.

O'Sullivan, Meghan, "Will Iran Crack?", *Los Angeles Times*, 6 de julio de 2012, disponible en línea en: <http://goo.gl/t8rFn>

OECD Glossary Statistical Terms.

Office of Industries U.S. International Trade Commission, "The Effects of Increasing Chinese Demand on Global Commodity Markets", *Staff Research Study 28*, Washington D.C., 2006, p.2-7 (anexo).

Ogawa, Yoshiki, "Long-term Outlook and Strategic Issues for Oil Supply-Demand in Asia", *The Journal of Energy and Development*, vol. 3, núm. 2, 2004, pp.248-252.

Ogawa, Yoshiki, "Long-Term Outlook and Strategic Issues for Oil-Supply-Demand in Asia", *Journal of Energy and Development*, vol.29, núm.2, 2004, pp. 247-269.

Olcott, Martha, "The Shanghai Cooperation Organization Changing the 'Playing Field' in Central Asia", testimonio ante la Comisión de Helsinki, 26 de septiembre de 2006.

Olguín Vélez, Perla Maribel, "El compromiso de China con el desarrollo del Tercer Mundo", *Estudios de Asia y África*, vol.46, núm.3, 146, septiembre a diciembre de 2011, pp.595-636.

OPEC Annual Statistical Bulletin, 200].

Organización Mundial de Comercio, *Trade Policy Review, Report by China*, 26 de abril de 2010.

Orihuela, Rodrigo y Kari Lundgren, "Argentina's Bidas Agrees to Buy BP Stake in Pan American for \$7.1 Billion", *Bloomberg*, 29 de noviembre de 2010.

Oxford Analytica, "Russia and China Strike A Deal", *Forbes*, 2 de septiembre de 2011, disponible en <http://www.forbes.com/2009/10/30/russia-china-banks-business-oxford-analytica.html>

Paltsev, Sergey, "Russia's Natural Gas Export Potential up to 2050", Supplementary Paper SP 3.1, *Massachusetts Institute of Technology on the Future of Natural Gas*, Cambridge, 2011.

Pan American Energy, "Mapa de operaciones", *Operaciones*, disponible en el sitio oficial de la compañía: <http://www.pan-energy.com/>

Pant, Harsh V., *China's Rising Global Profile: The Great Power Tradition*, Portland, 2011.

Parfomak, Paul W., “The U.S.-Canada Energy Relationship: Joined at the Well”, Congressional Research Service, CRS Report for Congress, Washington D.C., junio de 2011.

Pars Oil and Gas Company, “Projects in Operation” y “Projects under Development”, *South Pars Gas Field*, en el sitio oficial de la corporación, disponible en: <http://www.pogc.ir/Default.aspx?tabid=131>

Pascual, Carlos y Jonathan Elkind (eds.), *Energy Security: Economics, Politics, Strategies and Implications*, Washington D.C., The Brookings Institution Press, 2011.

Patey, Luke Anthony, “State Rules: Oil Companies and Armed Conflict in Sudan”, *Third World Quarterly*, vol.28, núm.5, 2007, pp. 997-1016.

Peng, Li, primer ministro del Consejo de Estado, “Report on the Outline of the Tenth Five-Year Plan for National Economic and Social Development”, entregado en la Cuarta Sesión del Octavo Congreso Nacional del Pueblo, el 5 de marzo de 1996, disponible en: <http://goo.gl/kGSpZ>

Peng, M. y A. Dellios, “What Determines the Scope of the Firm Over Time and Around the World? An Asia-Pacific Perspective”, *Asian Pacific Journal of Management*, vol.23, núm.4, 2006, pp.

Penty, Rebecca y James Paton, “PetroChina Pays \$1.2 Billion to Form Encana Joint Venture”, *Bloomberg*, 13 de diciembre de 2012.

Perlez, Jane, “China Sends Troops to Disputed Islands”, *The New York Times*, 23 de Julio de 2012.

Petrobras, “2012-2016 Business Plan”, 25 de junio de 2012.

Petrobras, “Consolidated Financial Statements”, *Reportes anuales* de 2008 y 2009, disponible en línea en el sitio: <http://www.investidorpetrobras.com.br/pt/home.htm>

PetroChina Company Limited, 2000 Annual Report, Dongcheng, Beijing, 23 de abril de 2001.

PetroChina Company Limited, 2001 Annual Report, Dongcheng, Beijing, 2002.

PetroChina Company Limited, 2006 Annual Report, Dongcheng, Beijing, marzo de 2007.

PetroChina Company Limited, 2006 Annual Report, Dongcheng, Beijing, 2006.

PetroChina Company Limited, 2010 Annual Report, Dongcheng, Beijing, 17 de marzo de 2011.

PetroChina Company Limited, 2011 Annual Report, Beijing, 2011.

PetroChina Ltd, “Natural Gas and Pipelines”, *About PetroChina*, sitio oficial de la corporación, disponible en línea en: http://www.petrochina.com.cn/Ptr/About_PetroChina/Core_Business/Natural_gas_and+pipelines/

PetroChina, “Oil/Gas Transportation Service”, *Products and Services*, sitio oficial de la corporación, disponible en línea en: http://www.petrochina.com.cn/Ptr/Products_and_Services/Services/Oil_gas_transportation_service/?COLLCC=2695121305&

PetroKazakhstan, “Oil Production”, *Areas of Activity*, sitio oficial de la compañía, disponible en: http://www.petrokazakhstan.kz/eng/pages/booty_of_oil.html

Petroleum Intelligence Weekly, “The Energy Intelligence Top 100: Corporate Comparison Analytics”, disponible en <http://www.energyintel.com/Research/Pages/eir-reports-energy-intelligence-top-100.aspx>

Piling, David, “Russia Plans for \$1.2bn Oil Pipeline to Pacific”, *Financial Times*, 3 de enero de 2003.

Pirani, Simon, “Central Asian and Caspian Gas Production and the Constraints on Export”, NG69, Oxford Institute for Energy Studies, diciembre de 2012, pp.83-88.

Pleines, Heiko, “Developing Russia’s Oil and Gas Industry: What Role for the State?”, in *Russian Energy Power and Foreign Relations: Implications for Conflict and Cooperation*, ed. Jeronim Perovic, Robert W. Ortnung and Andreas Wenger, Routledge, London, 2009.

Pomfret, Richard, “Kazakhstan Economy since Independence: Does the Oil Boom offer a Second Chance for Sustainable Development”, *Europe-Asia Studies*, vol.6, núm.7, septiembre de 2005, p.863.

Power, Marcus, Giles Mohan y May Tan-Mullins, *China’s Resource Diplomacy in Africa. Powering Development?*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 2012.

PriceWaterCoopers, “Pipelines, Politics and Price”, *Energy Visions 2012*.

Provis, Chris, “ ‘Guanxi’ and Conflicts of Interest”, *Journal of Business Ethics*, vol.79, núms.1-2, World Business Ethics: Does East Meet West?, abril y mayo de 2008.

Raine, Sarah, "Contextualising Today's Sino-African Relations", *China's African Challenges*, Londres y Nueva York, Routledge for the International Institute for Strategic Studies, 2009.

Raine, Sarah, *China's African Challenges*, Nueva York, Routledge for the International Institute for Strategic Studies, 2009.

Ravenscraft, David J. and F.M. Scherer, *Mergers, Sell-Offs and Economic Efficiency*, The Brookings Institution, Berkeley, CA, 1987.

Reporte Anual del Fondo Saudita de Desarrollo: <http://goo.gl/du68x>.

Restraint of Trade. Sherman Anti-Trust Law. Standard Oil Company's Case, *Harvard Law Review*, 23 (3), 1910, p. 231.

Rigi, Jakob, "State and Capital in Russia", *Social Analysis*, vol.49, núm.1, primavera de 2005, pp.198-205.

Robert Gibbons, "Oil Rises as Hurricane Isaac threatens U.S. Gulf Coast", *Reuters*, 28 de agosto de 2012, disponible en línea en: <http://goo.gl/b0EJj>

Rocha Pino, Manuel de Jesús, "La organización de cooperación de Shanghai y la construcción de un espacio de seguridad en Eurasia", *Estudios de Asia y África*, vol.42, núm.1, 132, enero-abril de 2007, pp.13-50.

Rocha, Euan y Stuart Grudgings, "Canada blocks \$5.2 billion Petronas bid for Progress Energy", Kuala Lumpur, *Reuters*, 20 de octubre de 2012.

Rodriguez, Jean-Paul, "Straits, Passages and Chokepoints: A Maritime Geostrategy of Oil Distribution", *Les cahiers de Géographie du Québec*, vol. 48, núm. 135, 2004, 357-374.

Roett, Riordan y Guadalupe Paz (ed.), *China's Expansion into the Western Hemisphere: Implications for Latin American and the United States*, Washington D.C., The Brookings Institution, 2008.

Rohlf, Greg, "Dreams of Oil and Fertile Fields: The Rush to Qinghai in the 1950s", *Modern China*, Vol. 29, No. 4 (Oct., 2003), pp. 455-489.

Roncaglia, A., "Energy and Market Power: An Alternative Approach to the Economics of Oil", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 25, núm. 4, verano de 2003, pp. 641-658.

Roncaglia, Alessandro, *The International Oil Market*, Londres, Macmillan, 1985.

Rone, Jemera, "Sudan: Oil and War", *Review of African Political Economy*, vol.30, núm.97, The Horn of Africa Conflict, septiembre de 2003, pp. 504-510.

Rongji, Zhu, primer ministro del Consejo de Estado, "Report on the Outline of the Tenth Five-Year Plan for National Economic and Social Development", presentado en la Cuarta Sesión del Noveno Congreso Nacional del Pueblo el 5 de marzo de 2001, documento oficial del gobierno chino, disponible en línea en: <http://goo.gl/bpVXr>

Rongping, Kang, Academia China de Ciencias Sociales, "The Internationalization Process of Chinese Multinationals", en Jean-Paul Larcon, *Chinese Multinationals*, Londres, World Scientific.

Rose, Euclid A., "From A Punitive to a Bargaining Model of Sanctions: Lessons from Iraq", *International Studies Quarterly*, vol.49, núm.3, septiembre de 2005, pp. 459-469.

Rose, Euclid A., "OPEC's Dominance of the Global Oil Market: The Rise of the World's Dependence of Oil", *Middle East Journal*, vol. 58, núm. 3, verano de 2004, pp.424-443.

Rosen, Daniel H., "China Energy: A Guide for the Perplexed", *China Balance Sheet*, Center for Strategic and International Studies y the Peterson Institute for International Economics, mayo de 2007, pp. 17-19.

Rosneft, "Consolidated Financial Statements under US GAAP", *2010 Annual Report*, Moscú, 2010.

Rosneft, "Exploration: East Siberia", *Annual Report 2007*, Moscú, 2007.

Rosneft, "Rosneft Operating Regions", *Annual Report 2010*, Moscú, 2011.

Rosneft, "Upstream, Geological Exploration, Licensed Blocks in the Irkutsk Region and Evenkia", disponible en el sitio oficial de la compañía: <http://www.rosneft.com/Upstream/Exploration/easternsiberia/evenkia/>

Rosner, Kevin, "Gazprom and the Russian State: the question is not whether energy and politics are connected, but how", Londres, Institute for the Analysis of Global Security, 2006.

Ross Sorkin, Andrew, "Chevron Agrees to Buy Texaco for Stock Valued at \$36 Billion", *The New York Times*, 16 de octubre de 2000.

Rousseau, Isabelle, “Can Latin American Oil Companies Free Themselves from the Legacy of Nationalization?”, *Les études du Ceri*, 183, Centre d’Études et de Recherches Internationales, Sciences Po, París, enero de 2012.

Rugman, Alan M., “A New Theory of the Multinational Enterprise: Internationalization Versus Internalization”, *Columbia Journal of World Business*, 15, 1980, pp. 23-29.

