

EL COLEGIO DE MÉXICO  
Centro de Estudios Internacionales

Estado y empresa: La política petrolera  
de Estados Unidos, 1973-1991

Tesis que presenta  
Guillermo Rosas Ballina  
para obtener el título de  
licenciado en Relaciones Internacionales

México, D.F., 1995.

## AGRADECIMIENTOS

En descargo de las múltiples deudas que he contraído durante la elaboración de este trabajo debo agradecer, en primer lugar, al Centro de Investigación y Docencia Económicas, que proveyó espacio y apoyo para laborar en la tesis. A mis compañeros del seminario de tesis de esta institución—Magalí, Lorena, Dwight, José, Jorge y Mony—agradezco más de una buena idea y varias correcciones al texto original. Un reconocimiento aparte para Marisa Studer por su ayuda en la localización de bibliografía pertinente. A Paolo Riguzzi y Mauricio Tenorio debo agradecer reprimendas en los momentos de ocio y palabras de aliento en los momentos de desesperación. Sin el apoyo constante de Daniela no sólo no habría terminado el trabajo, ni siquiera lo habría comenzado; a ella todo mi cariño y gratitud. Gracias, finalmente, a mi familia—Marcela, Mauricio y mis padres—que toleraron y corrigieron mis descalabros emocionales durante los años de estudio en El Colegio de México. Quiero dedicar este primer esfuerzo a Daniel Saloma, mi maestro y mi amigo, sabiendo que nunca haré bastante para reciprocár todo lo que él ha hecho por mí.

## SIGLAS Y ABREVIATURAS

AIE	Agencia Internacional de Energía
EPAA	Ley de emergencia para la distribución de petróleo
EPCA	Ley de conservación y política energética
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OFE	Oficina Federal de Energía
OPAEP	Organización de Países Árabes Exportadores de Petróleo
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
OTAN	Organización del Tratado del Atlántico Norte
REP	Reserva Estratégica de Petróleo
WPT	Impuesto a las ganancias excesivas de la industria petrolera
md	millones de dólares
mmd	miles de millones de dólares
mbd	millones de barriles diarios

## ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO 1. INVERSIÓN DIRECTA, EMPRESA MULTINACIONAL Y TEORÍA DE RELACIONES INTERNACIONALES	15
Empresa multinacional: las definiciones, las características y los supuestos	18
Empresa multinacional: ¿actor o proceso en las relaciones internacionales?	28
Interés nacional y acción estatal	42
Empresa multinacional e interés corporativo	47
CAPÍTULO 2. EL MERCADO MUNDIAL DE PETRÓLEO	53
El mercado mundial de petróleo entre 1973 y 1990: un oligopolio trilateral	58
La Organización de Países Exportadores de Petróleo	64
Las grandes compañías multinacionales	68
Estados Unidos, los países consumidores y la Agencia Internacional de Energía	72
Seguridad energética: Petróleo e interés nacional de Estados Unidos	77
Exxon, Mobil, Chevron, Texaco: El interés corporativo de las empresas petroleras	81
CAPÍTULO 3. ESTADO, EMPRESA Y ABASTO PETROLERO DE ESTADOS UNIDOS	90
El embargo petrolero de 1973-1974	93
La revolución iraní y sus efectos en el mercado petrolero, 1978-1979	101
El derrumbe de los precios del petróleo, 1985-1986	109
La crisis del Golfo Pérsico, 1990-1991	113
CONCLUSIÓN	120
APÉNDICES ESTADÍSTICOS	127
Apéndice 1	127
Apéndice 2	135
Apéndice 3	141
BIBLIOGRAFÍA	150

## INTRODUCCIÓN

Carl Brinckmann, un historiador inglés del decenio de los años veinte, escribió a propósito de guerras y comercio:

La historia del comercio bélico y de las guerras comerciales es una rica veta de interés para el historiador económico y social, aunque no sea más que por los modos peculiares en que la autonomía de los contactos y las tradiciones empresariales se opone repetidamente a las tendencias y a los decretos más rígidos de la *ultima ratio* política.<sup>1</sup>

Medio siglo después, Stephen Krasner ensayó una variante inaudita de esta observación. Según Krasner, los politólogos de posguerra no otorgaban autonomía al “Estado”; sus colegas habían de hecho firmado el acta de defunción de la validez conceptual de este término.<sup>2</sup> El estudio que prologaba con esta afirmación, *Defending the National Interest*, buscaba remediar esta tendencia y daba cuenta de la política norteamericana de protección a la inversión directa en el extranjero desde una perspectiva “estatista”. Un año después, la publicación de *Theory of International Politics*<sup>3</sup> de Kenneth Waltz remató el resurgimiento de un paradigma de estudio de las relaciones internacionales que encontraba en el Estado su unidad básica de análisis. (La variable explicativa de Waltz es la estructura internacional, pero ésta se compone de Estados). Esta reacción realista contrastaba con el énfasis que algunos académicos

---

<sup>1</sup> Carl Brinckmann, *English Historical Review*, CLIII, 1924, p. 87, citado por Jacob Viner, “Power vs. Plenty as Objectives of Foreign Policy in the Seventeenth and Eighteenth Centuries”, *World Politics* 1, octubre 1948, pp. 22.

<sup>2</sup> Stephen D. Krasner, *Defending the National Interest. Raw Materials Investments and U.S. Foreign Policy*, Princeton, Princeton University Press, 1978, p. 5.

<sup>3</sup> Kenneth N. Waltz, *Theory of International Politics*, Reading, MA, Addison-Wesley, 1979.

jóvenes habían puesto en análisis más “liberales” de las relaciones internacionales.<sup>4</sup>

Estado y empresa gozan de reputación sólida como conceptos útiles a las ciencias sociales. Conforme se ha acentuado su proceso de especialización, sin embargo, las distintas disciplinas sociales han otorgado mayor atención al análisis de uno u otro actor, de suerte que la economía es proclive a privilegiar a la empresa y la ciencia política prefiere recargar el estudio de los fenómenos del poder en el Estado. Esta propensión se observa también en el estudio de las relaciones internacionales, con una clara ventaja a favor del análisis político.

Este trabajo estudia algunos aspectos de la relación entre la empresa multinacional y el Estado. Se inscribe, por la naturaleza de su objeto de estudio, en los intentos por analizar la interacción política entre un actor “no tradicional” de las relaciones internacionales y el actor por antonomasia en la escena política internacional. Este trabajo no busca zanjar la cuestión de qué actor se debe privilegiar en el estudio de las relaciones internacionales, pero sí pretende otorgar a la empresa multinacional una posición teórica más ventajosa que la que le concede el realismo.

El caso particular que se estudia es el de la relación de las grandes empresas petroleras norteamericanas con su gobierno titular en el contexto de cuatro crisis energéticas. La decisión de estudiar la relación de Estado y empresa estadounidenses en el área energética se justifica porque las grandes compañías petroleras norteamericanas son actores multinacionales visibles y con una historia larga de acción independiente en

---

<sup>4</sup> Me refiero, por supuesto, al trabajo de Robert O. Keohane y Joseph S. Nye, *Power and Interdependence. World Politics in Transition*, Boston-Toronto, Little, Brown and Company, 1977.

la escena política internacional. Estados Unidos, a su vez, es el país que alberga el mayor número de empresas multinacionales, aunque esta cantidad ha disminuido en términos relativos—es decir, comparándola con la cantidad de multinacionales europeas o japonesas—durante las últimas décadas. Es posible, por tanto, suponer que las conclusiones que arroje esta investigación se pueden extender hasta cubrir buena parte del fenómeno de las multinacionales—por lo menos a aquéllas basadas en Estados Unidos, que son mayoría.

El estudio se concentra en la relación observada de empresas y gobierno estadounidenses en la escena internacional; no se toma en cuenta la escena política interna. Mediante este expediente se espera aclarar el significado de algunas de las siguientes preguntas: ¿De qué naturaleza es la relación—si la hay—entre el gobierno norteamericano y las empresas petroleras multinacionales norteamericanas? ¿Existe relación entre el interés nacional de Estados Unidos en materia petrolera y las decisiones empresariales de las compañías? ¿Se puede suponer que si el gobierno norteamericano siente amenazada la seguridad energética del país actuará sin considerar los intereses empresariales de las multinacionales? ¿Han obtenido éstas mayor margen de autonomía, están efectivamente supeditadas al control del Estado o dominan incluso algunos de sus instrumentos? ¿Se puede generalizar la relación petrolera gobierno-multinacionales a otros sectores?

En cierto sentido, este trabajo busca ser una continuación de estudios anteriores sobre la relación de Estados Unidos con sus empresas internacionales. En particular, el

estudio de Robert Gilpin, *U.S. Power and the Multinational Corporation*,<sup>5</sup> ha provisto algunos de los primeros supuestos y definiciones que he respetado. En este libro, Gilpin expone una de las primeras elaboraciones de la teoría de la estabilidad hegemónica. Una de las principales proposiciones de esta teoría es que el orden internacional depende para su instauración y perpetuación de la existencia de una potencia hegemónica. Gilpin sostiene que esta teoría es útil para explicar la expansión mundial de las compañías norteamericanas, particularmente después de la Segunda Guerra Mundial. (En el caso de las compañías petroleras norteamericanas, empero, esta expansión comenzó antes). En esta fase de expansión, según Gilpin, coincidieron *básicamente* el interés corporativo y el interés nacional norteamericanos. Sin embargo, los sucesos examinados por Gilpin no hacen suponer que esta coincidencia haya ocurrido siempre:

La evidencia disponible, empero, no sustenta la tesis radical de que existe una relación sistemática entre la política norteamericana y las multinacionales. Ocurre que el imperativo de crecimiento y expansión empresarial no explica la política exterior de Estados Unidos. Por el contrario, existen muchos ejemplos en que el interés corporativo y la política exterior han sido divergentes. En tales casos, la tendencia muestra que los intereses más amplios de política exterior han prevalecido.<sup>6</sup>

Este enunciado de es más interesante por la evidencia a la que se alude que por lo rotundo de la afirmación. Gilpin cita sucesos antiguos como prueba de su alegato. La misma antigüedad de la evidencia se observa en el estudio de Krasner.<sup>7</sup> Krasner utilizó

---

<sup>5</sup> Robert Gilpin, *U.S. Power and the Multinational Corporation. The Political Economy of Foreign Direct Investment*, Nueva York, Basic Books, 1975.

<sup>6</sup> *Ibid.*, p. 144.

<sup>7</sup> En el caso de la relación gobierno-empresas multinacionales petroleras, la antigüedad de la evidencia es obvia si se considera el año de publicación de dos de los estudios más difundidos sobre este tema: J.E. Hartshorn, *Oil*

un enfoque estatista como el que aquí se expone para estudiar la relación entre la política exterior estadounidense y la expansión de la inversión directa norteamericana en el mundo. Krasner descubrió que después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos ha actuado en el área de la inversión directa en materias primas conforme a un conjunto coherente, definido y constante de objetivos: 1) aumentar la competencia económica entre naciones, 2) asegurar abastos de materias primas y 3) promover metas más amplias de política exterior. Krasner llama “interés nacional” a este conjunto de objetivos. También descubrió que buen número de las disputas sobre inversión en materias primas extranjeras se resolvieron en la Casa Blanca. Encontró además que el Estado norteamericano no pudo actuar en contra de la oposición de las corporaciones privadas cuando las decisiones del Ejecutivo se llevaron al Congreso. Krasner concluyó que los oficiales más encumbrados de la rama ejecutiva del gobierno norteamericano se encontraban aislados de la influencia corporativa. El estudio de Krasner parte de este supuesto y lo comprueba en la argumentación posterior.

Pero, como ya se mencionó, la evidencia que revisan Krasner y Gilpin es de cuño antiguo. Los hechos que relatan los llevan a conclusiones que quizás no se sostengan a la luz de acontecimientos más recientes. Es por eso que como evidencia de este trabajo se han seleccionado eventos de la historia económica y política posterior a 1973. De hecho, el primer caso que se estudia es el último que Gilpin y Krasner consideraron, es

decir el embargo petrolero de 1973-1974. La observación anteriormente citada de Gilpin se ha modificado y convertido en la hipótesis central de este ensayo. Así, la pregunta que se busca responder es: *En momentos de crisis para el Estado norteamericano, ¿qué interés prevalece, el nacional o el corporativo?* En términos funcionales y en relación con el mercado petrolero, la hipótesis descrita se leería de la siguiente manera: *En caso de conflicto entre interés nacional e interés corporativo, el gobierno hace prevalecer el interés nacional si se lesiona la seguridad energética de Estados Unidos.* De comprobarse esta hipótesis quedará demostrado que, al menos en momentos críticos, la relación entre interés nacional e interés empresarial es de subordinación de este último.