Rugman, Alan M., “Risk Reduction by International Diversification”, *Journal of International Business Studies*, 7, 1976, pp. 75-80.

Rugman, Alan M., *Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets*, Nueva York, University of Columbia Press, 1981.

Rumer, Boris, *Central Asia at the end of the transition*, Armonk, Nueva York, M.E. Sharpe, 2005. Russell, James, “Militarization of Energy Security”, James Baker III Institute, Rice University, 2008. Russell, John, “Terrorists, Bandits, Spooks and Thieves: Russian Demonisation of the Chechens before and since 9/11”, *Third World Quarterly*, vol.26, núm.1, pp.101-116.

Saich, Anthony, *Governance and Politics of China*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 2011.

Salazar Elena, Rodrigo, “La política exterior de Hugo Chávez”, *Revista Mexicana de Política Exterior* número 83, julio de 2008, pp.221-253.

Sampson, Anthony, *The Seven Sisters: The Great Oil Companies and the World They Shaped*, Nueva York, Bantam Books, 1984.

Sánchez Ramírez, Pablo Telman, “El desenvolvimiento de la política del Kremlin durante los últimos 25 años: sus aciertos y desaciertos”, *Foro Internacional*, vol.52, núm.1, 207, enero a marzo de 2012, pp.133-160.

Sánchez Ramírez, Pablo Telman, *Rusia, política exterior y conflicto interno: de Mijail Gorbachov a Vladimir Putin*, México, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, 2003.

Sánchez-Belmont Montiel, Mariela, “De minorías y hegemonías: el cambio demográfico en Xinjiang y sus consecuencias”, tesis para obtener el título de Licenciada en Relaciones Internacionales, México, El Colegio de México, junio de 2011, p.75.

Sato, Shigeru, "China, Myanmar to Build \$2.5 Billion Pipelines, Nikkei Says", *Bloomberg*, 17 de noviembre de 2008, disponible en línea en el sitio: <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=a7TZ0v82ODSA>

Saudi Aramco, "Equity venture integrated refineries and petrochemical plants", en el sitio oficial de la compañía, disponible en línea en: <http://goo.gl/O3bo4>

Sautman, Barry y Yan Hairong, "Friends and Interests: China's Distinctive Links with Africa", *African Studies Review*, vol.50, núm.3, diciembre de 2007, pp.

Scheuer, Michael, Stephen Ulph, John Daly, "Saudi Arabian Oil Facilities: The Achilles Heel of the Western Economy", The Jamestown Foundation, mayo de 2006, pp. 5-35, disponible en línea en: <http://www.jamestown.org/uploads/media/Jamestown-SaudiOil.pdf>.

Schiere, Richard y Alex Rugamba, "Chinese Infrastructure Investments and African Integration", *Working Paper Series*, n° 127, Banco Africano de Desarrollo, Túnez, 2011, pp.6-17.

Schneider, Ross, "The Desarrollista State in Brazil and Mexico", en Meredith Woo-Cumings, *The Developmental State*, Cornell University Press, 1999.

Seznec, Jean-Francois, "China and the Gulf in 2010: A Political Economic Survey", en Bryce Wakefield y Susan L. Levenstein (eds.), *China and the Persian Gulf: Implications for the United States*, Washington D.C., Woodrow Wilson International Center for Scholars, 2011.

Shambaugh, David, "China Engages Asia: Reshaping the Regional Order", *International Security*, vol.29, núm.3, invierno de 2004/2005, pp.64-99.

Sharushkina, Nelli, "Russia Targets More Downstream Capacity in Consumer Markets", *International Oil Daily*, 4 de abril de 2006.

Shauguang, Wang, "Changing Models of China's Policy Setting Agenda" in *Modern China*, vol. 34, No. 1, January 2008, pp. 56-87.

Sheives, Kevin, "China Turns West: Beijing's Contemporary Strategy Towards Central Asia", *Pacific Affairs*, vol.79, núm.2, verano de 2006, pp. 207-208.

Shell, “North American Onshore Natural Gas-United States”, *About Shell*, disponible en el sitio oficial de la compañía: <http://www.shell.us/aboutshell/shell-businesses/onshore.html>

Shengliang, Deng y Xu Xiaojie, “The Oil’s Dragon Move: What It Means for China and the World”, en Frank Jürgen Richter, *The Millenium Dragon: Chinese Business in the Coming World Economy*, Londres, Quorum Books, 2000.

Sheridan, Mary, “The Emulation of Heroes”, *China Quarterly*, no. 33, enero-marzo de 1968, pp- 47-72.

Shian Liou, Chih, “Bureaucratic Politics and Overseas Investment by Chinese State-Owned Oil Companies: Illusory Champions”, *Asian Survey*, vol.49, núm.4, julio-agosto de 2009, pp. 670-690.

Shichor, Yitzhak, “Fact and Fiction: A Chinese Documentary on Eastern Turkestan Terrorism”, *China and Eurasia Forum Quarterly*, mayo de 2006, pp. 91-105.

Shuguang, Zhang, “Two Keys to Industrial Development”, *Beijing Review*, 31 de enero de 1983, pp. 16-20.

Sidorenko, Tatiana, “La política energética rusa y su proyección en Asia”, *Foro Internacional*, vol.48, núm.4 (194), octubre-diciembre de 2008, pp.889-897.

Sinopec Daylight Energy, *Management Annual Report*, para el period del 18 de octubre de 2011 al 31 de diciembre de 2011.

Sinopec Petroleum do Brasil Ltda, “GASCAC”, *Projects*, disponible en línea en el sitio: <http://www.sinopecbrasil.com.br/en/gascac.php>

Sinopec Petroleum do Brasil Ltda, “Gasene”, *Projects*, disponible en línea en el sitio: <http://www.sinopecbrasil.com.br/en/gasene.php>

Sinopec, “Sinopec’s First Acquisition of Overseas Upstream Assets”, lanzamiento de prensa, 28 de marzo de 2010, Beijing; Sinopec International Petroleum Exploration and Production Corporation, “Sinopec acquires overseas oil & gas assets for the first time”, *Nems*, disponible en el sitio oficial de la compañía, <http://www.sipc.cn/english/News/news/83.shtml>

Sitio oficial del gobierno de la República Popular China, “Senior CPC oficial meets Iranian vice president on bilateral ties”, 16 de julio de 2011, disponible en línea en: http://english.gov.cn/2011-07/16/content_1907727.htm

Smith, David, “From Sukhimi to Tskhinvali: the Path to War in Georgia” y Johanna Popjanevski, “After 7 August: the Escalation of the Russian-Georgian War”, en Svante E. Cornell (ed.), *The Guns of August 2008: Russia's War in Georgia*, Armonk, Nueva York, M.E. Sharpe, 2009.

Smyth, R., “Recent Developments in the Institutional Reform of State-Owned Enterprises in Mainland China”, *Issues and Studies*, 34 (8), pp. 102-131.

Soares de Oliveira, Ricardo, *Oil and Politics in the Gulf of Guinea*, Nueva York, Columbia University Press, 2007.

Sovacool, Benjamin K. y Marilyn A. Brown (eds.), *Energy and American Society, Thirteen Myths*, Springer, 2007.

Starr, Frederick, *Xinjiang: China's Muslim Borderland*, Nueva York, M.E. Sharpe, 2004.

Statoil, “Case study: The shale revolution”, *Annual Report 2011*, disponible en línea en el sitio: <http://www.statoil.com/annualreport2011/en/sustainability/casestudytheshalerevolution/pages/casestudytheshalerevolution.aspx>

Steiner, Peter O., *Mergers: Motives, Effects and Policies*, Ann Harbor, Michigan, University Press, 1975.

Steinfeld, Edward D., *Forging Reform in China*, Nueva York, Cambridge University Press, 1998.

Steinfeld, Edward D., *Playing Our Game: Why China's Rise Doesn't Threaten the West*, Nueva York, Oxford UP, 2010.

Stent, Angela, “An Energy Superpower”, in Kurt Campbell y Jonathan Price, *The Politics of Global Energy*, Washington, D.C., Aspen Institute, 2008.

Stern, Jonathan P., *The Future of Russian gas and Gazprom*, Nueva York, Oxford UP, 2005.

Stevens, Paul, “Kuwait Petroleum Corporation: Searching for Strategy in a Fragmented Oil Sector”, *Program on Energy and Sustainable Development*, Freeman Spogli Institute for International Studies, Stanford University, 2008.

Stevens, Paul, "The 'Shale Gas Revolution': Developments and Changes", *Energy, Environment and Resources Briefing*, agosto de 2012.

Stiglitz, Joseph, "Lifting the Resource Curse", en *Making Globalization Work*, Nueva York, W.W. Norton & Company..

Stopford, J.M. y L.T. Wells, *Managing the Multinational Enterprise*, Nueva York, Van Nostrand, 1972.

Strange, Susan y John M. Stopford, *Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares*, Cambridge, University Press, 1992.

Strange, Susan, "States, Firms and Diplomacy", *International Affairs*, vol.68, núm.1, enero de 1992, pp.1-15.

Strange, Susan, "The Persistent Myth of Lost Hegemony", *International Organization*, vol.41, núm.4 (otoño de 1987), pp.551-574.

Sukma, Rizal, "Indonesia-China Relations: The Politics of Re-engagement", *Asian Survey*, vol.49, núm.4, Julio-agosto de 2009, pp.591-608.

Sun, Li, Mike Peng y Weiqiang Tan, "Competing on Scale and Scope? Lessons from Chinese Firms' Internationalization", en Ilan Alon (ed.), *Globalization of Chinese Enterprises*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 2008.

Sutter, Robert G., "Strategy and Continuity in Contemporary Chinese Foreign Policy", *Chinese Foreign Relations. Power and Policy since the Cold War*, Londres, Rowman & Littlefield Publishers, Inc., 2008.

Sweig, Julia E., *Friendly Fire: Losing Friends and Making Enemies in the American Century*, Public Affairs, NY, 2006; Thomas Hegghammer, *Jihad in Saudi Arabia*, Cambridge, Cambridge University Press, 2010.

Szamosszegi, Andrew y Cole Kyle, "An Analysis of State-owned Enterprises and State Capitalism in China", *U.S. and China Economic and Security Review Commission*, Washington D.C., 26 de octubre de 2011.

Tait, Carrie, "China buys another piece of oil patch", *The Globe and Mail*, 20 de julio de 2011.

Terreson, Douglas, "The Era of Supermajors", Morgan Stanley, febrero de 1998.

Terzian, Pierre, *OPEC: The Inside History*, Londres, Zed Books, 1985.

The Export-Import Bank of China, "Overview of Operations", *Annual Report for 2007*, Beijing, 2007.

Tiyambe Zeleza, Paul, “Dancing with the Dragon Africa’s Courtship with China”, *The Global South*, vol.2, núm.2, Africa in a Global Age, otoño de 2008, pp. 172-174.

Toro, María Celia, introducción al número especial de la *Revista Mexicana de Política Exterior* sobre potencias emergentes, número 94, noviembre de 2011-febrero de 2012, pp.

Tourgée, Albion W., “The Anti-Trust Campaign”, *The North American Review*, 157, 440, 1893, pp.

Towshend, Ashley S., “Unraveling China’s ‘String of Pearls’ “, *YaleGlobal*, publicación del Yale Center for the Study of Globalization, 16 de septiembre de 2011, disponible en línea en <http://yaleglobal.yale.edu/content/unraveling-chinas-string-pearls>

Truong Thuy, Tran, “Recent Developments in the South China Sea: Implications for Regional Security and Cooperation”, Center for Strategic and International Studies, Southeast Asia Program, Washington D.C.

Tsukimori, Osamu, “Iran’s Top Asian Oil Buyers Cut Imports 18 Percent”, *Reuters*, 28 de junio de 2012, disponible en línea en: <http://goo.gl/cqxm3>.