El argumento central de esta tesis se expone en tres capítulos. El primero exhibe las principales interpretaciones que se han hecho sobre el fenómeno de las multinacionales e intenta adelantar en la construcción de los conceptos “interés nacional” e “interés corporativo”. En el capítulo 1, además, se realiza una faena difícil pero provechosa. Por una parte, se exponen las principales debilidades de la tradición realista en relación al problema de las multinacionales como actor en la escena internacional; por otra parte, se acepta la utilidad de este paradigma como punto de partida para iniciar la investigación. La tesis defiende una visión “estatista” de las relaciones internacionales que pone orden en el aparente coctel metodológico de supuestos e interpretaciones que se mencionan a lo largo del texto. Me anima la convicción de que la tradición realista, una de las principales escuelas de pensamiento en relaciones internacionales, tiene la

capacidad de ampliar su cinturón heurístico hasta explicar fenómenos desconocidos o evitados por sus primeros exponentes. De ahí el énfasis en el estudio de la obra de autores como Gilpin, Krasner, Lipson o Buzan.

Me parece, sin embargo, que los principales supuestos del realismo predisponen a ciertas conclusiones sobre la naturaleza de la relación entre empresa multinacional y Estado. Es cierto que cualquier argumento teórico avanza *ex suppositione*; en esto no encuentro tacha. Pero sí creo que de vez en cuando es necesario repasar la validez de algunos supuestos centrales. Considero que uno de estos supuestos, en el caso del realismo, es que la existencia y forma particular que adoptan los procesos económicos dependen de la estructura política internacional. Este supuesto ha impedido que los estudios realistas sobre la empresa multinacional hayan decidido para ella una explicación teórica definitiva. Me parece que el cuerpo teórico del realismo, debido a este supuesto, no es capaz de aceptar plenamente la autonomía de intereses de la empresa multinacional con respecto al Estado. Se puede pensar que la defensa que hago de este argumento resulta excesiva, pero la considero fundamento esencial del resto de la tesis.

A lo largo del texto me refiero ocasionalmente a los aportes de la “interdependencia”. Un concepto no hace teoría, como dice Keohane.<sup>8</sup> No considero que las aportaciones de la escuela interdependentista se puedan utilizar como un

---

<sup>8</sup> Robert O. Keohane, “El concepto de interdependencia y el análisis de las relaciones asimétricas”, en Blanca Torres (coord.), *Interdependencia. ¿Un enfoque útil para el análisis de las relaciones México-Estados Unidos?*, México, El Colegio de México, 1990, p. 65.

paradigma completo y establecido de explicación de las relaciones internacionales.<sup>9</sup> La interdependencia, me parece, aporta más por sus reproches que por sus intentos de construir teoría. Algunas de sus críticas se han incorporado en el cinturón heurístico del realismo. Una nueva propuesta teórica, sin ir más lejos, altera considerablemente los supuestos del núcleo duro neorrealista para acomodar las principales propuestas de la interdependencia.<sup>10</sup> Por todas estas razones, he preferido referirme al paradigma realista para analizar la relación Estado-empresa multinacional.

El capítulo 2 se concentra en la descripción del funcionamiento del mercado petrolero de los últimos veinte años. Se insiste en la tendencia de dicho comercio a la multiplicación de actores durante las dos décadas pasadas. También se rescata y amplía la proposición de Alessandro Roncaglia de estudiar la conformación económica del mercado petrolero mundial como un caso de oligopolio trilateral.<sup>11</sup> Creo que este modelo puede extenderse para explicar las relaciones políticas entre actores en este mercado. De hecho, el supuesto de autonomía de los distintos actores que utiliza Roncaglia es esencial para el desarrollo ulterior de mi argumento.

El segundo capítulo también intenta dar sustancia a los conceptos “interés nacional” e “interés corporativo” desarrollados en el capítulo 1. Se busca explicar cuál ha sido el interés nacional de Estados Unidos en materia de energía y cuáles son los contenidos

---

<sup>9</sup> Keohane desarrolla este mismo juicio en “Theory of World Politics: Structural Realism and Beyond”, en Robert O. Keohane, *Neorealism and its critics*, Nueva York, Columbia University Press, 1986, pp. 159-203.

<sup>10</sup> Me refiero a Barry Buzan, Charles Jones y Richard Little, *The Logic of Anarchy. Neorealism to Structural Realism*, Nueva York, Columbia University Press, 1993.

<sup>11</sup> Alessandro Roncaglia, *The International Oil Market. A Case of Trilateral Oligopoly*, Armonk, M.E. Sharpe, 1985.

que ha adoptado el interés corporativo en el caso de cuatro compañías multinacionales basadas en Estados Unidos (Exxon, Mobil, Socal-Chevron [Gulf] y Texaco). La construcción de estos contenidos requeriría el conocimiento cabal de la actuación de gobierno y empresas durante el período que estudio. Este conocimiento obligaría, a su vez, la consulta de archivos gubernamentales y corporativos que están fuera de mi alcance. Por lo tanto, la recreación factual se ha tenido que hacer con base en estudios de la política energética norteamericana y de las empresas petroleras multinacionales. A pesar de lo deseable que habría sido recurrir a fuentes de primera mano, no creo que esta omisión constituya mayor problema. Esta tesis trata de utilizar un marco teórico preestablecido—el realismo—para dar sentido a una serie de eventos. No es una tesis de investigación documental que requiera la consulta de archivos de empresas y gobiernos; no ambiciona exponer una serie de sucesos de forma precisa y rigurosa. Quiere, más bien, interpretar con cierto grado de generalidad algunos acontecimientos.

El último capítulo relata estos acontecimientos. Se analizan cuatro momentos críticos en la provisión de petróleo a Estados Unidos: el embargo petrolero árabe de 1973-1974, la revolución iraní de 1979-1980, el desplome de los precios del petróleo en 1986 y la crisis del Golfo Pérsico de 1990-1991. Antes de hacer esta relación, el capítulo tercero trata de hacer operativas las definiciones de “interés nacional” e “interés corporativo”. Este proceso involucra la elección de ciertos parámetros que pueden parecer arbitrarios. He tratado de que estos parámetros coincidan con indicadores reconocidos de variación de precios, pérdida de volumen físico de petróleo,

ganancias empresariales y otros fenómenos menos susceptibles de medición. Proceder de esta forma permite establecer *ex ante* las manifestaciones que se considerarán lesivas del interés nacional o del interés corporativo. Si esta operación no fuera previa al estudio de los casos, se correría el riesgo de hacer cuadrar los hechos con las hipótesis o de encontrarles interpretaciones *ad-hoc*.

Como se ha visto, la hipótesis busca comprobarse en cuatro momentos críticos. Esta elección también ha sido arbitraria. La alternativa era estudiar el desarrollo de las relaciones de multinacionales y gobierno norteamericanos a lo largo de los últimos veinte años. Este es el camino que eligió Lipson, por ejemplo, en su estudio sobre las mudanzas en el régimen internacional de inversión directa.<sup>12</sup> Pero las predicciones del realismo tienden a corroborarse de manera más acertada en momentos de crisis, cuando el Estado tiene una percepción más clara de los sucesos que lesionan el “interés nacional” y de las alternativas posibles. En estas situaciones, la acción estatal se acerca más al mundo puro de la alta política, la estrategia y la seguridad. Nada hace suponer que las conclusiones que se alcancen puedan sostenerse en épocas de rutina, cuando el gobierno no percibe de manera tan clara los obstáculos que enfrenta la promoción del interés nacional.

---

<sup>12</sup> Charles Lipson, *Standing Guard. Protecting Foreign Capital in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, Berkeley-Los Angeles, University of California Press, 1985.

## CAPÍTULO 1. INVERSIÓN DIRECTA, EMPRESA MULTINACIONAL Y TEORÍA DE RELACIONES INTERNACIONALES

The modern corporation is a far cry from the small workshop or even from the Marshallian firm. The Marshallian capitalist ruled his factory from an office on the second floor. At the turn of the century, the president of a large national corporation was lodged in a higher building perhaps on the seventh floor, with greater perspective and power. In today's giant corporation, managers rule from the top of skyscrapers: on a clear day, they can almost see the world.<sup>1</sup>

Una reconstrucción superficial del ánimo colectivo en el decenio de los años setenta revela la existencia de imágenes encontradas acerca de las corporaciones multinacionales.<sup>2</sup> La visión halagüeña las calificaba como catalizadoras del progreso, igualadoras del bienestar entre las naciones y promotoras del crecimiento mundial. Para los panegiristas de las corporaciones multinacionales, los gobiernos no eran entes capaces de resolver los problemas perentorios de la humanidad:

[...] en virtud del récord lamentable de generaciones de políticos que han tratado de resolver los mismos problemas—hambre, enfermedad, analfabetismo, distribución inequitativa de la riqueza—es demasiado obvio que las soluciones meramente políticas no funcionan a la larga. En efecto, la crisis energética [de 1973] ha demostrado más allá de toda discusión, que en tiempos de dificultades internas, la mayoría de los gobiernos colocan de inmediato los intereses nacionales, o la imagen que de ellos se han creado, antes que la cooperación internacional de largo plazo.<sup>3</sup>

La corporación, según sus simpatizantes, tenía méritos suficientes para disputar al

---

<sup>1</sup> Stephen Hymer, "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development", en Jagdish N. Baghwati, *Economics and World Order. From the 1970's to the 1990's*, Londres, Macmillan, 1972, p. 121.

<sup>2</sup> Utilizo los nombres "corporación multinacional", "empresa multinacional", "compañía multinacional" y los plurales de los tres como términos que se refieren a un mismo fenómeno. Véase también nota 52, capítulo 2.

<sup>3</sup> Jacques G. Maisonrouge, "How a Multinational Corporation Appears to Its Managers", en George W. Ball (ed.), *Global Companies. The Political Economy of World Business*, Nueva Jersey, Prentice-Hall, 1974, p. 13. Las traducciones de éste y el resto de los pasajes citados que provengan de fuente en idioma inglés son mías.

Estado el monopolio de la organización política. La ciencia ficción de la época imaginaba mundos futuros gobernados por empresas cuyos imperativos de eficacia económica normarían también la actividad política internacional.<sup>4</sup> El enfrentamiento entre Estado y multinacional había comenzado; los primeros éxitos favorecían al ordenamiento alternativo encarnado en la corporación multinacional.<sup>5</sup>

Los detractores de la corporación no eran pocos, ni flacos sus argumentos. En Estados Unidos, sede de las principales corporaciones, se tenía a la gran industria norteamericana del petróleo no como instigadora, pero sí como principal beneficiaria—y, por tanto, como posible cómplice—del embargo petrolero de 1973.<sup>6</sup> En el resto del mundo, los juicios que santificaban el nombre de la corporación servían, invertidos, para condenarla. Así, la empresa multinacional perpetuaba el rezago de los países subdesarrollados, extendía patrones de consumo ajenos al bienestar de las sociedades y mantenía lazos de subyugación que ataban a naciones periféricas a los designios de las naciones centrales. Algunos años antes, Europa había visto a las empresas multinacionales como *le défi américain*.

El ánimo de la época dejó huellas profundas en el incipiente estudio político de la

---

<sup>4</sup> Recuérdese, por ejemplo, la película de Norman Jewison, *Rollerball* (1975).

<sup>5</sup> El título de uno de los primeros estudios de la relación Estado-empresa multinacional no dejaba lugar a dudas sobre la existencia de este conflicto. Es el caso del libro pionero de Raymond Vernon, *Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of U.S. Enterprises*, Nueva York, Basic Books, 1971.

<sup>6</sup> Véanse algunas muestras de la animadversión norteamericana a la industria petrolera en Daniel Yergin, *The Prize. The Epic Quest for Oil, Money, and Power*, Nueva York, Simon & Schuster, 1992, cap. 30, pp. 613-632. Una encuesta de Gallup realizada entre el 7 y 10 de diciembre de 1973 es esclarecedora. A la pregunta “¿Qué o quiénes son responsables de la crisis energética?”, los entrevistados respondieron: las compañías petroleras (25%), el gobierno federal (23%), la administración Nixon (19%), los consumidores norteamericanos (16%), las naciones árabes (7%), el gran capital (6%), líderes “jugando a la política” (4%), los exportadores norteamericanos (3%), no hay crisis (6%) y 19% no opinó. Véase James W. McKie, “The United States”, en Raymond Vernon (ed.), *The Oil Crisis*, Nueva York, W.W. Norton, 1976, p. 85.

empresa multinacional.<sup>7</sup> Sin ir más lejos, la elección de actores no estatales como objeto de estudio reflejaba la importancia que éstos habían adquirido en décadas pasadas. Un poco más adelante, en el decenio de los años ochenta, el contexto internacional cambiante devolvió a la literatura de relaciones internacionales algunas de sus preocupaciones anteriores—seguridad, estrategia, Guerra Fría. El realismo renovó bríos y se aprestó a dar cuenta de la existencia de las multinacionales. Otros sistemas de explicación de las relaciones internacionales—liberalismo y marxismo principalmente—ya intentaban interpretar este fenómeno. En el debate sobre nuevos actores en las relaciones internacionales, elucidar las funciones de la corporación multinacional se convirtió en una empresa impostergable. Menudearon análisis descriptivos sobre la corporación multinacional, se multiplicaron los supuestos y se continuaron los esfuerzos por conciliar economía y ciencia política en el afán de encontrar explicaciones definitivas. El esfuerzo, lejos de ser inútil, arrojó un buen número de conclusiones.

La incorporación del fenómeno de las multinacionales a las explicaciones teóricas, empero, no se logró en todos los casos. En este capítulo sostengo, primero, que el realismo<sup>8</sup> fracasó en dar a la empresa multinacional un status teórico definitivo; el

---

<sup>7</sup> Toda teoría es producto de su época. Joseph S. Nye, Jr., en particular, ha notado la influencia del contexto en las teorías de los internacionalistas en “Neorealism and Neoliberalism”, *World Politics*, vol. 40, núm. 2, enero 1988 y en una contribución temprana al análisis de las multinacionales: “The Longer Range Political Role of the Multinational Corporation?”, en Ball, *op.cit.*, p. 124.

<sup>8</sup> En adelante, cuando utilice el término “realismo” sin adjetivos, me referiré a la amplia tradición de pensamiento que ve en el Estado (actor racional unificado) al principal actor de las relaciones internacionales. Los términos “neorrealismo” y “realismo estructural” los reservo para nombrar las variantes modernas de este paradigma (*infra* p. 28 ss).

realismo no ha resuelto si tratar a la empresa multinacional como un actor de pleno derecho o como un flujo derivado de la interacción entre Estados. En segundo lugar, hacia el final del capítulo describiré los grandes trazos de dos conceptos esenciales para el argumento ulterior: interés nacional e interés corporativo. Antes de emprender esta tarea quiero repasar algunas definiciones preliminares.

*Empresa multinacional: las definiciones, las características y los supuestos*

Existe cierto consenso en torno a lo que es una empresa multinacional. En aras de la simplicidad, se utilizará aquí la definición de Robert Gilpin:

[...] se trata de una firma que posee y maneja unidades económicas en dos o más países. Por lo general, entraña inversión extranjera directa por parte de una empresa y la propiedad de unidades económicas (servicios, industrias extractivas o plantas manufactureras) en varios países. Dicha inversión directa (en contraste con la inversión de cartera) implica la extensión del control gerencial a través de las fronteras nacionales.<sup>9</sup>

La emergencia y posterior expansión de las empresas multinacionales comenzó como un fenómeno primordial pero no únicamente norteamericano. En el período de entreguerras, las grandes compañías petroleras norteamericanas, inglesas y holandesas se dilataron hasta cubrir mercados y centros de producción en todo el orbe.<sup>10</sup> Después

---

<sup>9</sup> Robert Gilpin, *La economía política de las relaciones internacionales*, trad. Cristina Piña, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1990, p. 247. Véase, del mismo autor, *U.S. Power and the Multinational Corporation. The Political Economy of Foreign Direct Investment*, Nueva York, Basic Books, 1975, pp. 8-9. Algunos de los elementos que señala Gilpin se subrayan en definiciones marxistas de la empresa multinacional: "se caracterizan por desarrollar su proceso de acumulación en un ámbito geográfico que trasciende el del país de origen y por mantener sus decisiones estratégicas centralizadas". Edgardo Lifschitz, *Bibliografía analítica sobre empresas transnacionales*, México, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, 1980, p. 11.

<sup>10</sup> La historia más completa del surgimiento de las multinacionales sigue siendo la de Mira Wilkins, *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Cambridge, Harvard University Press, 1970 y *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914 to 1970*, Cambridge, Harvard University Press, 1974.

de la Segunda Guerra Mundial, la expansión económica de Estados Unidos en Europa garantizó vastos mercados a las empresas norteamericanas decididas a internacionalizarse. En algún momento en el decenio del setenta, sin embargo, se debilitó esta tendencia, de suerte que a principios de los años noventa no parece clara la preeminencia de la inversión directa norteamericana en el mundo. En 1991, por ejemplo, el valor de la inversión directa de Estados Unidos en otros países fue de 450.2 mmd, pero en ese mismo año Estados Unidos albergó en su territorio inversión extranjera por valor de 407.6 mmd.<sup>11</sup>

Las compañías multinacionales basadas en Estados Unidos siguen siendo, con todo, de las principales en términos de ventas y ganancias. En 1991, como durante los quince años anteriores, veintitrés compañías norteamericanas figuraban entre las cincuenta más grandes del mundo según las listas de *Fortune*.<sup>12</sup> En este mismo período, ocho compañías estadounidenses aparecen recurrentemente entre las primeras diez: General Motors, Exxon, Ford Motor, Texaco, Mobil Oil, General Electric, IBM y Social-Chevron.<sup>13</sup>

¿Cuáles son las características comunes de compañías con rubros tan dispares como la fabricación de automóviles, la extracción de petróleo y la manufactura de computadoras y eléctricos? La respuesta goza también de cierto consenso. En primer

---

<sup>11</sup> Es posible que el valor de la inversión directa norteamericana en el extranjero esté inflada, pues el Departamento de Comercio considera "nacional" cualquier inversión realizada por empresas en las que la participación estadounidense ascienda a 10%. Véase apéndice 1.

<sup>12</sup> *Fortune*, vol. 94, núm. 2, agosto de 1976, p. 243 y vol. 124, núm. 3, julio 29 de 1991, pp. 71-84.

<sup>13</sup> *Ibid.*, loc. cit.

lugar, su tamaño,<sup>14</sup> aunque no basta que una empresa sea grande para que se la considere multinacional. En segundo lugar, su estructura, que se distingue porque buena parte de sus actividades ocurren fuera del territorio de su gobierno titular y porque prefiere la sujeción de varias filiales a una oficina matriz. En tercer lugar, su dominio sobre industrias en las que fuertes barreras de entrada son lo común; tienden, pues, a agruparse en industrias oligopólicas. Como corolario de esta tercera característica se debe apuntar que las empresas multinacionales gozan de amplia capacidad para controlar el mercado en el que participan y para fijar precios de manera concertada. En cuarto lugar, la diversificación de sus fuentes de ingreso merced tanto a la distribución geográfica de sus plantas industriales como a la producción en distintas ramas. Finalmente, su diseño de estrategias globales coordinadas con el propósito de producir para mercados mundiales.<sup>15</sup>

Hay, pues, cierta conformidad en torno a la definición y características distintivas de la corporación multinacional. El estudio de estos actores sólo se torna escabroso cuando se analizan las consecuencias de sus acciones y sus motivos no declarados. Acerca de estos temas existen disensos profundos. No obstante, parece que las opiniones encontradas se derivan más de la calidad de las hipótesis iniciales que de la corroboración empírica. Como afirma Gilpin: “Los supuestos de los autores que tratan

---

<sup>14</sup> El apéndice 1 reproduce algunas de las cifras más significativas acerca del tamaño de estas empresas.

<sup>15</sup> Gilpin, *Economía política*, pp. 250-251; *U.S. Power and the Multinational Corporation*, pp. 15-16; Raymond Vernon, *Tormenta sobre las multinacionales. Las cuestiones esenciales*, trad. Eduardo L. Suárez, México, Fondo de Cultura Económica, 1980, pp. 32-56; Charles P. Kindleberger, *American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment*, New Haven, Yale University Press, 1969, p. 182. Todos estos estudios repiten la mayoría de estas características.

esta materia [las corporaciones multinacionales] son en extremo importantes. De hecho, éstos determinan en la mayoría de los casos las conclusiones de la investigación científica y académica sobre la corporación multinacional y la inversión extranjera directa".<sup>16</sup> Así, es conveniente distinguir, dentro del vasto conjunto de escritos sobre la empresa multinacional, cuáles son estos supuestos. Conocerlos permitirá reintroducir el tema de la empresa multinacional y su status dentro de la teoría de las relaciones internacionales. Creo que en el origen de la incapacidad del realismo para incorporar en su núcleo heurístico a la empresa multinacional se encuentra una simplificación insostenible que separa en niveles distintos los procesos económicos de los procesos políticos. Quiero recordar, pues, cuáles son los acercamientos típicos al estudio de la empresa multinacional.

Martin Staniland ha defendido que es difícil ignorar la separación de economía y ciencia política como áreas de investigación debido a la irreductibilidad de sus proposiciones principales:

Los supuestos y la lógica operativa de la economía no pueden acomodar, excepto como externalidades, el fenómeno del poder coercitivo, ya que éstos descansan sobre el axioma de un individuo que elige libremente. De igual manera, la ciencia política no puede aceptar fácilmente los procedimientos deductivos de la economía, los cuales parecen insistir en explorar un mundo imaginario de racionalidad ilimitada, en lugar de un mundo empíricamente observable de conflictos, malentendidos y coerción.<sup>17</sup>

Esta afirmación parece cuadrar al análisis de las multinacionales. Para la economía, las preguntas relevantes debían inquirir las razones por las que algunos flujos de capital

---

<sup>16</sup> Gilpin, *U.S. Power and the Multinational Corporation*, p. 117.

<sup>17</sup> Martin Staniland, *What is Political Economy?*, New Haven, Yale University Press, 1985, p. 4.

requerían control foráneo. Se debían investigar los impactos de estos flujos en las balanzas de pago de los países y en las políticas de promoción del desarrollo. Esta preocupación primera por encontrar causas y efectos económicos de las multinacionales tuvo secuelas importantes. Charles Lipson admite que habiéndose iniciado el análisis de las multinacionales con las aportaciones de un economista<sup>18</sup> era natural que el tema cayera dentro del área de la organización industrial y se pospusiera, de entrada, el examen político.<sup>19</sup>

La naturaleza particular de la economía y la ciencia política ha llevado a que cada disciplina otorgue primacía a distintos actores, aunque no excluya otros. Así, en el estudio de la política internacional el actor principal es el Estado-nación. En el estudio de la economía internacional—cuando menos desde una perspectiva liberal—pesan más las compañías, de suerte que en más de una ocasión se ha afirmado que “el Estado nación no tiene sentido como entidad económica”.<sup>20</sup>

Quizás porque el estudio político de la empresa multinacional sucedió temporalmente al estudio económico o tal vez porque el Estado era, en última instancia,

---

<sup>18</sup> Se refiere a la tesis doctoral de Stephen Hymer (1960), que se publicó mucho tiempo después como *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Cambridge, MA, MIT Press, 1976. El trabajo seminal de Hymer marcó, en efecto, las pautas del estudio de la empresa multinacional. La economía ha diseñado diversas teorías (del ciclo del producto, de la internalización, de la integración vertical) para explicar el funcionamiento de las multinacionales. Algunas discusiones sobre estos temas se encuentran en Alan Rugman (ed.), *New Theories of the Multinational Enterprise*, Londres-Canberra, Croom Helm, 1982; Charles P. Kindleberger (ed.), *The International Corporation*, Cambridge, MA, MIT Press, 1970; y Charles P. Kindleberger y David B. Audretsch (eds.), *The Multinational Corporation in the 1980s*, Cambridge, MA, MIT Press, 1983.

<sup>19</sup> Charles Lipson, *Standing Guard. Protecting Foreign Capital in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, Los Angeles, University of California Press, 1985, p. xi.

<sup>20</sup> Harry Johnson (ed.), *Economic Nationalism in Old and New States*, Chicago, University of Chicago Press, 1967, cit. por Gilpin, *U.S. Power and the Multinational Enterprise*, p. 28. Kindleberger escribió algo similar: “El Estado nación está a punto de pasar a la historia como unidad económica”, Kindleberger, *American Business Abroad*, p. 207.

el que debía ceder un poco de espacio para acomodar un agente “económico” en el análisis político, el hecho es que la ciencia política hubo de ampliar la selección de sus actores.<sup>21</sup> En esta ampliación influyó, sin duda, el intento académico propio del decenio de los años setenta por conciliar las diferencias entre economía y política.<sup>22</sup>

De esta manera, en 1984 Robert Keohane reclamaba tardíamente que:

los intentos por separar una esfera de actividad real, llamada “economía” de otra esfera de actividad real, llamada “política”, están destinadas a la frustración y al fracaso. Bien poco de la conformación política en las sociedades modernas se puede considerar no afectada por la economía, y viceversa; aun fuera de las cuestiones de intervención gubernamental, gran parte de la economía moderna es política, ya que compañías, sindicatos y otras organizaciones buscan ejercer control sobre otros actores. Definidos en términos solamente económicos o políticos, la economía mundial y el sistema político internacional son abstracciones. En el mundo real de las relaciones internacionales, los temas más significativos son simultáneamente políticos y económicos.<sup>23</sup>

Esta reconvencción era tardía pues, como se mencionó antes, los paradigmas principales de economía política explicaban ya la relación entre la corporación multinacional y el Estado. Sus respuestas variaban, nuevamente, según sus supuestos. Para seguir a Staniland, y a riesgo de parecer simplista, estos supuestos tienen que ver con la idea que cada paradigma tiene de la relación entre política y economía. La visión “economicista” sostiene que los procesos políticos son resultado de estructuras económicas. La visión “política” aduce lo contrario: “las estructuras políticas pueden

---

<sup>21</sup> Lamento que la claridad en la exposición del argumento demande semejantes generalizaciones. No creo, por supuesto, que todos los economistas reducen la realidad internacional a modelos económicos unidimensionales ni que todos los politólogos son capaces de trascender los estrechos límites de su disciplina.