Tu, Jianjun, “Industrial Organization of the Chinese Coal Industry”, *Working Paper 103*, Stanford University, Freeman Spogli Institute for International Studies, Programo on Energy and Sustainable Development, mayo de 2011.

Tucker, Sundeep y Enid Tsui, “Chevron deals CNOOC setback on Gorgon”, *Financial Times*, 22 de noviembre de 2005, disponible en línea en: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/8b364358-5b61-11da-b221-0000779e2340.html#axzz2GUv6mrrk>

U.S. Department of Energy, *Impact of the 2005 Hurricanes on the Natural Gas Industry in the Gulf of Mexico Region: Final Report*, 2006; Energy Information Administration, “Hurricane Impacts on the U.S. Oil and Natural Gas Markets”, *EIA Report*, diciembre de 2005, disponible en http://www.eia.gov/oog/special/cia1_katrina.html.

U.S. Geological Service Survey, “An Estimate of Recoverable Oil Resources of the Orinoco Oil Belt”, octubre de 2009.

United Nations Conference on Trade and Development, “Commodity Price Long Term Trends”, *Statistics*, 2012, disponible en línea en: <http://goo.gl/gSv8U>.

United Nations Conference on Trade and Development, “Largest Transnational Corporations”, *World Investment Report*, julio de 2010, disponible en: <http://archive.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2443&lang=1>

United States Energy Information Administration, “China Analysis Brief”, 4 de septiembre de 2012; disponible en línea en: <http://www.eia.gov/countries/analysisbriefs/China/china.pdf>

United States Geological Survey, “Earthquake Hazards Program”, disponible en línea en el sitio URL: <http://earthquake.usgs.gov/earthquakes/?source=sitenav>; Lutz Kleveman, *op.cit.*, pp.

United States Securities and Exchange Commission, “CNOOC Limited”, Annual Report, Form 20-F, para el año fiscal que termina el 31 de diciembre de 2002, Washington D.C.

United States Securities and Exchange Commission, “CNOOC Limited”, *Annual Report 2005 Amendment form, Form 20-F*, año fiscal 2005.

United States Securities and Exchange Commission, “CNOOC Limited”, *Annual Report, Form 20-F*, Washington D.C., para el año fiscal que termina el 31 de diciembre de 2005.

United States Securities and Exchange Commission, “CNOOC Limited”, *Annual Report Form 20-F*, para el año fiscal que termina el 31 de diciembre de 2011, Washington D.C.

United States Securities and Exchange Commission, “CNOOC Ltd.”, *Annual Report 2003, Form 20-F*, Washington D.C., para el año fiscal que termina el 31 de diciembre de 2003.

United States Securities and Exchange Commission, “CNOOC Ltd.”, *Annual Report 2004, Form 20-F*, Washington D.C., para el año fiscal que termina el 31 de diciembre de 2004.

United States Securities and Exchange Commission, “Overseas Activity”, *CNOOC Limited*, Reporte annual Forma 20-F, para el año fiscal que finalizó el 31 de diciembre de 2006.

United States Securities and Exchange Commission, “PetroChina Company Limited”, Annual Report, Form 20-F, Washington D.C., para el año fiscal que termina 31 de diciembre de 2001, 2002 y 2003.

United States Securities and Exchange Commission, “PetroChina Company Limited”, Annual Report, Form 20-F, Washington D.C., para el año fiscal que termina el 31 de diciembre de 2003.

United States Securities and Exchange Commission, “PetroChina Company Limited”, Washington D.C., para el año fiscal que termina el 31 de diciembre de 2003.

United States Securities and Exchange Commission, “PetroChina Ltd”, Washington D.C., para el año fiscal que termina el 31 de diciembre de 2009.

United States Securities Exchange Commission, “*PetroChina Limited Company*”, Form 20 F, Annual Report Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934, Washington D.C., 2006.

United States Securities Exchange Commission, “*PetroChina Limited Company*”, Form 20 F, Annual Report Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934, Washington D.C., 2006.

United States Securities Exchange Commission, “*PetroChina Limited Company*”, Form 20 F, Annual Report Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934, Washington D.C., 25 de junio de 2002.

Valdmanis, Richard, “Oil hopes run deep in troubled Liberia”, *Reuters*, 10 de octubre de 2011.

Vanderklippe, Nathan, Carrie Tait y Andy Hoffman, “China pays \$5.4-billion for B.C. gas play”, *The Globe and Mail*, 23 de agosto de 2012.

Vasánczki, Luca Zs., “Gas Exports in Turkmenistan”, Note de l’Instite Francais des Relations Internationales, Gouvernance européenne et géopolitique de l’énergie, Paris, 2011.

Vidal, Nuno, “The Economic Foundations of the Patrimonial State”, en Patrick Chabal y Nuno Vidal (eds.), *Angola: the Weight of History*, Nueva York, Columbia University Press, 2008.

Vines, Alex, Lillian Wong, Markus Wimer e Indira Campos, *Thirst for African Oil: Asian National Oil Companies in Nigeria and Angola*, Reporte de Chatham House (Royal Institute of International Affairs), Londres, agosto de 2009.

Wai-yin Kowk, Vivian, “Treasury Sanctions on Myanmar Traffickers Implicate CNOOC”, *Forbes*, 27 de febrero de 2008, disponible en línea en: http://www.forbes.com/2008/02/27/cnooc-myanmar-narcotics-markets-equity-cx_vk_0227markets02.html

Walder, Andrew G., "Organized Dependency and Cultures of Authority in Chinese Industry", *The Journal of Asian Studies*, vol.43, núm.1, noviembre de 1983, pp.51-76.

Wallis, Daniel, "China's CNOOC drills Kenya's deepest oil well", *Reuters*, 28 de octubre de 2009.

Wan, Xiao, "CNPC to develop Azadegan oilfield", *China Daily*, 16 de enero de 2009, disponible en línea en: <http://goo.gl/lfAh3>

Wang, Haijiang Henry, *China's oil industry and market*, Oxford, Elsevier Science Ltd., 1999.

Wang, Mark Yaolin, "The Motivations behind China's Government-Initiated Industrial Investments Overseas", *Pacific Affairs*, vol.75, núm.2, verano de 2002, pp.187-206.

Watkins, Eric, "Jubail refinery to launch in 2013, Saudi-JV says", *Oil and Gas Journal*, 15 de septiembre de 2011.

Watkins, Eric, "Myanmar awards China pipeline rights", *Oil and Gas Journal*, Los Ángeles, 20 de noviembre de 2008.

Watts, Michael, "Imperial Oil: The Anatomy of a Nigerian Oil Insurgency", *Erdkunde*, Bd.62, H.1, enero-marzo de 2008, pp.27-39.

Webb, Beatrice, "The visible hand", *The Economist*, 21 de enero de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://www.economist.com/node/21542931>.

Welch, L.S. y R.K. Luostarinen, "Internationalization: Evolution of a Concept", *Journal of General Management*, vol. 14, núm.2, 1988, pp. 36-64.

Welsch, Edward, Paul Vieira e Yvonne Lee, "Cnooc Sets Canadian Deal: Chinese Energy Firm to Pay \$2.1 Billion for Alberta Oil-Sands Developer OPTP", *The Wall Street Journal*, 20 de julio de 2011.

Wenger, Andreas, Robert Orttung, Jeronim Perovic, *Energy and the Transformation of International Relations*, Nueva York, Oxford University Press, 2009.

Wesson, T., "A Model of Asset-Seeking Foreign Direct Investment Driven by Demand Conditions", *Canadian Journal of Administrative Sciences*, vol.16, núm.1, pp.1-10.

Wheeler, Carolynne, "In China, growing frustration over Canada's 'outdated' oil sands", *The Globe and Mail*, 6 de noviembre de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://www.theglobeandmail.com/report->

on-business/international-business/asian-pacific-business/in-china-growing-frustration-over-canadas-outdated-oil-sands/article5011031/

Wilkinson, Rick, "Sinopec signs deal for higher stake in Australia Pacific LNG", *Oil and Gas Journal*, Melbourne, 24 de enero de 2012.

Wines, Michael, "China's Ties with Iran Complicate Diplomacy", *The New York Times*, 30 de septiembre de 2009.

Wong, Edward, "China Opens Oil Field in Iraq", *The New York Times*, 28 de junio de 2011, disponible en línea en el sitio: <http://www.nytimes.com/2011/06/29/world/asia/29chinairaq.html>

Woo-Cumings, Meredith, *The Developmental State*, Cornell University Press, 1999.

Woodard, Kim, *The International Energy Relations of China*, California: Stanford University Press, 1984.

Woods, Lee, "Iran Invites China to Take Part in US \$43 billion oil projects", *South China Morning Post*, 8 de julio de 2009.

Woods, Ngaire, "Whose Aid? Whose Influence? China, Emerging Donors and the Silent Revolution in Development Assistance", *International Affairs*, vol.84, núm.6, 2008, pp.1-18.

Wu, H.I. y C.H. Chen, "An Assessment of Outward Foreign Direct Investment from China's Transition Economy", *Europe-Asia Studies*, vol.53, núm.8, pp.1235-1254.

Wulandri, Fitri y Yoga Rusmana, "BP's LNG Expansion in Tangguh to Target Japanese, Korean Buyers", *Bloomberg*, 5 de julio de 2012, disponible en línea en: <http://www.bloomberg.com/news/2012-07-06/bp-s-lng-expansion-in-tangguh-to-target-japanese-korean-buyers.html>

Xiaoguang, Tong y Shi Buqing, CNODC, "Changing Exploration Focus Paved Way for Success", *GEO ExPro*, mayo de 2006, disponible en línea en el sitio : <http://www.geoexpro.com/ckfinder/userfiles/files/Changing%20Exploration%20Focus%20Paved%20Way%20for%20Success.pdf>

Xiaoning Zhan, James y Terutomo Ozawa, *Business Restructuring in Asia: Cross-Border M&As in the Crisis Period*, Copenhagen Business School Press, Handelshojskolens Forlag, 2001.

Yanbu Aramco Sinopec Refining Company (YASREF) Ltd., “About Yasref”, sitio oficial de la corporación conjunta, disponible en línea en el sitio: <http://www.yasref.com/index.php/about-yasref>

Yang, Dali L., *Remaking the Chinese Leviathan: Market Transition and the Politics of Governance in China*, Stanford, UP, 2004.

Yang, Wenchang, “Sino-U.S. Relations in Retrospect”, *Foreign Affairs Journal*, 80, Beijing, junio de 2006, pp.1-7.

Yang, Xiaohua, “Growth of Made-in-China Multinationals: An Institutional and Historical Perspective”, en Ilan Alon (ed.), *Globalization of Chinese Enterprises*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 2008.

Yergin, Daniel, “Ensuring Energy Security”, *Foreign Affairs*, marzo-abril de 2006, pp.

Yergin, Daniel, “Security and Markets”, en Jan H. Kalicki y David L. Goldwyn, *Energy and Security. Toward a New Foreign Policy Strategy*, The John Hopkins University Press, Baltimore, 2006.

Yergin, Daniel, *The Prize: the Epic Quest for Oil, Money and Power*, Nueva York, Simon & Schuster, 1991.

Yergin, Daniel, *The Quest*, Nueva York, The Penguin Press, 2011.

Yetiv, Steve A., “China, Global Energy, and the Middle East”, *Middle East Journal*, vol.61, núm.2, primavera de 2007, pp.199-218.

Ying, Wang, “Saudi Aramco to Take 50% Stake in Sinopec’s Qingdao Refinery”, *Bloomberg*, 6 de marzo de 2008, disponible en línea en: <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=aD1DTWuyxRpo>

Yusuf, Shahid, Kaoru Nabeshima, *Under New Ownership: Privatizing China’s State Owned Enterprises*, Stanford University Press, 2006.