<sup>22</sup> Véase Staniland, *op.cit.*, pp. 99-148.

<sup>23</sup> Robert O. Keohane, *After Hegemony. Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton, Princeton University Press, 1984, p. 22.

desarrollar intereses propios e imponerlos sobre intereses económicos específicos”.<sup>24</sup>

En el afán de sistematizar las distintas visiones acerca de la relación Estado-corporación multinacional, Gilpin ha distinguido tres concepciones clásicas de la economía política.<sup>25</sup> Las tres—liberalismo, marxismo y mercantilismo—ofrecen distintas réplicas a los temas de la naturaleza de las relaciones económicas, sus actores relevantes, los objetivos de la actividad económica y, sobre todo, la relación entre economía y política.

Para el liberalismo las relaciones económicas son a tal grado armónicas que éstas tendrían que determinar, con el fin de maximizar el bienestar mundial, los procesos políticos. Para el marxismo, en cambio, esta determinación de la política por la economía es un hecho que no admite duda. Las relaciones económicas, sin embargo, son conflictivas, pues el objeto primario de la actividad económica es la maximización de los intereses de clase, que siempre son antagónicos. Para el tercer enfoque, el mercantilismo, ni empresas ni clases económicas son relevantes. El mercantilismo encuentra en el Estado-nación la explicación última de los fenómenos políticos, que a su vez determinan los procesos económicos; el objeto de la actividad económica es la maximización del interés nacional.<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> Staniland, *op.cit.*, p. 7. Las etiquetas “economicista” y “política” son las que emplea este autor. En el original en inglés, los nombres son “economicist” y “politician”.

<sup>25</sup> No cabe aquí abundar sobre estas concepciones. El resumen que propongo se puede ampliar en Gilpin, *U.S. Power and the Multinational Corporation*, caps. 2 y 3 y *La economía política*, cap. 2.

<sup>26</sup> Jacob Viner (“Power Versus Plenty as Objectives of Foreign Policy in the Seventeenth and Eighteenth Centuries”, *World Politics*, vol. 1, núm. 1, octubre 1948, pp. 1-29) demostró convincentemente que esta interpretación de la doctrina mercantilista se debe a una “moda” historiográfica del siglo XIX. Se convirtió en un estereotipo decir “que el mercantilismo era un ‘sistema de poder’, es decir que el ‘poder’ era para los mercantilistas el único o casi único fin de la política exterior y que la riqueza, ‘abundancia’, era valuada principal o únicamente como un medio necesario para obtener, retener o ejercer el poder” (p. 1). Para Viner, en

Por la similitud de los términos empleados, por la primacía de la política sobre la economía y, sobre todo, por la elección del Estado-nación como actor principal de las relaciones político-económicas internacionales, el realismo ha preferido la explicación “mercantilista” de la economía política. Bastan dos ejemplos de la literatura realista sobre la relación Estado-empresa multinacional para documentar esta observación.

Gilpin proveyó al realismo de las primeras referencias e hipótesis para explicar la relación Estado-multinacionales.<sup>27</sup> *U.S. Power and the Multinational Corporation* expone, en efecto, una de las primeras elaboraciones de la teoría de la estabilidad hegemónica. En su postulación más simple, esta teoría propone que el surgimiento de principios, normas y reglas ordenadoras de las relaciones internacionales—es decir, de regímenes internacionales<sup>28</sup>—depende de la existencia de un poder hegemónico que obligue la imposición de estos ordenamientos y sobrelleve sus costos. Una segunda

---

cambio, el mercantilismo de los siglos XVII y XVIII respetaba las siguientes proposiciones: “(1) la riqueza es un medio absolutamente esencial para obtener el poder, ya sea por motivos de seguridad o para agredir; (2) el poder es esencial o por lo menos valioso como medio para la adquisición y retención de la riqueza; (3) tanto riqueza como poder son objetivos últimos de la política nacional; (4) existe una armonía de largo plazo entre estos dos objetivos, aunque en circunstancias particulares puede ser necesario hacer sacrificios económicos en aras de la seguridad militar y, por consiguiente, en aras de una prosperidad futura” (p. 10). Gilpin y, en general, la literatura moderna sobre relaciones internacionales, reducen el concepto “mercantilismo” sólo a la proposición (1). Yo respeto este uso.

<sup>27</sup> Gilpin asegura haber logrado una síntesis de las tesis rescatables de marxismo, liberalismo y mercantilismo. Su contribución aparente, sin embargo, es sólo una continuación de las tesis mercantilistas-realistas. Véase la crítica de Martin Staniland a la definición de Gilpin de economía política en *What is Political Economy?*, pp. 106-110.

<sup>28</sup> La definición más socorrida de “régimen internacional”—también la más amplia—es la de Krasner: “principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisiones en torno a los cuales convergen las expectativas de los actores en un contexto internacional”. Stephen D. Krasner, “Interdependencia simple y obstáculos para la cooperación entre México y Estados Unidos”, trad. Francisco Gil Villegas, en Blanca Torres (coord.), *Interdependencia ¿Un enfoque útil para el análisis de las relaciones México-Estados Unidos?*, México, El Colegio de México, 1990, p. 60. (La definición original aparece en Krasner, “Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables”, en Stephen D. Krasner (ed.), *International Regimes*, Ithaca-Londres, Cornell University Press, p. 1) Para una discusión en torno al concepto de “régimen internacional” véase Stephan Haggard y Beth A. Simmons, “Theories of International Regimes”, *International Organization*, vol. 41, núm. 3, verano de 1987, pp. 491-517.

propuesta de esta teoría es que a medida que se acentúa el declive de la potencia hegemónica en turno, se descompone la trama normativa e institucional que da sustento al orden global.

Gilpin alega que esta teoría es útil para explicar la expansión mundial de las compañías norteamericanas y el fortalecimiento de un régimen de inversión directa en el extranjero, particularmente después de la Segunda Guerra Mundial. El poder militar y financiero de Estados Unidos motivó la expansión mundial de estas compañías, que se convirtieron en emporios multinacionales. La expansión multinacional de las compañías reforzó, a su vez, el poder hegemónico norteamericano. Así, la utilización del dólar como moneda de intercambio, el vasto poderío nuclear y militar norteamericano y la expansión global de muchas de sus compañías formaron la base sobre la que se consolidó la hegemonía estadounidense de la posguerra.<sup>29</sup> En esta fase expansiva coincidieron básicamente el *interés corporativo* y el *interés nacional* norteamericanos. Gilpin no adscribe a Estados Unidos una función directa en la expansión de sus multinacionales, pero encuentra que dicha expansión fue un producto no previsto del ascenso estadounidense a la hegemonía mundial (en este sentido sus conclusiones son idénticas a las de Krasner).<sup>30</sup>

La teoría de la estabilidad hegemónica ha sido objeto de diversas críticas. Acerca de su utilidad para explicar cambios en el régimen internacional de inversión directa,

---

<sup>29</sup> *U.S. Power and the Multinational Corporation*, p. 140.

<sup>30</sup> Stephen D. Krasner, *Defending the National Interest. Raw Materials Investments and U.S. Foreign Policy*, Princeton, Princeton University Press, 1978, *passim*.

Lipson ha notado el hecho de que en el período de entreguerras, cuando el poder inglés se extinguía y la preponderancia norteamericana no estaba asegurada, dicho régimen no sufrió merma. En cambio, en el período inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial, cuando la hegemonía estadounidense debió haber garantizado el mantenimiento del régimen de inversión directa, éste resultó menoscabado.<sup>31</sup>

Lipson propone un modelo alternativo al de la estabilidad hegemónica para explicar los avatares del régimen de inversión directa. En su modelo, no es un líder hegemónico el que se encarga de garantizar la seguridad de las inversiones, sino un conjunto de países que han aceptado las reglas internacionales de propiedad y algunas instituciones internacionales encargadas de velar por este orden. Aunque las variaciones en la conducta de estos países e instituciones explican en buena medida las transformaciones del régimen internacional de inversión directa, la verdadera variable independiente es la emergencia del nacionalismo económico entre los países menos desarrollados. Así pues, el primer grupo de variables—países e instituciones—sólo ocasiona cambios de “ambiente”. El segundo grupo de variables, las políticas internas de los países menos desarrollados—que, como se ve, es una variable de “segunda imagen”<sup>32</sup>—proporciona la explicación definitiva.<sup>33</sup>

---

<sup>31</sup> Lipson, *op. cit.*, p. xvi.

<sup>32</sup> Según la tipología de Waltz (*Man, the State, and War. A Theoretical Analysis*, Nueva York, Columbia University Press, 1959), la “segunda imagen” comprende explicaciones de las relaciones internacionales basadas en análisis de las fuentes internas de la política exterior de un Estado. La “segunda imagen” corresponde al “nivel de análisis de unidad” (J. David Singer, “The Level-of-Analysis Problem in International Relations”, en James N. Rosenau, (ed.), *International Politics and Foreign Policy*, Nueva York, The Free Press-Macmillan, 1969).

<sup>33</sup> Lipson, *op. cit.*, pp. 186-194.

El estudio de Lipson descubre también una función activa por parte de las compañías multinacionales en el afán de asegurar sus inversiones en otros países. Las compañías adoptan estrategias de inversión que transmiten a sus gobiernos titulares. El proceso es paulatino, pero los gobiernos adoptan las estrategias propuestas originalmente por las compañías.

Estudios sobresalientes como los de Gilpin y Lipson han contribuido a expandir el cúmulo de casos que el paradigma realista busca explicar. Pese a esto, creo que ambos trabajos son ejemplo de un esfuerzo inacabado de reflexión, pues no se ha decidido, como ya mencioné, el status teórico definitivo de la corporación multinacional en el cuerpo de proposiciones del realismo.

*Empresa multinacional: ¿actor o proceso en las relaciones internacionales?*

Charles Kindleberger escribía que “[n]o existe un solo principio evidente que permita organizar un tema tan complejo como el de la inversión directa—al que también se alude ocasionalmente con el nombre de corporación internacional o corporación multinacional”.<sup>34</sup> Además del reconocimiento de que el tema de las multinacionales es uno complejo, es interesante notar la equivalencia “ocasional” que se da a los términos *inversión directa* y *corporación multinacional*. No he encontrado evidencia que permita suponer que esta igualación es deliberada o que se trata de un error desafortunado. Hay quien cree, como Nye, que inversión directa es el nombre neutro

---

<sup>34</sup> “The Theory of Direct Investment”, en Kindleberger, *American Business Abroad*, p. 1.

que los economistas dan a lo que los politólogos denominan corporación multinacional; la diferencia no es semántica, sino de contenido valorativo.<sup>35</sup> Creo, en cambio, que tal confusión se deriva de una serie de hipótesis “tradicionales” en la teoría de relaciones internacionales. Es, por supuesto, contrario a cualquier regla elemental de lógica equiparar lo que se quiere definir con una de sus características definitorias, por más importante que ésta sea.<sup>36</sup> Hacerlo equivale, por ejemplo, a considerar *Estado* y *soberanía* como sinónimos, cuando el segundo concepto sólo se entiende como una característica entre varias del primero. Cuando la confusión se extiende a igualar un actor con uno de los procesos que se originan en su seno, el error se multiplica; una analogía posible es decir que *Estado* y *política exterior* son la misma cosa.