Zaheer, S., “Overcoming the Liability of Foreignness”, *Academy of Management Journal*, 38 (2), 1995, pp. 314-364.

Zedong, Mao, *On the ten major relationships*, Peking, Foreign Languages Press, 1977.

Zemin, Jiang, *Research on Energy Issues in China*, Nueva York, Elsevier, 2008.

Zhang, Jin, *Catch-up and Competitiveness in China: The Case of Large Firms in the Oil Industry*, Londres y Nueva York, Routledge Curzon, 2004.

Zhang, Yongjin, *China's Emerging Global Businesses: Political Economy and Institutional Investigations*, Nueva York, Palgrave Macmillan 2003.

Zhanming, Jin, "Corporate Strategies of Chinese Multinationals", en Jean-Paul Larcon, *Chinese Multinationals*, Londres, World Scientific.

Zhao, Hong, "China-Myanmar Energy Cooperation and Its Regional Implications", *Journal of Current Southeast Asian Affairs*, vol.30, núm.4, pp.98-101.

Zhaoxi, Li, "China's Go-Global Policy", en Jean-Paul Larcon, *Chinese Multinationals*, Londres, World Scientific.

Zhou, Nan, Michael A. McNeil, David Fridley, Jiang Lin y Mark Levine, "Energy Use in China: Sectoral Trends and Future Outlook", Lawrence Berkeley National Laboratory, Environmental Energy Technologies Division, enero de 2007.

Zhu, Charlie y Jim Bai, "Argentine move to seize YPF spoils Sinopec deal", *Reuters*, 18 de abril de 2012; "Sinopec in talks to buy Repsol unit YPF-report", *Reuters*, 17 de abril de 2012.

Zhu, Charlie, "China tests troubled waters with \$1 billion rig for South China Sea", *Reuters*, Hong Kong, 21 de junio de 2012, disponible en línea en el sitio: <http://www.reuters.com/article/2012/06/21/us-china-southchinasea-idUSBRE85K03Y20120621>

Zweig, David, "China and Southeast Asia: a new regional order in the making?", en Lowell Dittmer y George T. Yu, *China, the developing world and the new global dynamic*, Boulder, Colorado, Lynne Rienner Publishers, 2010.

Zweig, David, "China's Stalled Fifth Wave: Zhu Rongji's Reform Package of 1998-2000", *Asian Survey*, vol.41, núm.2, marzo-abril de 2001, pp.230-247.

Reportes de 2001 a 2010 de las siguientes empresas

Petrobras

Qatar Oil

Lukoil

JOGMEC

Kuwait National Oil Corporation

Sonangol

NNPC

TotalFinaElf

ExxonMobil

BP

ChevronTexaco

Petronas

Rosneft

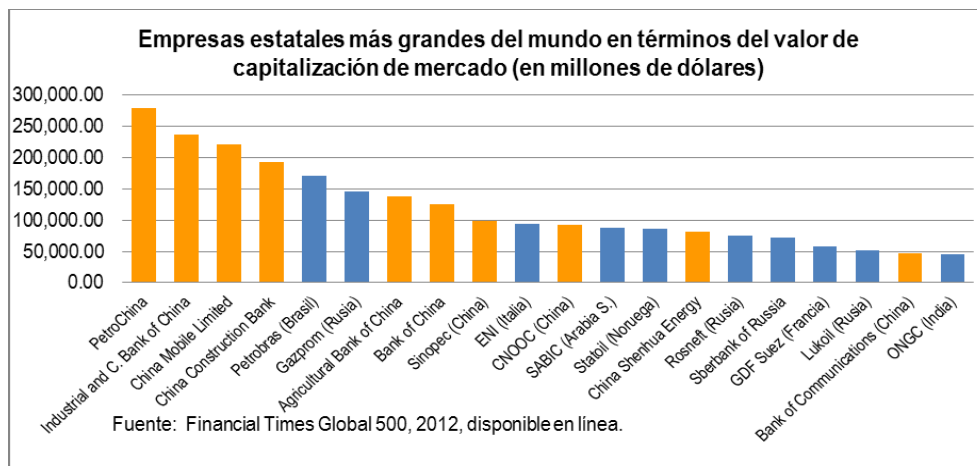
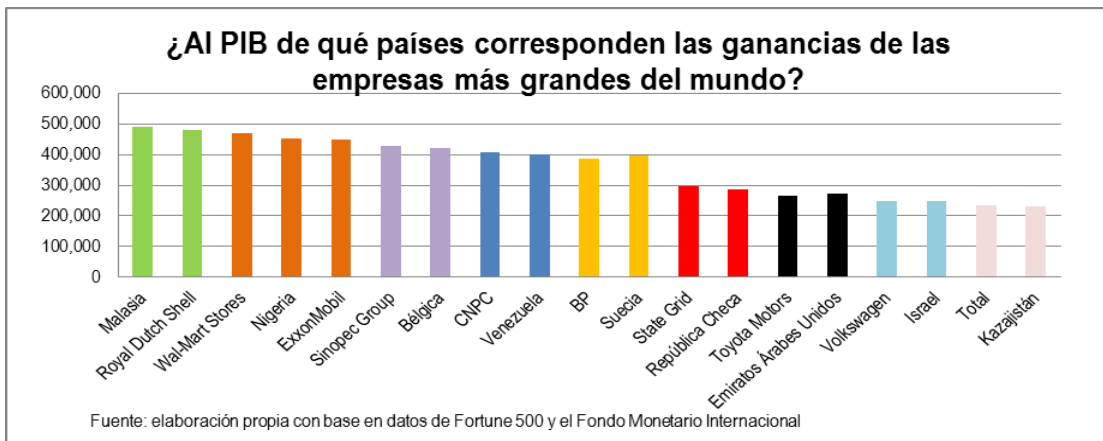
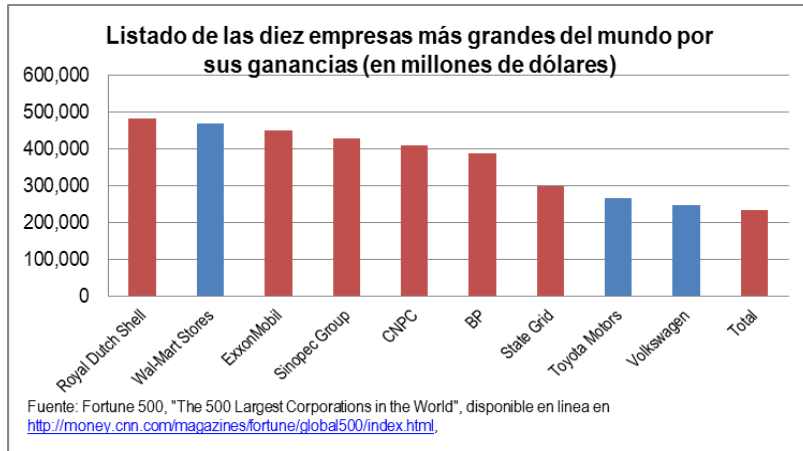
Reportes corporativos de las siguientes firmas entre 1999 y 2011:

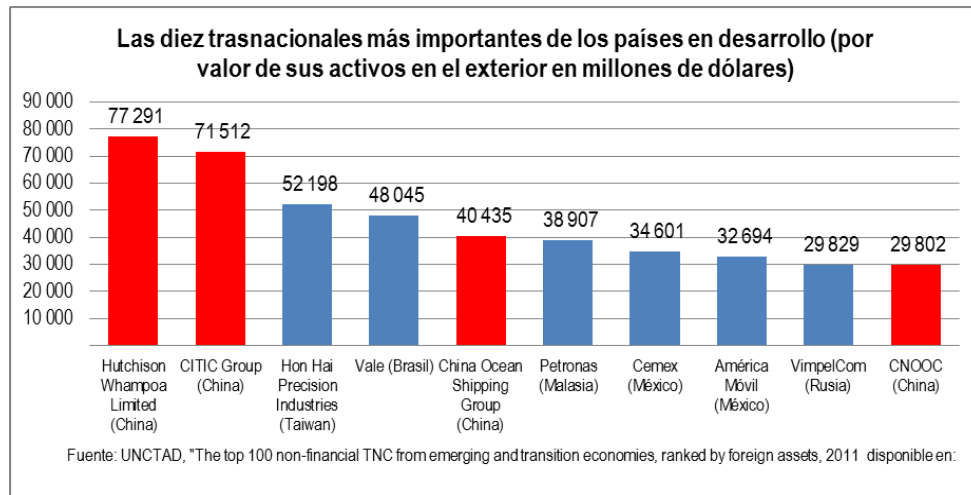
PetroChina, <http://goo.gl/iQURO>

CNOOC Ltd., <http://goo.gl/aNfno>

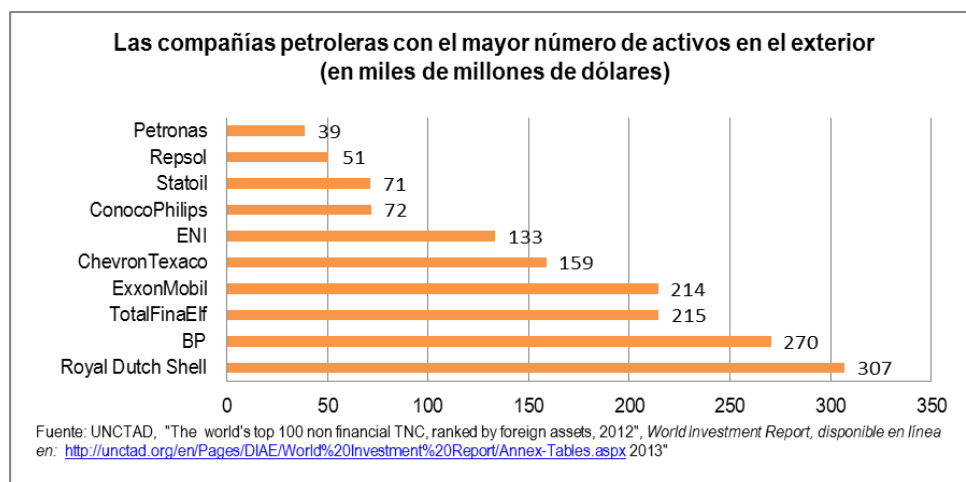
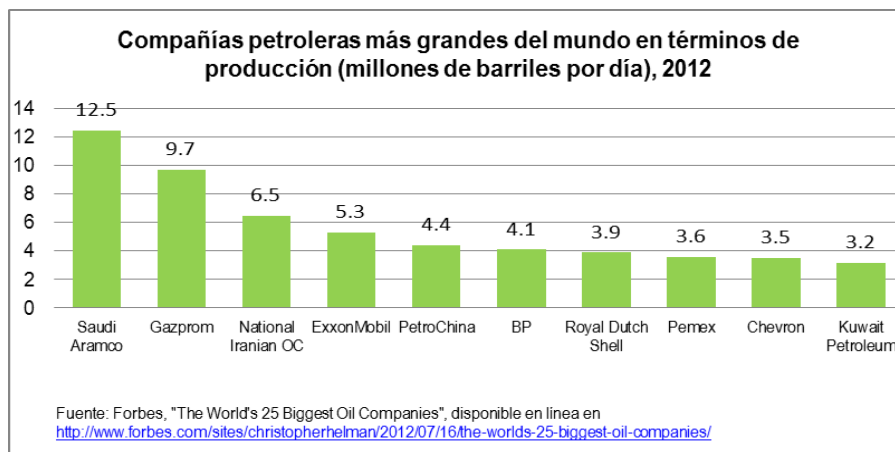
Sinopec, <http://goo.gl/e9Wl4>

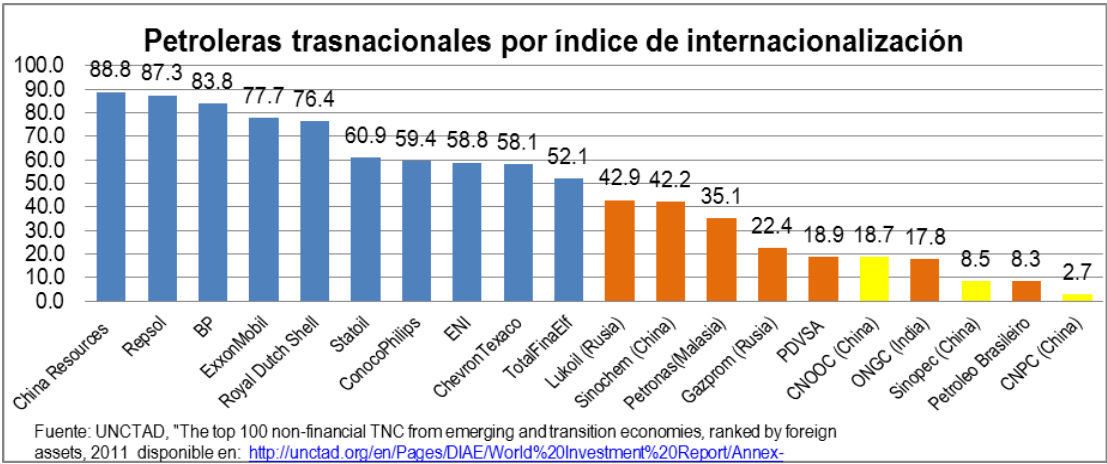
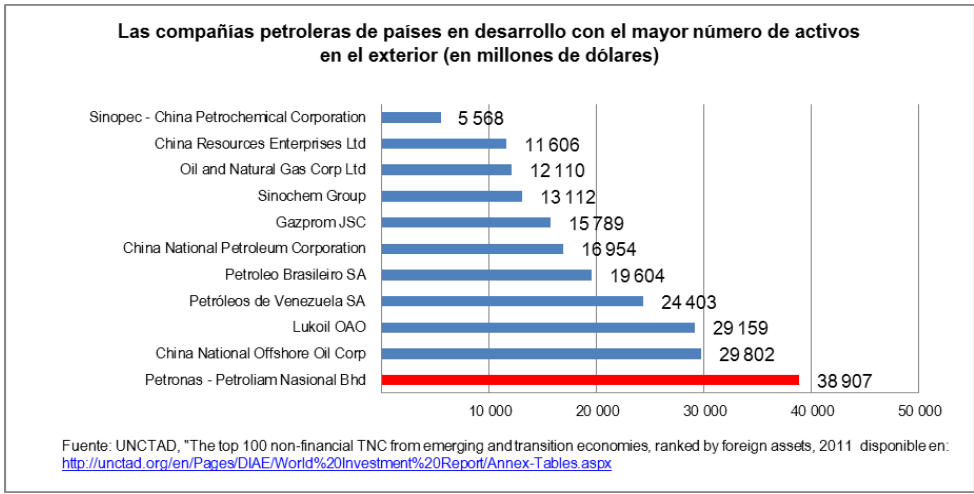
ANEXO 1: LAS COMPAÑÍAS TRASNACIONALES EN LA ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL



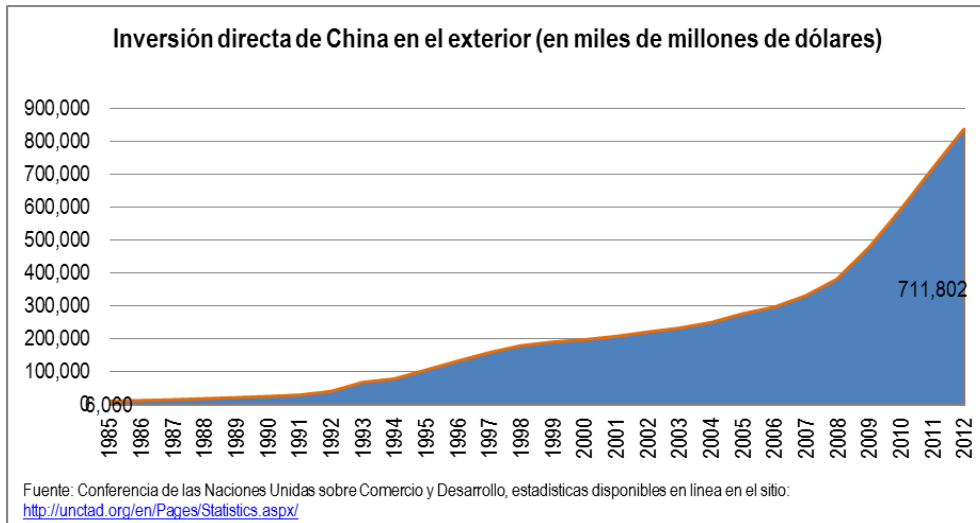
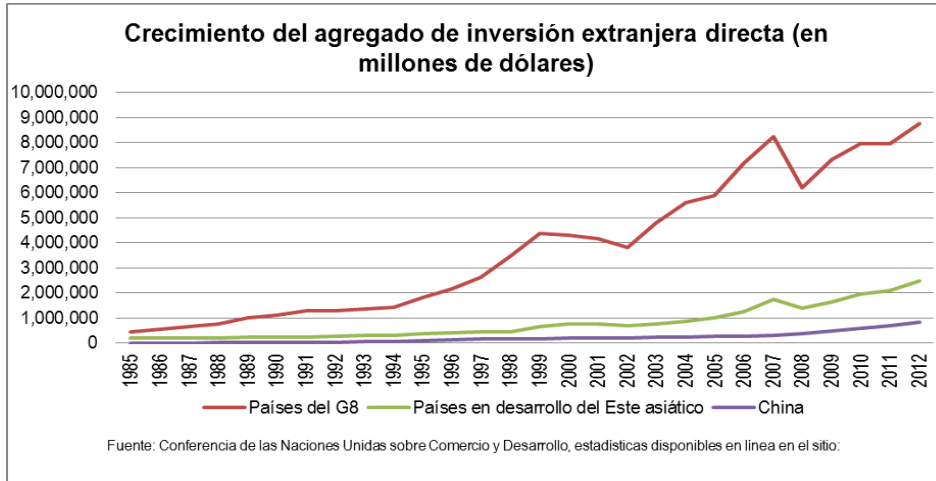


ANEXO 2. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS COMPAÑÍAS PETROLERAS EN EL MUNDO: DIFERENCIAS ENTRE EL MUNDO DESARROLLADO Y LOS PAÍSES EMERGENTES

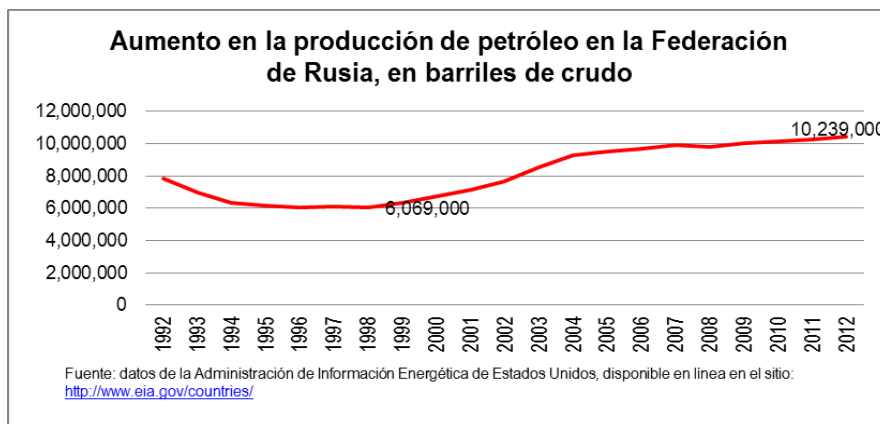
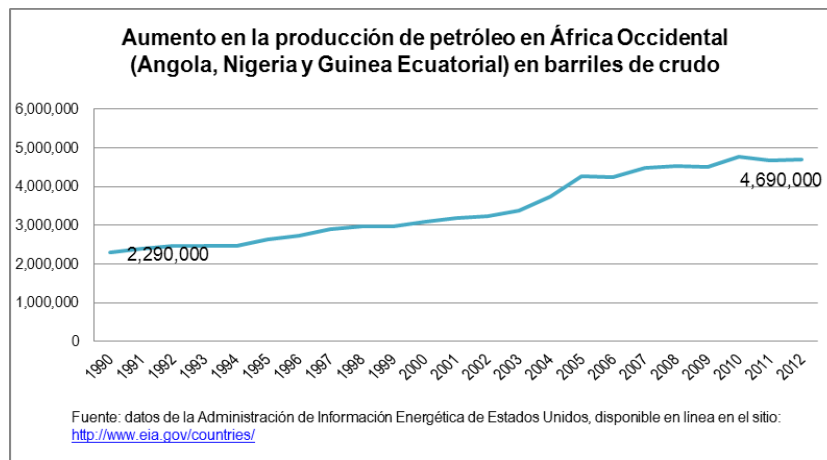
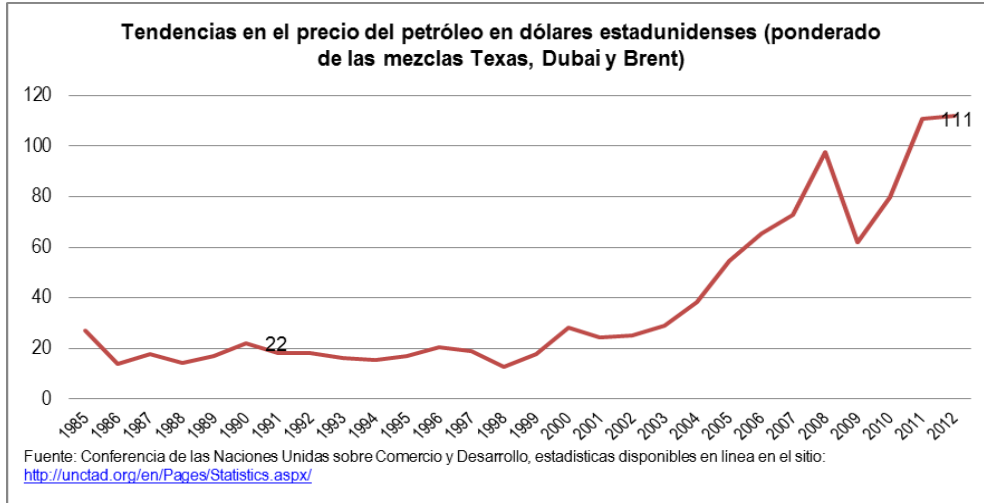