El hecho es que buena parte de los intentos realistas por explicar el funcionamiento de las multinacionales parten de la falsa premisa de que corporación e inversión directa son denominaciones para la misma manifestación o, si se quiere ver de otra manera, de que el fenómeno corporación/inversión directa es susceptible de tratarse indistintamente como actor o como proceso. A esta equivocación se debe, en parte, la incapacidad de la teoría realista de las relaciones internacionales para explicar la relación Estado-multinacionales. La equivocación, sin embargo, se extiende a otros

---

<sup>35</sup> “El término mismo [corporación multinacional] implicaba una visibilidad política no asociada con las palabras “inversión directa” que se utilizaron en la década anterior” (Nye, “The Multinational Corporation in the 1980s”, en Kindleberger y Audretsch, *The Multinational Corporation*, p.1) y “Las referencias antisépticas de los economistas a la “inversión directa” se han complementado, y a menudo suplantado, por referencias a “corporaciones multinacionales”, con connotaciones políticas de poder privado y amenazas a la autonomía nacional” (Nye y Seymour J. Rubin, “The Longer Range Political Role of the Multinational Corporation”, en Ball, *Global Companies*, p.123).

<sup>36</sup> En la definición que utilizamos, la de Gilpin, la inversión directa es una característica no necesariamente presente de la empresa multinacional. Véase *supra* p. 18.

esfuerzos de hacer teoría. Keohane y Nye, por ejemplo, no parecen haber decidido un status definitivo para la corporación multinacional:

Las relaciones *interestatales* son los canales normales que los realistas asumen. *Transgubernamental* se utiliza cuando se relaja el supuesto de que los Estados actúan coherentemente como unidades; *transnacional* se usa cuando se relaja el supuesto de que los estados son las únicas unidades.<sup>37</sup>

Así, las relaciones transnacionales se refieren a los *procesos* que ocurren entre unidades distintas a los Estados o entre una unidad distinta al Estado y un Estado. El problema de esta interpretación estriba en que los entes, unidades o fenómenos cuyo análisis se relega a esta suerte de tercer estrato de las relaciones internacionales se pueden describir como actores independientes o como instrumentos dependientes de la voluntad del actor estatal: “Las corporaciones multinacionales pueden ser significativos ya como actores independientes, ya como instrumentos manipulados por los gobiernos”.<sup>38</sup> El mismo Gilpin, un estudioso realista, cuya definición excluye la posibilidad de confundir conscientemente corporación multinacional con inversión directa hace la siguiente aclaración: “Aunque la inversión extranjera directa y la corporación multinacional se pueden distinguir una de la otra, emplearé los términos indistintamente, a menos que se indique lo contrario”.<sup>39</sup>

<sup>37</sup> Robert O. Keohane y Joseph S. Nye, *Power and Interdependence. World Politics in Transition*, Boston-Toronto, Little, Brown and Company, 1977, p. 25 (cursivas en el original).

<sup>38</sup> *Ibid.*, p. 34. Aunque no lo considero una parte indispensable del argumento que presento, creo que la insistencia de Kenneth Waltz (*Theory of International Politics*, Reading, MA, Addison-Wesley, 1979, *passim*) en relegar los procesos interestatales al nivel unidad, en vez de considerarlos dentro del nivel sistémico ha contribuido a esta confusión. Esta decisión teórica ha sido criticada (véase el debate Waltz-Kaplan en varios números de *International Organization* y las críticas de Buzan, Jones y Little más adelante) y por supuesto no creo, como se explicará adelante, que se trate de una decisión que invalide la brillante exposición que hace Waltz de su paradigma neorrealista.

<sup>39</sup> Gilpin, *U.S. Power and the Multinational Corporation*, nota 6, p. 264.

He dicho antes que no encuentro en este embrollo ni una confusión deliberada ni un error lamentable. Me parece que el enredo se deriva de la tendencia que ha observado la teoría de relaciones internacionales en general y el realismo en particular a relegar los procesos económicos a un nivel secundario de explicación de las relaciones internacionales. Para exponer este argumento con mayor claridad, me detendré en considerar un ejemplo reciente de gran teoría que abreva en las fuentes del realismo. Se trata del trabajo de Buzan, Jones y Little,<sup>40</sup> que pretende identificar el núcleo utilizable de la teoría de política internacional de Kenneth Waltz y corregir y ampliar algunos otros de sus supuestos. Con propósitos de facilitar la exposición observaré las mismas consideraciones semánticas de estos autores. Reservaré el término “neorrealismo” para referirme a la teoría de Waltz y el término “realismo estructural” para identificar la nueva propuesta de estos autores. (Entiendo que en teoría de relaciones internacionales ambos términos son frecuentemente intercambiables; es ésta una convención que ignoro). Esta digresión es útil, pues más adelante se insistirá en considerar a Estados y empresas multinacionales como entidades autónomas. Para hacerlo es necesario distinguir la relación entre política y economía en el paradigma realista.

El realismo estructural presenta tres semejanzas y dos diferencias básicas con respecto al neorrealismo.<sup>41</sup> Las semejanzas son:

---

<sup>40</sup> Barry Buzan, Charles Jones y Richard Little, *The Logic of Anarchy. Neorealism to Structural Realism*, Nueva York, Columbia University Press, 1993. Para la exposición del “realismo estructural” véase el capítulo introductorio de Buzan.

<sup>41</sup> Waltz provee las siguientes definiciones de “sistema” y “estructura”: “Un sistema, entonces, se define como un conjunto de unidades interactuantes. En un nivel, un sistema consiste en una estructura, y la estructura es el

- Se mantiene la primacía de la esfera política, sin negar importancia al estudio de las otras esferas (particularmente la social y la económica) de la vida internacional. Primacía no significa superioridad; de hecho, este enfoque pretende que las analogías entre un estudio político de las relaciones internacionales y las teorías aplicadas a la economía internacional son posibles.
- Se mantiene a los Estados como la principal unidad definitoria del sistema internacional.
- Se mantiene el concepto de “estructura”; a semejanza de lo que hace Waltz, los autores suponen que son las unidades las que crean la estructura (la estructura anárquica del sistema internacional se deriva de la existencia de Estados autónomos con idénticas funciones).

Las principales diferencias entre “realismo estructural” y “neorrealismo” son las siguientes:

- La definición de “estructura” incluye las interacciones políticas pero también interacciones de otro tipo, particularmente tecnológicas y sociales.
- La estructura no es la única variable sistémica. Algunos elementos de interacción también se consideran sistémicos.

Las diferencias buscan agregar poder heurístico al modelo neorrealista previo. Primero, el nuevo concepto de “estructura” permite referirse a distintos contextos históricos (el neorrealismo waltziano extrapolaba una teoría elaborada en la Guerra

---

componente de nivel sistémico que posibilita pensar en las unidades como un conjunto diferente de una mera reunión. En otro nivel el sistema consiste en unidades interactuantes”. (*Teoría de la política internacional*,

Fría a otros contextos históricos). Segundo, permite la conexión explícita entre unidades y estructura. Tercero, permite salir del estrecho análisis político de las relaciones internacionales y referirse a otras esferas de actividad internacional. Cuarto, permite un análisis claro de la relación entre el estudio y la práctica de las interacciones internacionales.

El realismo estructural se construye a partir de una crítica recurrente a Waltz, a quien se acusa de no haber podido distinguir la diferencia entre “sistema” y “estructura”. Aunque Waltz reconoce el hecho de que un “sistema” está compuesto por “unidades” y “estructura”, desecha todas las variables que no incluye dentro de “estructura” y las relega al nivel “unidad”. De esta manera, termina utilizando los conceptos “sistema” y “estructura” como sinónimos. Una teoría estructuralista coherente debe definir tres términos: “sistema”, “estructura” y “unidad”, pero también debe dar cuenta de las “interacciones”. Otro error de Waltz fue considerar las interacciones en el nivel unidad. Las “interacciones” ocurren en el nivel estructural.

Hay que redefinir, pues, el concepto de “estructura”. Según Buzan, la estructura internacional “redefinida” se compone de tres estratos:

- El principio organizador del sistema internacional (anarquía vs. jerarquía).
- La diferenciación funcional de las unidades (este nivel no se aplica al sistema internacional descrito por Waltz, porque considera todas las unidades como “funcionalmente” iguales).

- La distribución de las capacidades entre las unidades.

Los primeros dos niveles se pueden considerar como la estructura profunda del sistema. Estos dos estratos—la estructura profunda—conforman el armazón político de las relaciones internacionales. Aparece un problema en el tercer estrato, la distribución de capacidades, pues Waltz entiende “capacidad” sólo en términos de “poder”, cuando tendría que incluir otros fenómenos políticos como “administración” y “autoridad” (según advierte Buzan, cualquier definición de política debe incluir fenómenos de “poder”, “autoridad” y “administración”). Por tanto, se debe aceptar la crítica de la literatura interdependentista y dar cuenta de reglas, regímenes e instituciones internacionales, que son fenómenos políticos de “autoridad” y “administración”.<sup>42</sup> Para mantener la parsimonia típica de la teoría de Waltz, estas interacciones se consideran en un tercer nivel, intermedio entre el nivel estructura y el nivel unidad. Conviene resaltar, para mis propósitos, el trato teórico que da Buzan a las interacciones. Waltz se desentendió de los procesos de interacción entre Estados, pues no consideraba la interacción como variable sistémica, sino como variable a nivel unidad. Buzan corrige este error. Por capacidad de interacción entiende el efecto acumulado de capacidad “social” y capacidad “tecnológica”. Estas capacidades también se distribuyen en el nivel sistémico. En efecto, el avance tecnológico en comunicaciones (mayor capacidad tecnológica) y el aumento en el número y calidad de

---

<sup>42</sup> Véanse, por ejemplo, las sugerencias que Keohane hace para ampliar el poder heurístico del realismo en “Theory of World Politics: Structural Realism and Beyond”, en Robert O. Keohane (ed.), *Neorealism and Its Critics*, Nueva York, Columbia University Press, 1986, p. 194.

reglas, normas e instituciones internacionales (mayor capacidad social) han cambiado la lógica de la anarquía estructural. La alta densidad de interacciones hace distinto el mundo anárquico con unidades similares del siglo XX del mundo anárquico con unidades similares de la Europa del siglo XIX.

Acerca del nivel unidad es importante lo que tiene que decir Buzan. Waltz había relegado a este nivel las características de las unidades, su conducta y sus interacciones. En el nivel unidad, pues, podemos distinguir dos subniveles: los atributos de la unidad y los procesos que ocurren entre distintas unidades. Entre los procesos podemos distinguir la formación de alianzas, las carreras armamentistas, la guerra, la cooperación y demás fenómenos propios del contacto entre unidades estatales.

Repetir el esquema propuesto por Buzan<sup>43</sup> puede hacer más entendibles los rasgos principales de su contribución y las diferencias cruciales con respecto a la propuesta de Waltz:

<b>SECTOR POLÍTICO INTERNACIONAL</b>	
<b>NIVEL DE ANÁLISIS DE ESTRUCTURA</b>	<p>Estructura profunda=principio organizador (anarquía o jerarquía) más diferenciación de unidades</p> <hr/> <p>Estructura distributiva=patrones sistémicos en la distribución de atributos de las unidades</p>
<b>NIVEL DE ANÁLISIS DE INTERACCIÓN</b>	<p>Capacidad de interacción=efecto absoluto de capacidades tecnológicas y sociales en el sistema</p>
<b>NIVEL DE ANÁLISIS DE UNIDAD</b>	<p>Surgimiento de procesos=relaciones acción-reacción entre unidades, en particular patrones recurrentes de acción-reacción</p> <hr/> <p>Análisis de atributos=conducta de las unidades explicada en términos de sus atributos</p>

<sup>43</sup> Buzan, *op. cit.*, p. 79.

De esta brevísima narración de la teoría realista estructural se pueden colegir los siguientes datos. Primero, no existe un lugar propio para el análisis político de la corporación multinacional. Aunque Buzan, Little y Jones se concentraron en el Estado como actor principal de las relaciones internacionales—decisión que no objeto—su exposición deja suponer que se pueden analizar organismos internacionales y organizaciones no gubernamentales como actores en el universo más amplio de las capacidades sociales del sistema, es decir en el nivel intermedio de análisis de interacción. Segundo, es posible suponer que el régimen de inversión directa se puede estudiar en este mismo nivel intermedio de análisis, que da cuenta de la aparición de reglas, normas e instituciones internacionales como una muestra de mayor capacidad social. Si se acepta esto, la conclusión necesaria es que aunque la acción de distintos Estados determina la aparición y alteraciones radicales del régimen de inversión directa (conclusión similar a la de Lipson), este régimen, si se logra fortalecer, puede alterar dramáticamente la lógica de la anarquía en la protección de la inversión directa.

Esta interpretación parece conformarse a la historia del régimen de inversión directa en los dos últimos siglos, pero no deja lugar al funcionamiento autónomo de las compañías multinacionales. Esto se debe, creo, a que finalmente el realismo estructural no puede estudiar la acción autónoma de las corporaciones multinacionales si no es en el nivel de análisis de unidad (como un atributo que explica parte de la acción de un Estado determinado). Coincide esta conclusión, nuevamente, con las inferencias del trabajo de Lipson, quien ha encontrado que las corporaciones multinacionales influyen en la política exterior de sus gobiernos titulares a través de la política interna. El hecho

de no dar autonomía teórica a la corporación multinacional conduce inexorablemente a la conclusión de que el interés corporativo se deriva del interés nacional o de que los flujos de inversión directa los controla directamente el Estado.