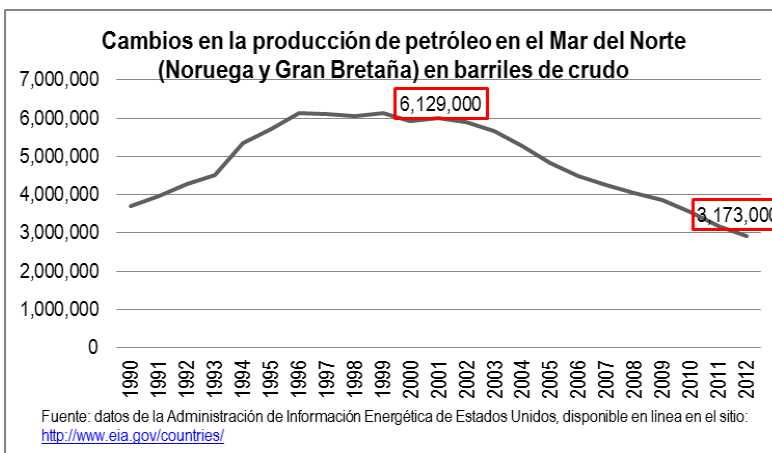
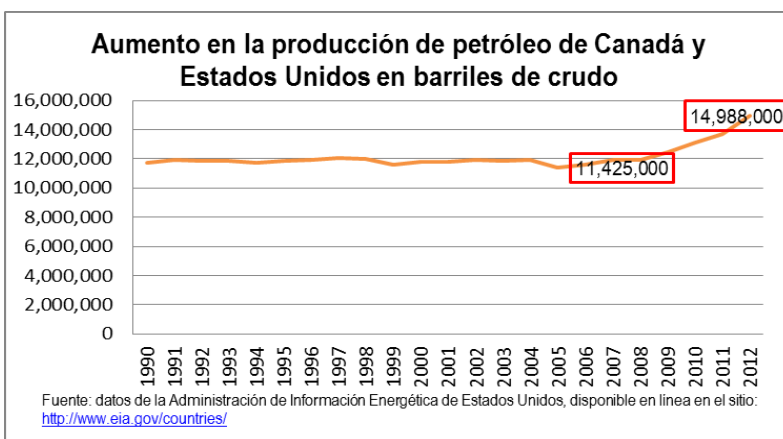
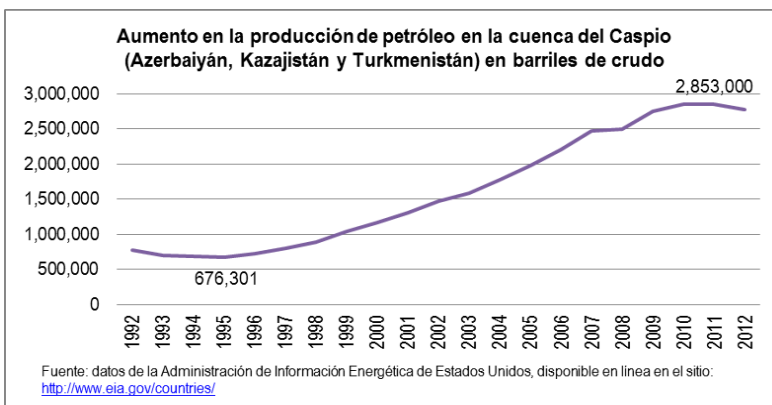


ANEXO 3. LA EXPANSIÓN DE LAS PETROLERAS CHINAS COMO PARTE DE LA OLEADA DE INVERSIONES DE PAÍSES EN DESARROLLO

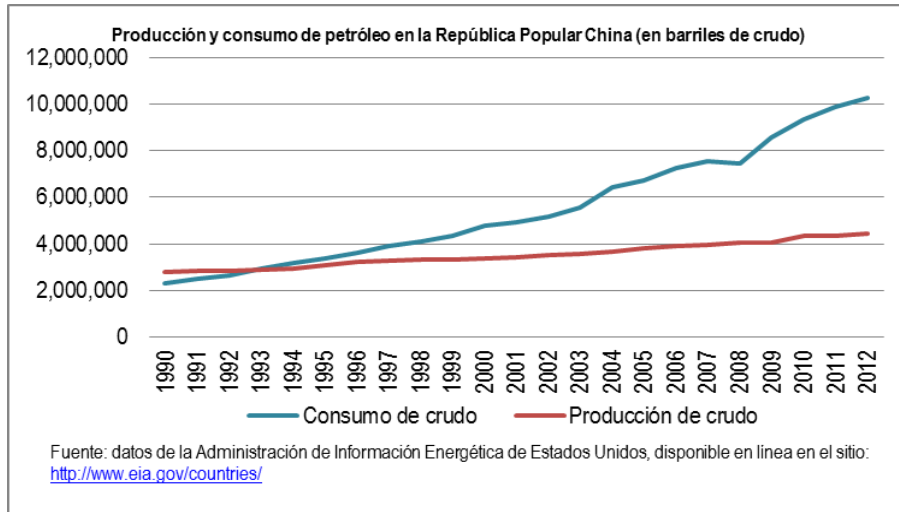


ANEXO 4. TENDENCIAS DE LA SEGURIDAD ENERGÉTICA MUNDIAL, 1990-2012

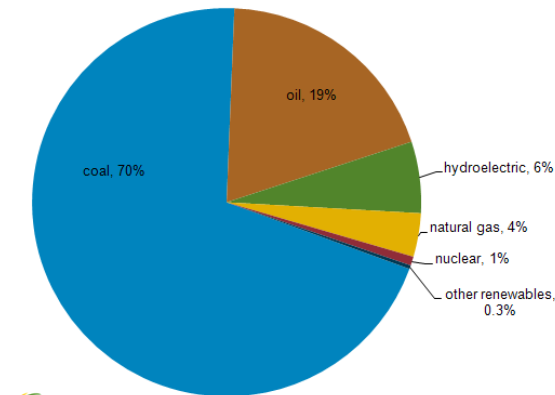




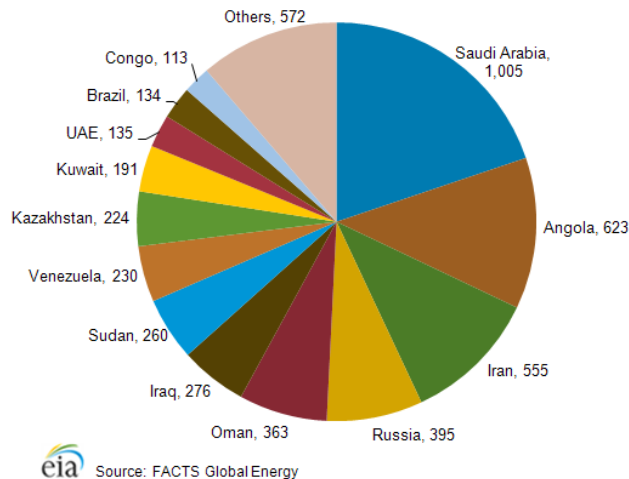
ANEXO 5. EL PERFIL ENERGÉTICO DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA



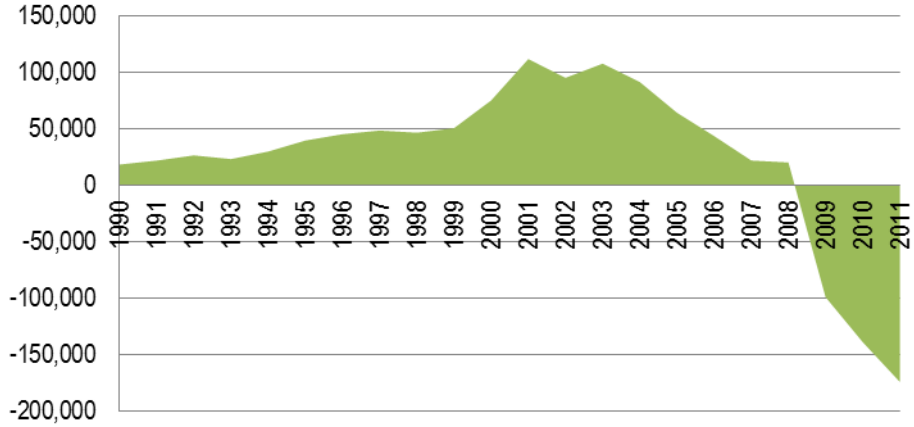
Total energy consumption in China by type, 2009



China's crude oil imports by source, 2011
thousand barrels per day

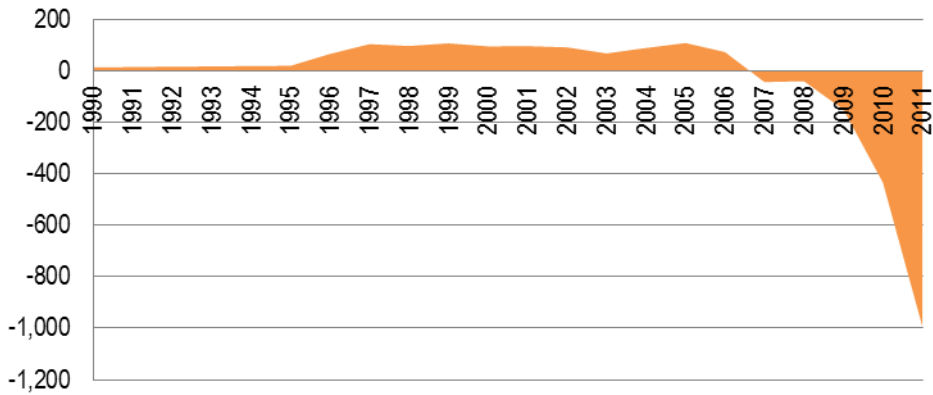


Exportaciones netas de carbón de China (en miles de toneladas)



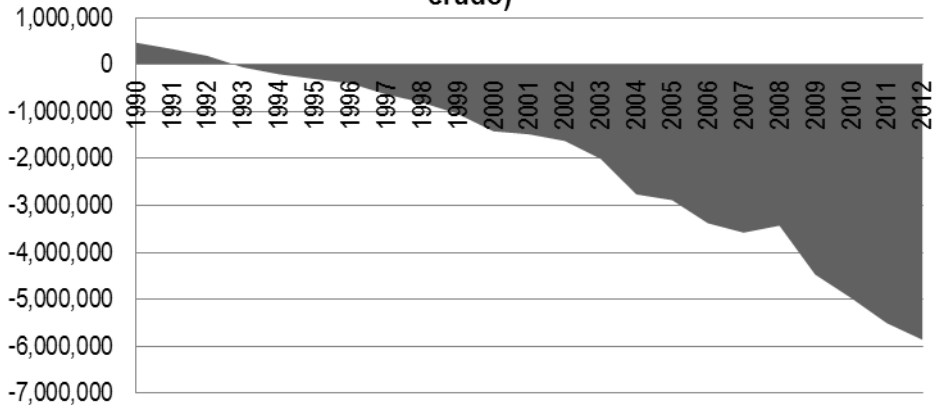
Fuente: datos de la Administración de Información Energética de Estados Unidos, disponible en línea en el sitio: <http://www.eia.gov/countries/>

Exportaciones netas de gas natural de China (en miles de millones de pies cúbicos)



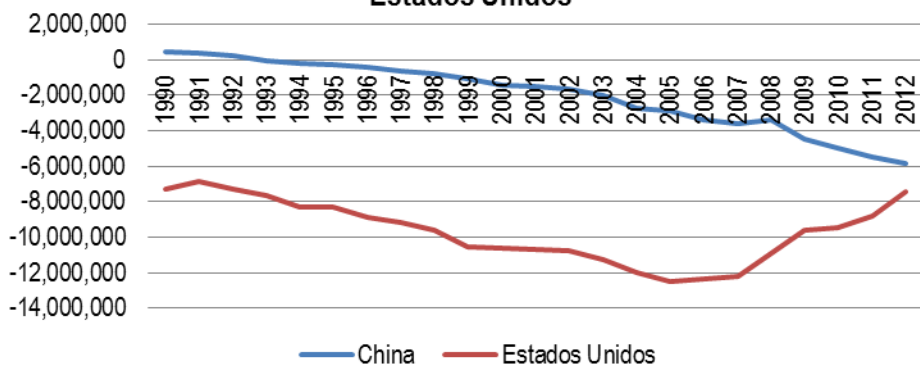
Fuente: datos de la Administración de Información Energética de Estados Unidos, disponible en línea en el sitio: <http://www.eia.gov/countries/>

Exportaciones netas de petróleo de China (en barriles de crudo)



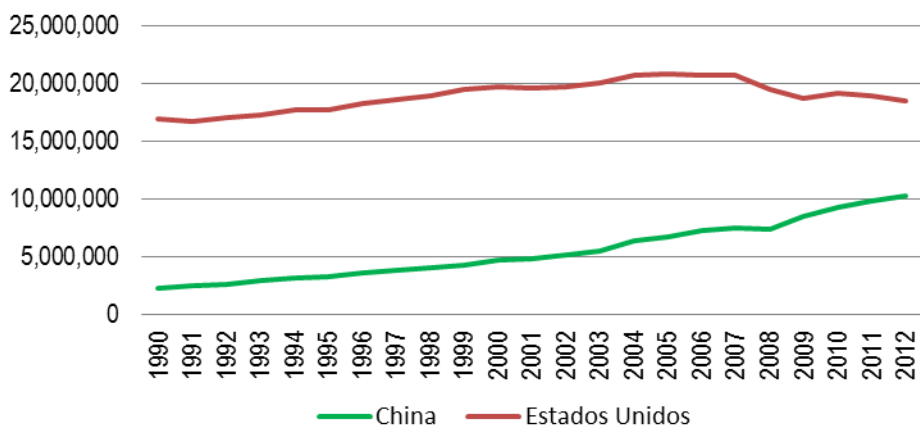
Fuente: datos de la Administración de Información Energética de Estados Unidos, disponible en línea en el sitio: <http://www.eia.gov/countries/>

Exportaciones netas de petróleo comparadas, China- Estados Unidos



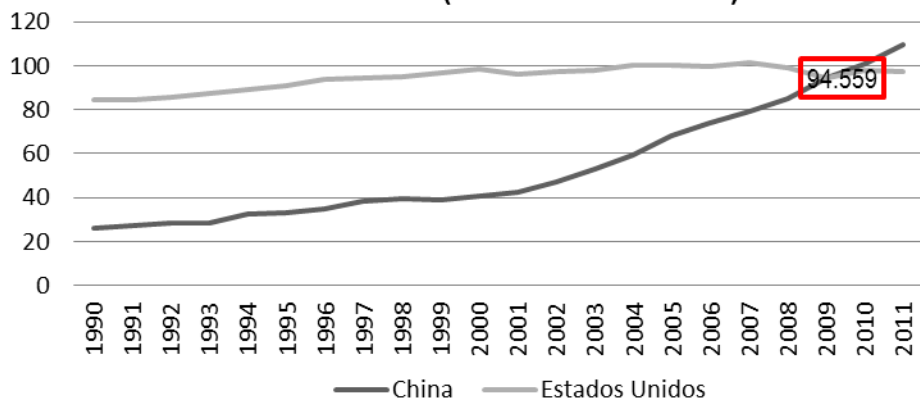
Fuente: datos de la Administración de Información Energética de Estados Unidos, disponible en línea en el sitio: <http://www.eia.gov/countries/>

Consumo de petróleo comparado, China-Estados Unidos



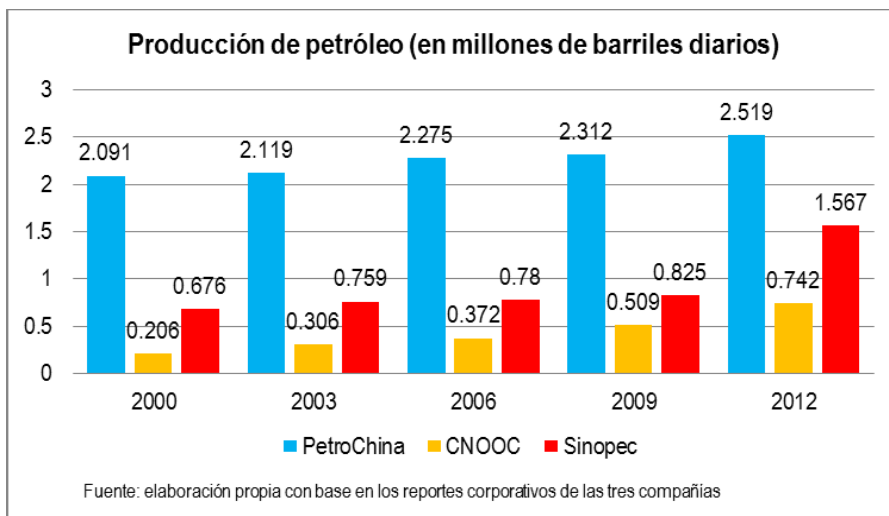
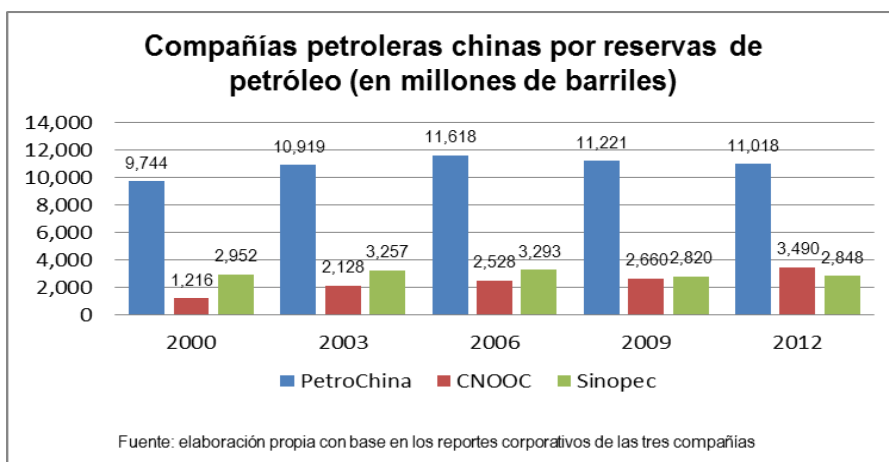
Fuente: datos de la Administración de Información Energética de Estados Unidos, disponible en línea en el sitio: <http://www.eia.gov/countries/>

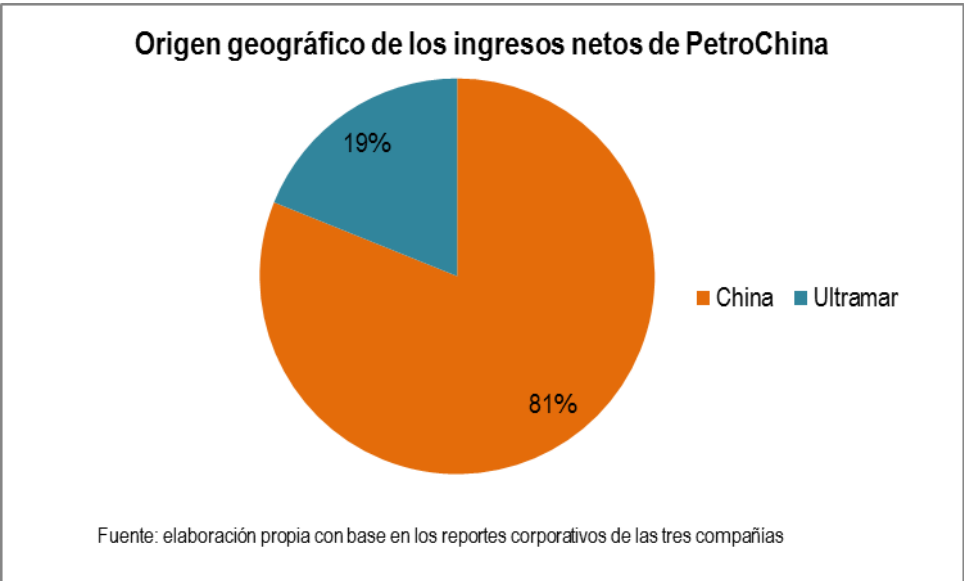
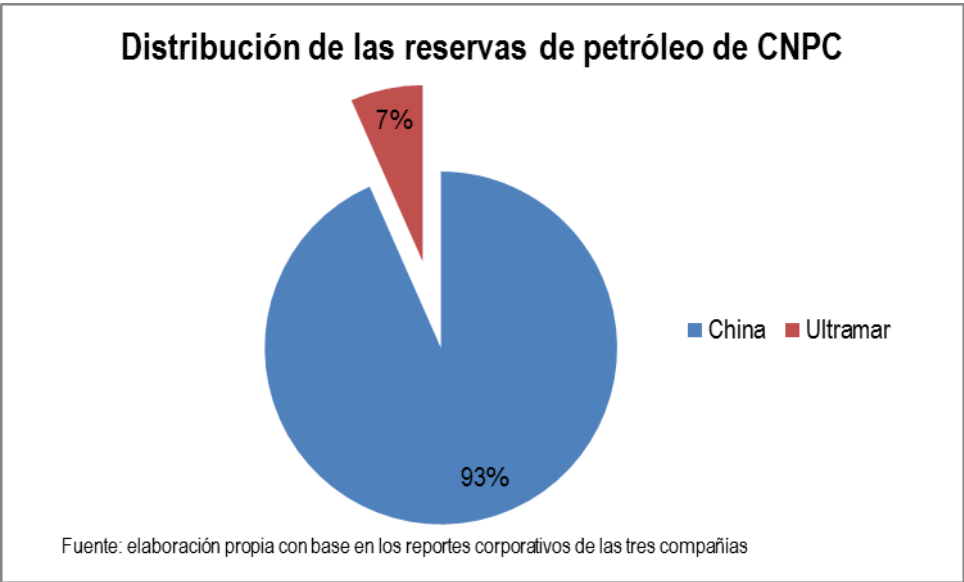
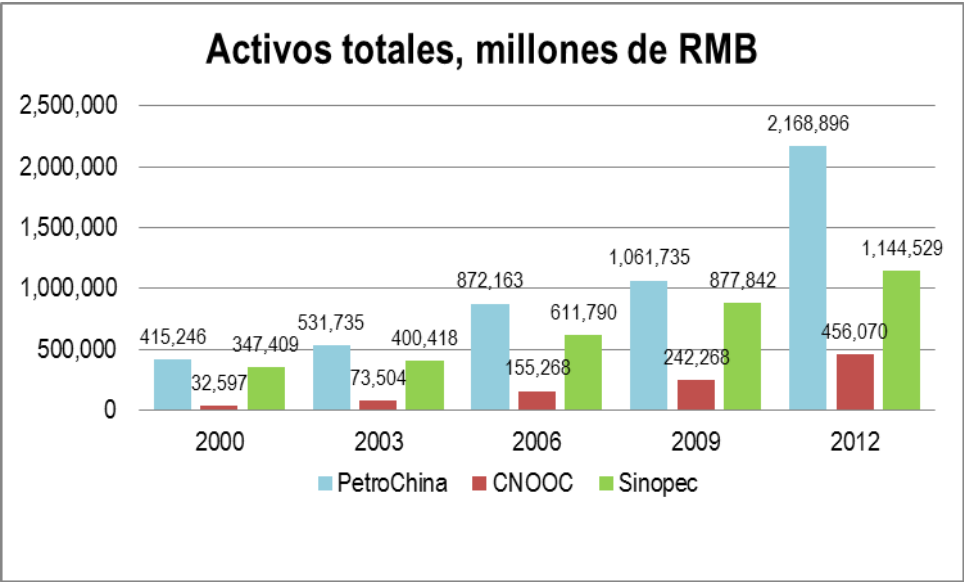
Consumo de energía primaria comparado, China-Estados Unidos (en trillones de BTU)



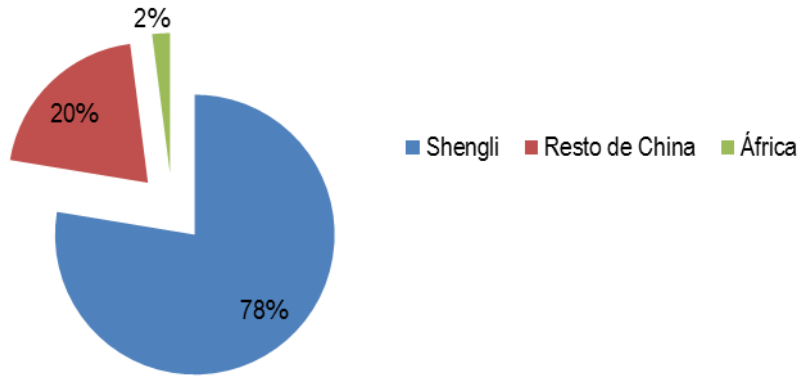
Fuente: datos de la Administración de Información Energética de Estados Unidos, disponible en línea en el sitio: <http://www.eia.gov/countries/>