Hay otra lectura posible de la teoría realista estructural, que resalta precisamente lo que Buzan y Waltz sólo mencionan: que en las relaciones internacionales existen distintos sectores que funcionan con lógicas diversas pero que son comparables estructuralmente. Tendríamos, entonces, que construir conceptualmente la estructura del sector *económico* internacional. Nada en el escrito de Buzan hace suponer que el autor ha resuelto el problema de escoger a los actores principales de este sector económico. Estamos, por tanto, en posición de imaginar dos posibilidades: que el actor principal es de nuevo el Estado o, alternativamente, que el actor principal es la corporación, entendida en términos genéricos sin distinguir entre empresas nacionales o multinacionales. La primera posibilidad llevaría a una conclusión teórica similar a la que hemos encontrado al analizar el sector político internacional, es decir, no existen en la teoría las corporaciones multinacionales como entes autónomos, independientes por definición de sus gobiernos titulares y capaces de acción en procura de sus propios intereses. La segunda posibilidad haría del Estado una organización económica irrelevante o lo relegaría a un nivel de análisis similar al que ocupa la interacción en el sector político. En este segundo caso, la interacción estatal sería capaz de moldear el comportamiento de las empresas, aunque la estructura del sector económico internacional continuaría determinada por éstas. Este segundo caso es quizás el que habría escogido Waltz; hay que recordar su comparación de la estructura política

internacional con la estructura del mercado internacional.

No parece, pues, que la tradición realista haya reservado un lugar para la corporación multinacional por el sencillo hecho de que resolvió arbitrariamente el problema de la relación entre procesos económicos y procesos políticos. Por una parte, el neorrealismo y el realismo estructural importan y adaptan a la ciencia política las explicaciones de la economía, que parece ser más exitosa en describir, explicar y predecir el funcionamiento de los procesos económicos de las relaciones internacionales. Por otra parte, sin embargo, las premisas del realismo hacen suponer que los procesos económicos se derivan de la estructura política del sistema internacional. Se trata de una ambigüedad notable; Gilpin, por ejemplo, se felicita de que Keohane y Nye hayan descrito economía y política en términos de proceso y estructura, respectivamente.<sup>44</sup> El mismo Gilpin ha propuesto que la diferencia principal entre economía y política es la calidad de las ganancias que se buscan obtener en cada sector: absolutas en el caso de la economía, relativas en el caso de la política.<sup>45</sup> Así visto, los actores, primordialmente los Estados, luchan por obtener ganancias absolutas en riqueza que se traduzcan en ganancias relativas en poder. No extraña que las hipótesis teóricas del realismo sugieran que las acciones de actores primordialmente “económicos” como las corporaciones multinacionales estén determinadas por las

---

<sup>44</sup>“World Politics and the International Economic System”, en C. Fred Bergsten (ed.), *The Future of the International Economic Order: An Agenda for Research*, Lexington, MA, D.C. Heath, 1973, p. 116, cit. por Gilpin, *U.S. Power and the Multinational Corporation*, p. 22.

<sup>45</sup> Gilpin, *U.S. Power and the Multinational Corporation*, pp. 33-36. Dice Viner que en alguna etapa de su historia, la economía escolástica también defendió la idea de que las ganancias económicas eran relativas (“Power vs. Plenty”, p. 9).

acciones de actores primordialmente “políticos”, como los Estados:

Salvo en los modelos abstractos de los politólogos, nunca ha existido un caso en que el sistema internacional se haya compuesto exclusivamente de Estados nación. En un reconocimiento exagerado de la importancia de actores no estatales o transnacionales en una época anterior, John Hobson preguntaba retóricamente si “cualquier gobierno europeo podría pelear una gran guerra o suscribir un préstamo de Estado en caso de que los Rothschild y sus conexiones se opusieran a ello”. Lo que se debe explicar, sin embargo, son las circunstancias económicas y políticas que permiten a tales actores transnacionales desempeñar su papel semi-independiente en los asuntos internacionales. El argumento de este estudio es que el principal determinante del papel desempeñado por estos actores [se refiere a las corporaciones multinacionales] es la configuración del poder entre los Estados-nación. Lo que es determinante es la interacción de los intereses nacionales.<sup>46</sup>

La tradición realista se ha ocupado primordialmente de analizar la alta política internacional, todo lo concerniente a la seguridad nacional, la diplomacia y la estrategia militar. La política de bajo perfil no mereció, durante mucho tiempo, la atención de los realistas. Cuando el realismo se dedicó a explicar los procesos económicos entre Estados, la existencia y actuación de las multinacionales y los flujos internacionales de capital, tendió a analizarlos con los mismos lentes con que estudiaba la alta política mundial. Si el Estado mantenía control sobre sus mecanismos de seguridad, era evidente que debía controlar sus propios flujos económicos. La propensión a no distinguir conceptualmente entre la corporación multinacional y la inversión directa reforzó esta distorsión de la lógica realista.<sup>47</sup> El intento de Buzan, Little y Jones de

---

<sup>46</sup> *Ibid.*, pp. 38-39.

<sup>47</sup> La teoría de Waltz y los intentos “realistas” de responder al reto del paradigma rival de la “interdependencia” ocurrieron en un momento en que se reevaluaba la tensión Estado-sociedad (es decir, a finales de los años setenta). Según Krasner, por ejemplo, la ciencia política se había convertido en una especie de sociología política al estudiar la influencia de la sociedad sobre el Estado. Convenía restablecer el equilibrio estudiando la influencia del Estado sobre la sociedad; Krasner se quejaba de que no se consideraba al Estado como un ente autónomo; capaz de acciones e intereses propios (*Defending the National Interest*, p. 5).

incorporar algunas críticas de la interdependencia a la lógica de la tradición realista no ha producido mejores resultados. Por una parte, se siguen considerando los procesos económicos como derivados de la estructura política; por la otra, se reconoce que los procesos económicos pueden llegar a alterar la estructura política, pero esta observación sólo complica más una explicación que se pretendía parsimoniosa. Por lo demás, se sigue eludiendo la tarea de encontrar un nicho teórico definitivo para la empresa multinacional.

Después de todo lo dicho, se ha de tomar postura en torno al carácter teórico de las multinacionales. Según un manual moderno de relaciones internacionales, un actor internacional a) debe tener cierta capacidad de interacción con otros actores, b) debe ser considerado por otros actores y pesar en sus decisiones y c) debe poseer cierto grado de autonomía en sus decisiones.<sup>48</sup> Se puede objetar que la empresa multinacional sea autónoma—aunque yo mantengo esta condición como un supuesto esencial del argumento—pero es indudable que cumple con el resto de los requisitos para ser estudiada como actor de pleno derecho en las relaciones internacionales.

Sin embargo, no pretendo resolver el problema teórico que se ha identificado en el realismo. Por el contrario, se observará en el resto del trabajo que a pesar de las críticas que he expresado parto de las premisas teóricas del realismo. Como se aceptó en la introducción a este trabajo, cualquier argumento avanza desde los supuestos; por eso mismo creo que nunca está de más repasar los fundamentos sobre los que se

---

<sup>48</sup> Manfred Wilhelmy, *et al.*, *Política internacional: Enfoques y realidades*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1988, cap. 1.

construyen las explicaciones. Creo también que algunos cambios a los supuestos no descomponen el edificio explicativo que soportan; puede ocurrir, incluso, que lo fortalezcan. Si he discutido las hipótesis y conclusiones del paradigma realista ha sido para demostrar que partiendo del supuesto de autonomía en la formulación de los intereses de Estado y corporaciones multinacionales se puede analizar, en última instancia, la cuestión del control sobre los procesos transnacionales. Me parece que el elocuente alegato de Vernon es válido dos décadas después de escrito:

Para entender las tensiones generadas por las empresas multinacionales, debemos tener presente que tales empresas están, por regla general, obviamente dotadas de dinero y conocimientos, están pertrechadas en industrias difíciles de penetrar, y son extranjeras a los ojos de la mayoría de los gobiernos con los que tratan. Por todas estas razones, su existencia plantea constantemente la cuestión de la localización de su control.

En virtud de que la polémica es el modo usual del discurso sobre un tema tan delicado, las respuestas a la cuestión del control han sido característicamente muy simples. Por una parte los críticos de las empresas multinacionales las descubren como organismos duros, casi conspiradores, alejados de los gobiernos, dedicados sólo al bienestar de sus amos y sólo sensibles a sus órdenes. [...] Por otra parte, los defensores de las empresas multinacionales vacilan: a veces las pintan como instituciones que operan en un plan mundial, por encima de la refriega de las rivalidades nacionales; en otras ocasiones, con mayor cautela, describen tales empresas como afiliaciones sueltas de unidades independientes, sólo ligadas en la medida en que cada una de las unidades encuentre útil la conexión, y más sensibles aún a las presiones nacionales que las empresas locales.<sup>49</sup>

En adelante, y para propósitos de un argumento claro, no hablaré de “control” sino de “prevalencia de intereses”. Decir “control” sería hacer violencia al supuesto de autonomía en la formulación de intereses que me he esforzado en defender en las páginas anteriores. Para hablar de “prevalencia de intereses” intentaré definir dos

---

<sup>49</sup> Vernon, *Tormenta sobre las multinacionales*, pp. 42-43.

conceptos que considero de primordial importancia: “interés nacional” e “interés corporativo”. Esta definición, que por ahora permanecerá en el plano teórico, se hace con el objeto de comparar los efectos de las crisis petroleras sobre las empresas multinacionales y el Estado norteamericanos y para comprender qué interés prevaleció en cada caso.

### *Interés nacional y acción estatal*

Morgenthau se ha referido al concepto de interés nacional como “[e]l elemento principal que permite al realismo político encontrar su rumbo en el panorama de la política internacional...”.<sup>50</sup> Sin embargo, para ser un concepto tan importante en la tradición realista, la definición de “interés nacional” está lejos de ser resuelta. En su estudio sobre los usos y abusos que se han hecho de este concepto Friedrich Kratochwil ha distinguido tres posturas académicas en torno a la definición de interés nacional, que van desde la convicción de que no puede tener significado intersubjetivo hasta la creencia de que en el mejor de los casos sólo señala las preferencias políticas de los grupos con peso preponderante en la determinación de la acción estatal.<sup>51</sup>

El mismo Kratochwil ha declarado que el concepto de “interés nacional” sería más útil si se construyera como tipo ideal contra el que se pudiera contrastar la acción

---

<sup>50</sup> Hans J. Morgenthau, *Política entre las naciones. La lucha por el poder y la paz* (1948), trad. Heber W. Olivera, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1986 (de la 6a. ed. revisada por Kenneth W. Thompson, 1985), p. 13.

<sup>51</sup> Friedrich Kratochwil, “On the notion of ‘interest’ in international relations”, *International Organization*, vol. 36, núm. 1, invierno 1982, pp. 1-30.

estatal.<sup>52</sup> Creo que dar contenido *a priori* al interés nacional implica hacer una serie de suposiciones normativas sobre la conducta del Estado y sobre los fines que idealmente debe buscar.<sup>53</sup> En cambio, coincido con Wilhelmy en que “para fines analíticos, el interés nacional consiste en inferencias y percepciones acerca de preceptos de comportamiento por parte de quienes elaboran las políticas exteriores”.<sup>54</sup> El analista puede “inferir” que la tradición diplomática o un valor que de continuo aparece como guiando la acción estatal constituyen el interés nacional. Estas son ciertamente dos opciones posibles. Wilhelmy identifica una tercera, que consiste en definirlo de esta forma:

El interés nacional como interés *vital* consiste en la percepción dominante entre los actores relevantes en el sentido de que ciertos intereses del Estado—actualmente asegurados o no—son fundamentales para consolidar, mejorar o preservar la posición del mismo como actor en el sistema internacional.<sup>55</sup>

Esta versión del interés nacional es, por decirlo de algún modo, susceptible de hacerse “operativa”. Stephen D. Krasner, quien también rechaza un acercamiento deductivo al interés nacional, provee un ejemplo de como hacer operativo el concepto de interés nacional en *Defending the National Interest*: “El interés nacional se define como las metas que persigue el Estado” y, más adelante, “el interés nacional se define como las preferencias de los principales tomadores de decisiones. Tal conjunto de

---

<sup>52</sup> *Ibid.*, pp. 4-5.

<sup>53</sup> Keohane critica con certeza la construcción *a priori* del interés nacional de los estructuralistas: “Si pudiéramos deducir los intereses de un Estado a partir de su posición en el sistema y utilizando el supuesto de racionalidad, la conducta estatal podría explicarse sobre la base del análisis sistémico. Sin embargo, los esfuerzos por definir *a priori* el interés nacional, o por utilizar el concepto para predecir y explicar, no han sido exitosos”. (“Theory of World Politics”, p. 182).

<sup>54</sup> Wilhelmy, *op.cit.*, p. 142.

<sup>55</sup> *Ibid.*, p. 143 (cursivas originales).

objetivos debe estar relacionado con metas generales de la sociedad, debe persistir a lo largo del tiempo, y debe mantener un orden consistente de importancia para justificar el uso del término ‘interés nacional’.”<sup>56</sup> Krasner, pues, definió el interés nacional como la conducta observada de la alta jerarquía de la burocracia estatal norteamericana, es decir como las acciones emprendidas por el Presidente y las agencias más importantes del Poder Ejecutivo (el Departamento de Estado, principalmente).<sup>57</sup> En un estudio sobre la política migratoria de Estados Unidos, Manuel García y Griego utilizó este mismo enfoque por motivos idénticos a los de Krasner:

Mi punto de partida es considerar al Estado como un actor (de hecho, estudiar a los tomadores de decisiones centrales como un actor racional unificado) e igualar al Estado con el gobierno. [...] Aunque se trata de una concepción estrecha del Estado, se justifica aquí porque es una definición empíricamente operativa, y porque los temas de la autonomía estatal, la prioridad de los objetivos en la agenda estatal y la importancia de los recursos estatales y las limitaciones sociales se pueden examinar a través de la investigación histórica.<sup>58</sup>

Krasner utilizó esta variante operativa del interés nacional para estudiar la conducta del gobierno norteamericano (es decir, del Estado norteamericano) en el área particular

<sup>56</sup> Krasner, *op.cit.*, pp. 12 y 14.

<sup>57</sup> “En los Estados Unidos, al menos en el terreno de los asuntos exteriores, la Casa Blanca y el Departamento de Estado constituyen el pivote del Estado” (*ibid.*, p. 11). Para Gilpin, “El interés nacional de un Estado-nación es, por supuesto, lo que su élite política y económica determina que es” (*U.S. Power and the Multinational Corporation*, p. 39). Michael Mann también ha observado que “las preferencias y elecciones de los burócratas gubernamentales, particularmente de los oficiales políticos y administrativos de la rama ejecutiva, se pueden considerar como sustituto analítico de la conducta estatal”. (Michael Mann, “The Autonomous Power of the State: Its Origins, Mechanisms and Results”, *Archives Européennes de Sociologie* 25, 1984, p. 201, cit. por G. John Ikenberry, “The irony of state strength: comparative responses to the oil shocks in the 1970s”, *International Organization*, vol. 40, núm. 1, invierno 1986, p. 106).

<sup>58</sup> Manuel García y Griego, “Policymaking at the Apex: International Migration, State Autonomy, and Societal Constraints”, en Jorge A. Bustamante, Clark W. Reynolds y Raúl A. Hinojosa Ojeda, *U.S.-Mexico Relations. Labor Market Interdependence*, Stanford, Stanford University Press, 1992, pp. 81-82. Nótese que la postura de García y Griego (y de Krasner) hace irrelevante la distinción entre Estado y gobierno. Creo que éste es uno de los mayores logros en términos de posibilidades analíticas de un enfoque “estatista” de las relaciones internacionales.

de la provisión de materias primas para la economía estadounidense. Su método, pues, conviene a la materia que estudio. No obstante, es de mayor importancia reconocer los demás méritos del enfoque “estadista” que Krasner emplea. A pesar de las deficiencias que encuentro en el paradigma realista para explicar la relación Estado-multinacionales, considero que sólo el enfoque estadista que caracteriza al realismo permite analizar al Estado como actor autónomo:

Un paradigma estadista entiende el Estado como actor autónomo. Los objetivos que busca el Estado no se pueden reducir a una simple suma de deseos privados. Estos objetivos se pueden llamar ‘interés nacional’. Una explicación y descripción estadistas requieren (a) demostrar empíricamente que los tomadores centrales de decisión en Estados Unidos han buscado un conjunto consistente de metas [...] y (b) definir las condiciones bajo las que han sido capaces de lograr estas metas *vis-à-vis* límites internacionales y, más importante, domésticos.<sup>59</sup>

El interés nacional se entiende aquí, como en los estudios ya citados de Krasner y García y Griego, como la suma de los objetivos del Estado. Esta definición amplia puede resultar problemática si dentro de estos objetivos no se encuentra un orden de preferencia y, sobre todo, si no se puede distinguir cada uno de estos objetivos en áreas distintas de la política exterior de cada país. Quiero hacer evidente el motivo de mi preocupación: cuando los analistas de las relaciones internacionales se refieren al interés nacional de un Estado utilizan el concepto para englobar *todos* los objetivos de ese Estado. Se podría decir en contra del argumento que presentaré más adelante que es equivocado hablar del interés nacional norteamericano en materia de energía. Podría contestar en mi descargo que el mismo gobierno norteamericano ha hecho esta

---

<sup>59</sup> Krasner, *op.cit.*, pp. 5-6.

distinción. El presidente Reagan, por ejemplo, anunció en 1986 que “[E]l Secretario de Comercio iniciará inmediatamente una revisión de los programas estatales de administración de las zonas costeras con el objeto de *provomer el interés nacional en materia de seguridad energética*”.<sup>60</sup> Sin embargo, en esta ocasión Krasner es también mi mejor apoyo, pues él estudió sólo los objetivos norteamericanos en el área de las materias primas. En honor a la verdad, Krasner encontró que en esta área específica los objetivos del Estado americano en orden *ascendente* de importancia fueron: 1) aumentar la conducta económica competitiva, 2) asegurar insumos de materias primas para la economía norteamericana y 3) promover metas más amplias de política exterior.<sup>61</sup> Esto constituye un nuevo obstáculo para el argumento de esta tesis puesto que obliga, dado este antecedente de preeminencia de las “metas amplias de política exterior” sobre cualquier objetivo limitado en el área de materias primas, a situar el interés nacional norteamericano en materia de energía dentro de un contexto más amplio. Debo advertir, empero, que no es mi intención reconstruir todos los objetivos nacionales que perseguía Estados Unidos durante las crisis que estudio, sino sólo aquellos que se relacionaban de manera directa con su “seguridad energética”. Pero esto se discutirá más adelante cuando se describan los rasgos principales de este concepto.

---

<sup>60</sup> *Weekly Compilation of Presidential Documents*, vol. 22, núm. 23, junio 9 de 1986, p. 757 (cursivas mías).

<sup>61</sup> Krasner, *op.cit.*, p. 14.

### *Empresa multinacional e interés corporativo*

Si enunciar el contenido específico del concepto de interés nacional ha probado ser una tarea poco sencilla, describir qué se entiende por “interés corporativo” se torna un problema escabroso. El término se utiliza con frecuencia como referencia a un conjunto de estrategias destinadas a maximizar las ganancias de la empresa. Un buen ejemplo de este uso lo proporciona Kindleberger:

Los intereses del gobierno y de la empresa pueden convergir de vez en vez, y cuando divergen cualquiera de los dos puede ceder. Frecuentemente chocan de frente. Las empresas tienen el propósito privado de obtener ganancias dentro de un horizonte espacial y temporal que su administración elige. El gobierno tiene sus propósitos públicos de varios tipos: cobrar impuestos, proteger a los consumidores de los monopolios, llevar a cabo la política internacional, administrar la balanza de pagos—propósitos que son legítimos en el interés público y que bien pueden ser adversos a la capacidad de la empresa internacional de conseguir ganancias.<sup>62</sup>

El mismo Gilpin, que utiliza el concepto “interés corporativo” con excesiva liberalidad, no se preocupa por definirlo, mucho menos por presentar evidencia que apoye sus conclusiones:

En general, la tendencia de la corporación es maximizar su libertad frente al control gubernamental sobre sus actividades y emplear la estrategia de “divide y vencerás”. La corporación enfrentará al gobierno titular contra el gobierno anfitrión para poder incrementar su capacidad para crecer y maximizar ganancias sin intervención gubernamental. Esta es, de hecho, la esencia de la multinacionalidad: una expansión corporativa en el extranjero para maximizar la independencia y el crecimiento. Existe, por tanto, una constante lucha entre ejecutivos empresariales y burócratas públicos con respecto a qué interés promueve la corporación.<sup>63</sup>

Esta definición—o, mejor dicho, esta falta de definición—parece fundarse más en

<sup>62</sup> Charles P. Kindleberger, *American Business Abroad*, p. 193.

<sup>63</sup> Gilpin, *U.S. Power and the Multinational Corporation*, p. 146.

una adscripción de motivos que en un análisis empírico de las acciones de una empresa. Así se encuentra que el concepto de “interés corporativo” se ha construido *a priori*. Las críticas que se hicieron a la definición apriorística del “interés nacional” valen aquí también. Así como antes se defendió la variante “empírica” del interés nacional, que buscaba patrones reiterados de conducta estatal y que igualaba conducta estatal con acciones de la cúpula gobernante, se acepta que el “interés corporativo” tendría que sustentarse en la observación sistemática de la acción empresarial y de la actuación de sus principales dirigentes. Esta determinación, sin embargo, se ve frustrada por el difícil acceso a minutas de reuniones empresariales y por la parquedad y poca publicidad que se da a declaraciones de dirigentes de empresas multinacionales. Más adelante se intentarán descubrir patrones recurrentes de acción de las empresas petroleras, aunque sin pretender describir las motivaciones de sus dirigentes. Ahora bastan algunos comentarios para demostrar que la búsqueda de mayores ganancias económicas no es el único motivo—aunque sí el principal—que explica la conducta empresarial. Si se quiere ver de otra manera, las funciones de maximización de utilidad de las empresas multinacionales dan preferencia a las ganancias económicas, pero no excluyen otro tipo de alicientes.<sup>64</sup>

Raymond Vernon señala tres estrategias de las empresas multinacionales para maximizar ganancias: el factor tecnológico, la búsqueda de estabilidad y la lucha contra la entropía. El hecho de llamarlas estrategias indica, quizá, que sólo deben

---

<sup>64</sup> Para esta descripción me he basado en Vernon, *Tormenta sobre las multinacionales*, caps. III, IV y V. Vernon da por hecho que la maximización de ganancias es el principal objetivo de cualquier empresa.

considerarse como medios para la consecución de un fin. Este carácter instrumental no basta para desecharlas inmediatamente como objetivos de menor importancia que la maximización de ganancias, puesto que en ocasiones se ha sacrificado esta meta para mantener la vigencia de alguna de estas estrategias.

El factor tecnológico es un indicio claro del carácter estratégico de estos tres objetivos, por cuanto que generalmente se promueve con el fin de aumentar ventas y beneficios. A pesar de esto, Vernon calcula que las compañías petroleras rara vez han gastado más de 1% de sus ingresos por ventas en investigación y desarrollo experimental. Es indiscutible, además, que el control que guardan las empresas multinacionales sobre la difusión de ciertas tecnologías les ha causado problemas con los gobiernos con los que tratan.<sup>65</sup>

La segunda estrategia también repercute en la relación de las multinacionales entre sí y con los gobiernos. La búsqueda de estabilidad en las ventas no fue necesariamente la causa primera de la expansión de las multinacionales—aunque el deseo de compensar pérdidas de un mercado con ganancias en otro es ya motivo suficiente para procurar la multiplicación de mercados—pero sí la causa de que buscaran acuerdos entre ellas. Esta búsqueda de estabilidad también obligó la integración vertical de la mayoría de las

---

<sup>65</sup> *Ibid.*, p. 86. La cifra de 1% era válida en los años setenta. He revisado los reportes públicos correspondientes a 1993 de las compañías Texaco y Chevron, y a pesar de que sí se hace alusión a los esfuerzos de investigación y progreso tecnológico, no se menciona la magnitud del gasto en este rubro. Para la relación de la empresa multinacional y el mundo subdesarrollado en torno al problema de la difusión de tecnología véase Miguel S. Wionczek, "El mundo subdesarrollado y las corporaciones transnacionales: El conflicto acerca de la transferencia de tecnología y sus principales puntos negociables", *Trimestre económico* 189, vol. 48, núm. 1, enero-marzo 1981, pp. 45-85. Sobre el caso particular de México véase el volumen más antiguo de Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, *La inversión extranjera en México*, México, Fondo de Cultura Económica, 1973, pp. 27-28.

industrias:

Siendo dueña de sus propios clientes, la compañía podría reducir el riesgo de que sus clientes se pasaran a competidores de precios menores en tiempos de excedentes; y siendo dueña de sus propias fuentes de materias primas, la compañía podría reducir el riesgo de que los proveedores exigieran mayores precios en tiempos de escasez.<sup>66</sup>

Por esto mismo, la integración vertical de una empresa obliga la integración vertical de las demás en su ramo. Otra estrategia, por tanto, es asociarse con empresas similarmente integradas para dividir los riesgos en un mercado y para asegurar que ninguna empresa obtenga ganancias accidentales. Una última estrategia derivada de la búsqueda de estabilidad es “seguir al líder”: cuando una compañía abre una planta en un mercado inexplorado, las demás se aprestan a seguirlo como “una forma racional de comportamiento minimizador del riesgo de parte de los líderes de un oligopolio”.<sup>67</sup>

La fuente más importante de inestabilidad para empresas multinacionales actuando en un mercado oligopólico es la “declinación relativa” de las barreras que impiden la entrada al mercado de otras empresas. En el caso de la industria petrolera, estas barreras habían “declinado” sensiblemente antes del decenio de los años setenta. El índice que mejor refleja este hecho es el de Herfindahl, que mide la concentración de empresas en determinada industria. Para el caso del petróleo, el índice disminuyó de 0.20 a 0.05 entre 1950 y 1970, aunque se observan efectos similares en las otras industrias de materias primas. A pesar de la declinación relativa de las barreras de entrada en el mercado petrolero, las siete principales compañías en este ramo

---

<sup>66</sup> *Ibid.*, p. 95.

<sup>67</sup> *Ibid.*, p. 96.

mantienen 40% de la participación en la industria (el índice Herfindahl no mide este hecho). Por eso tiene sentido hablar de un oligopolio petrolero, como se hace en el capítulo 2.<sup>68</sup>

La última estrategia notable es la que Vernon denomina lucha contra la entropía. Como en la definición química, entropía se refiere al proceso mediante el cual un producto pierde las cualidades que lo hacen distinguible y se asocia indisolublemente con su entorno. Esto es grave para aquellas empresas que han disfrutado precios altos por un producto determinado. Evitar la entropía ha llevado, aunque esta tendencia no debe exagerarse, a que las empresas multinacionales establezcan unidades productoras en localidades que les permiten reducir los costos de los productos. Según la evidencia de Vernon, las empresas multinacionales “tienden a adoptar técnicas ahorradoras de los costos en mayor medida en las líneas donde la competencia de precios es más intensa”.<sup>69</sup>

Las “estrategias” de Vernon deben servir como prevención en contra de ver las metas distintas a la maximización de ganancias como motivos secundarios de la acción empresarial. En el caso particular de las empresas multinacionales petroleras, como se verá más adelante, junto con este motivo principal ha existido la voluntad de mantener la estabilidad en el mercado petrolero. La búsqueda empresarial de estabilidad en el mercado petrolero se puede suponer idéntica al objetivo del Estado norteamericano de

---

<sup>68</sup> *Ibid.*, p. 117. El índice Herfindahl mide la concentración en la industria sumando los cuadrados de la participación de mercado de cada firma:  $H = \sum s_i^2$ , donde  $s_i$  es igual a la participación de mercado de una firma individual. Mientras más se acerca el índice a cero mayor es la desconcentración en la industria. Lipson, *op.cit.* 6, p. 116.

<sup>69</sup> Vernon, *Tormenta sobre las multinacionales*, nota 5, p. 130.

evitar alteraciones dramáticas en el ámbito energético.

En el siguiente capítulo se describen los rasgos principales del mercado mundial de petróleo, dedicando atención a los principales cambios acaecidos en los últimos veinte años. Como se observará, trataré de enfatizar el supuesto de autonomía de decisiones de multinacionales y Estado. Para ello recurriré a la aportación de Alessandro Roncaglia, quien se ha referido al mercado petrolero como un caso de oligopolio trilateral. Hacia el final del capítulo se intentará hacer de “interés corporativo” e “interés nacional” conceptos operativos. El método para hacerlo será adscribirles significados particulares que tienen que ver con la economía y la política del petróleo.

## CAPÍTULO 2. EL MERCADO MUNDIAL DE PETRÓLEO

**petróleo.** (Del b. lat. *petroleum*, y éste del bizantino *πετρελαιον*, aceite de roca.) m. Líquido natural oleaginoso e inflamable, constituido por una mezcla de hidrocarburos, que se extrae de lechos geológicos continentales o marítimos. Mediante distintas operaciones de destilación y refinado se obtienen de él distintos productos utilizables con fines energéticos o industriales (gasolina, nafta, queroseno, gasóleo, etc.).<sup>1</sup>

El petróleo—tendría que reconocer la Academia—es la única sustancia bituminosa de la que se puede dar una definición más interesante que la mera semántica-etimológica. Para discurrir con alguna precisión sobre el tema que nos ocupa, hemos de referirnos a otras connotaciones de la voz “petróleo” y hablar, en particular, del “mercado mundial de petróleo”. En las siguientes páginas se describe la configuración del mercado mundial de petróleo propia de los últimos veinte años, haciendo especial énfasis en la calidad de sus actores y sus características. Este capítulo debe servir como advertencia: el mercado petrolero internacional es un caso ideal para estudiar la relación Estado-empresa multinacional<sup>2</sup>, pero sus principales rasgos lo convierten en un caso *sui generis*, difícilmente generalizable. Sobre todo, es necesario destacar un atributo que

---

<sup>1</sup> Real Academia Española, *Diccionario de la Lengua Española*, Madrid, Espasa Calpe, 1992.

<sup>2</sup> De hecho, el debate sobre relaciones transnacionales, regímenes internacionales y la importancia de nuevos actores en la escena internacional echó mano de la historia de la industria petrolera para obtener sus primeras evidencias. Véase, por ejemplo, Stephen D. Krasner, *Defending the National Interest. Raw Materials Investments and U.S. Foreign Policy* (Princeton, N.J., Princeton University Press, 1978), Robert Gilpin, *U.S. Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment* (Nueva York, Basic Books, 1975) o Louis Turner, *Oil Companies in the International System* (Londres, Royal Institute of International Affairs-George Allen & Unwin, 1978). Este último libro incluye un repaso sobresaliente del debate sobre “transnacionalismo” hasta 1978. Aunque más reciente, el estudio de Robert O. Keohane *After Hegemony. Cooperation and Discord in the World Political Economy* (Princeton, Princeton University Press, 1984) debe incluirse en este elenco.

lo distingue de cualquier otro mercado de proporciones mundiales:

lo interesante del petróleo—la fuente de energía más importante de este siglo— es que su distribución en la geografía del planeta no tiene nada que ver con la distribución mundial del poder; pero su demanda y su uso sí.<sup>3</sup>

Un comentario pintoresco señala mejor la *differentia specifica* de este mercado: “No estaríamos armando todo este circo si Arabia Saudita estuviera sentada sobre las reservas de jugo de naranja más grandes del mundo”.<sup>4</sup> Este rasgo distintivo del mercado petrolero—la discordancia entre la distribución de los yacimientos petrolíferos y la distribución de poder—adquiere mayor importancia si se considera una de sus principales consecuencias: tener petróleo ha significado, desde principios del siglo XX, poder y seguridad para las naciones.

Las diversas conformaciones mercantiles que se han observado en la historia del petróleo han obedecido a distintos alineamientos económicos y políticos entre actores gubernamentales y privados, nacionales y transnacionales. No es posible, por tanto, explicar el funcionamiento del mercado petrolero en cualquier etapa de su historia atendiendo sólo a razonamientos económicos o sólo a razonamientos políticos. Según explica Peter Cowhey, no se puede suponer que los actores involucrados en el comercio del petróleo desarrollan estrategias óptimas como respuestas racionales a

---

<sup>3</sup> Lorenzo Meyer, “La política petrolera mexicana y la cooperación con las grandes potencias”, en Soledad Loaeza (coord.), *La cooperación internacional en un mundo desigual*, México, El Colegio de México, 1994, p. 381. Véase también Alessandro Roncaglia, *The International Oil Market. A Case of Trilateral Oligopoly*, Armonk, Nueva York, J.A. Kregel-M.E. Sharpe, 1985, pp. 2, 52. Esta característica—distribución geográfica vs. distribución para consumo—no es privativa del petróleo. Un buen número de materias primas, estratégicas o sustituibles, comparten esta propiedad. Magnitud comercial e importancia política aseguran, empero, que este rasgo adquiera mayor importancia en el caso del petróleo.

<sup>4</sup> Director no identificado de la Agencia Internacional de Energía a Pedro Haas en “Las dificultades de la cooperación en el mundo petrolero”, Loaeza, *op.cit.*, p. 385.

incentivos económicos, ni que las estrategias ineficientes desde el punto de vista económico son efecto de decisiones políticas erróneas. Antes bien, es necesario reconocer que la conducta de las entidades que actúan en el mercado mundial de petróleo obedece a intereses complejos y a su propia percepción de los riesgos y recompensas inherentes al mercado.<sup>5</sup>

El mercado petrolero es, entonces, un área de la actividad económica internacional que se ha “politizado”, no sólo por la participación decidida de los Estados en la regulación de la explotación y comercio del petróleo sino también por la cantidad de consideraciones políticas que informan las decisiones de las compañías petroleras—la estabilidad de los gobiernos que controlan los territorios en los que basan sus operaciones es un buen ejemplo. No es necesario, sin embargo, rebasar los límites de la economía para entender la importancia del petróleo en el mundo moderno. El petróleo es un medio de producción indispensable como materia prima para productos petroquímicos y como fuente de energía; como bien económico, ofrece márgenes espectaculares de ganancia merced a la diferencia que existe entre su costo de producción y el precio de venta que se puede obtener; además, el comercio de petróleo crudo y refinado constituye una gran parte del comercio mundial.<sup>6</sup> Un economista del decenio del sesenta ha resumido bien la importancia de la energía en el mundo moderno; su comentario es pertinente para el petróleo, principal fuente energética del

---

<sup>5</sup> Peter F. Cowhey, *The Problems of Plenty. Energy Policy and International Politics*, Berkeley, University of California Press, 1985, pp. xi-xii.

<sup>6</sup> Roncaglia, *op.cit.*, pp. 1-2.

siglo XX:

No existe sustituto de la energía. Todo el edificio de la vida moderna se ha construido sobre ella. Aunque la energía se puede vender y comprar como cualquier otro artículo de consumo, no es simplemente “otro artículo de consumo”, sino la precondition de todos los artículos de consumo, un factor básico equiparable al aire, el agua y la tierra.<sup>7</sup>

A la importancia económica y política del petróleo se ha de añadir un tercer factor, la incertidumbre. Las variaciones en la oferta de petróleo derivadas de circunstancias que se podrían considerar “normales” (dificultades técnicas, derrames, accidentes navieros) son exacerbadas por mudanzas súbitas en los niveles de producción consecuencia de otros factores. En estas circunstancias, la estabilidad relativa del mercado petrolero ha dependido del concurso de los distintos actores, sobre todo durante y después de los años setenta. Cuando esto no ha ocurrido, los precios han sufrido alteraciones dramáticas y la estabilidad se ha perdido en el corto plazo.<sup>8</sup>

La historia del mercado petrolero se puede dividir en etapas bien definidas según la importancia relativa de sus distintos actores. En general, el gran período de crecimiento de la industria (1900-1973) se caracterizó por un aumento exponencial en el consumo de energía y petróleo y por una reducción real de sus precios. En la época

---

<sup>7</sup> E.F. Schumacher cit. por Daniel Yergin, *The Prize. The Epic Quest for Oil, Money and Power*, Nueva York, Simon and Schuster, 1992, p. 559.

<sup>8</sup> Aunque el tema de la “escasez” futura como cualidad principal del mercado petrolero y como condicionante del precio del petróleo sigue siendo una preocupación típica entre los analistas y los encargados de tomar decisiones, no se considera aquí como una característica determinante. Me ciño al argumento de Morris A. Adelman, “Politics, Economics and World Oil”, en *The Economics of Petroleum Supply. Papers by M.A. Adelman 1962-1993*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1993, p. 359. (Este artículo apareció originalmente en 1974). Véase Alfred A. Marcus, *Controversial Issues in Energy Policy*, *Controversial issues in Public Policy 2*, Newbury Park, CA, SAGE Publications, 1992, p.27 para una discusión de las posturas tradicionales en torno al tema de la “escasez”.

de entreguerras, la organización mundial del mercado petrolero dependió de la labor de las empresas multinacionales “anglosajonas” (Exxon, Mobil, Socal, Texaco, Gulf, BP y Royal Dutch-Shell)<sup>9</sup> y del decidido apoyo de sus gobiernos titulares (Estados Unidos, Gran Bretaña y Holanda) para abrir nuevos mercados. La acción conjunta de ambos actores (empresas y gobiernos) en este período se puede caracterizar, con ciertas reservas, como de *flag following trade*. La intervención de los gobiernos fue mayor, por razones de seguridad, durante la Segunda Guerra