ANEXO 6. CNPC, SINOPEC Y CNOOC



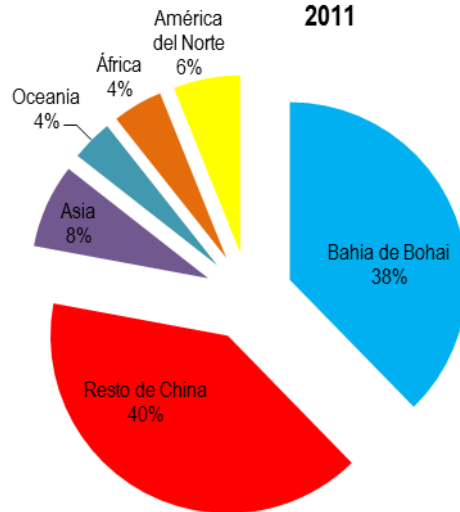


Distribución geográfica de las reservas de petróleo de Sinopec, 2011



Fuente: elaboración propia con base en los reportes corporativos de las tres compañías

Distribución geográfica de las reservas de petróleo de CNOOC, 2011



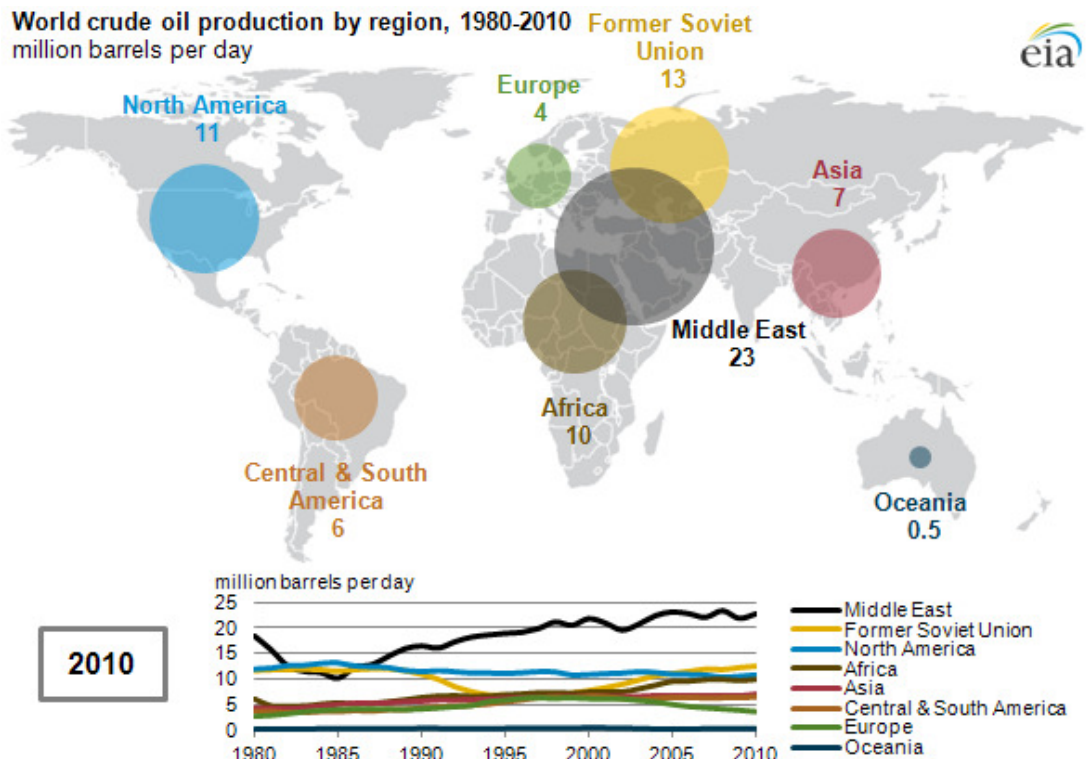
Fuente: elaboración propia con base en los reportes corporativos de las tres compañías

ANEXO 7. INFORMACIÓN GEOGRÁFICA

1. Puntos críticos en las rutas de transporte de hidrocarburos. Fuente: Administración de Información Energética de Estados Unidos, disponible en línea en el sitio <http://www.eia.gov/countries/regions-topics.cfm?fips=wotc&trk=p3>



2. Regiones productoras de petróleo en el mundo, 1980-2010. Fuente: Administración de Información Energética de Estados Unidos, disponible en línea en el sitio <http://www.eia.gov/todayinenergy/detail.cfm?id=4710>

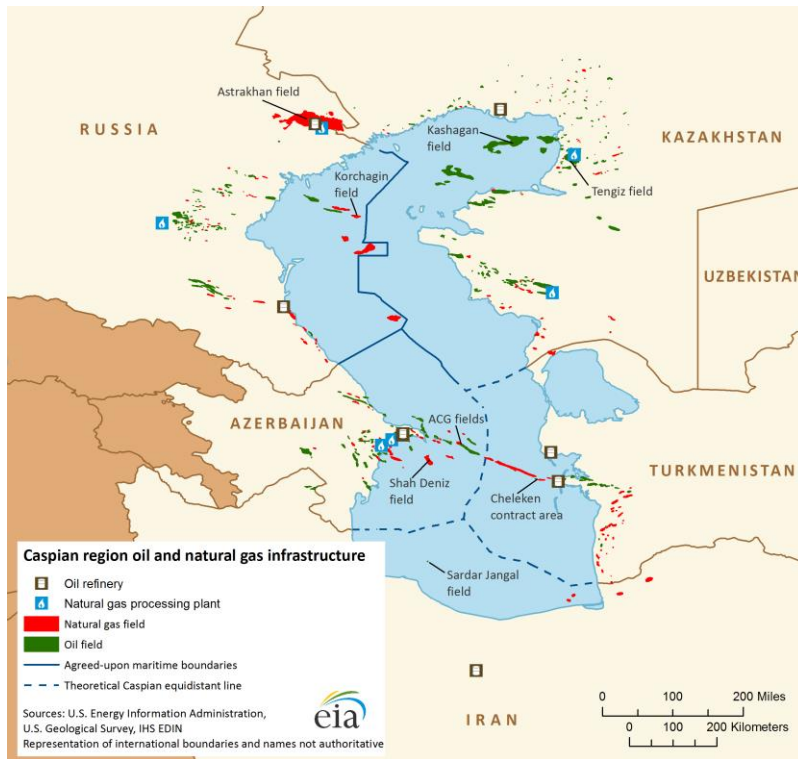


3. Regiones petroleras principales en la República Popular China. Fuente: Administración de Información Energética de Estados Unidos, disponible en línea en el sitio: <http://www.eia.gov/countries/cab.cfm?fips=CH>



4. Regiones petroleras principales de Asia Central: Kazajistán, Turkmenistán y Siberia (2 mapas). Fuente: Caspian Studies Institute, disponible en línea en el sitio: <http://www.caspianstudies.com/basicinfo/caspian%20history.htm>



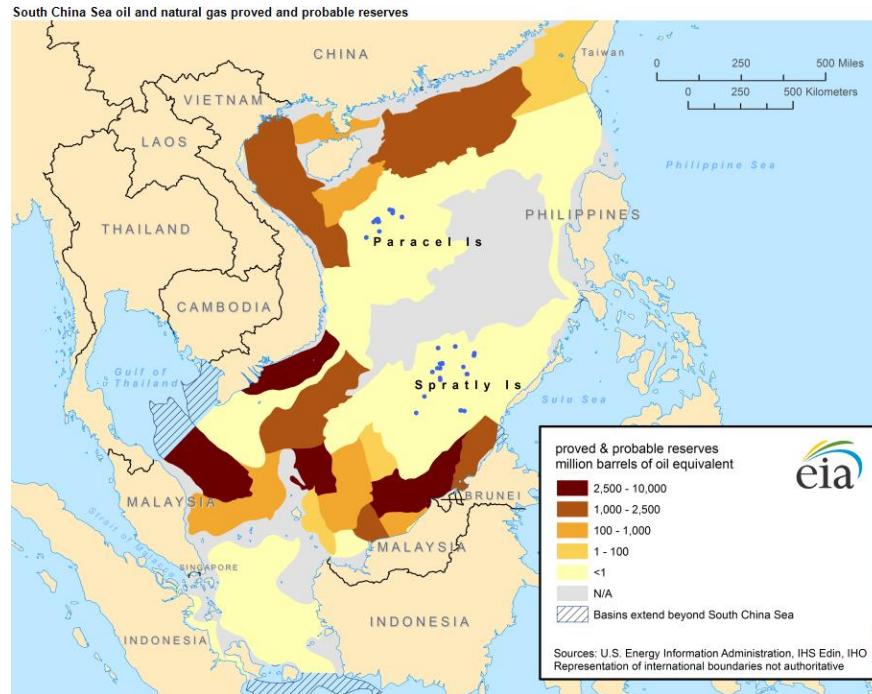


5. Regiones petroleras principales de la Federación de Rusia. Fuente: MIT Center for International Studies, disponible en el sitio: http://web.mit.edu/cis/fpi_russia.html

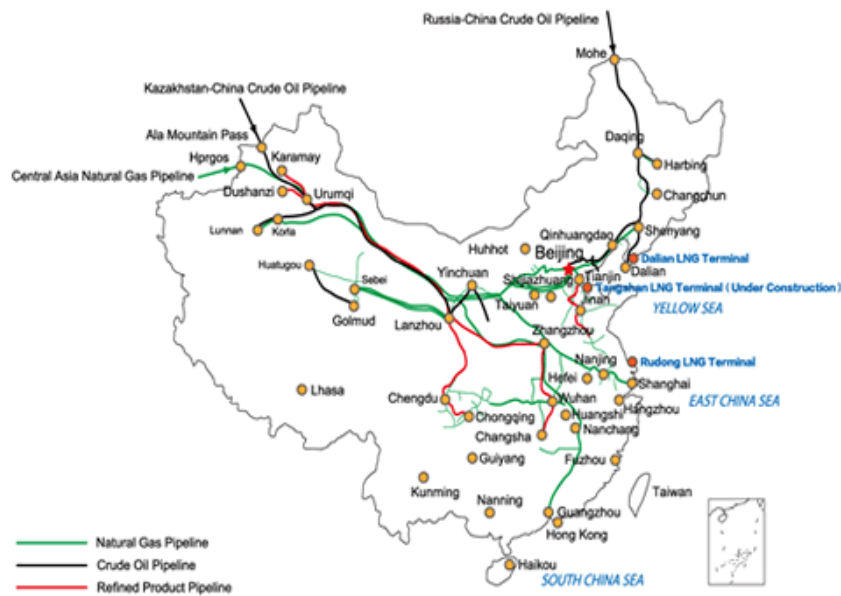
Selected Oil and Gas Pipeline Infrastructure in the Former Soviet Union



6. Reservas de petróleo ubicadas en el Mar del Sur de China. Fuente: Administración de Información Energética de Estados Unidos, disponible en línea en el sitio: <http://www.eia.gov/countries/index.cfm#countrylist>



7. Mapa de los principales sistemas de oleoductos y gasoductos de la República Popular China. Fuente: Administración de Información Energética de Estados Unidos, disponible en el sitio: <http://www.eia.gov/countries/cab.cfm?fips=CH>



8. Mapas de los sistemas de transporte de hidrocarburos en Asia Central. Fuentes: Korea National Oil Company, sitio oficial de la compañía; disponible en http://www.knoc.co.kr/ENG/sub03/sub03_1_1_2.jsp; BBC, disponible en el sitio : <http://news.bbc.co.uk/2/shared/spl/hi/guides/456900/456938/html/n5page1.stm>

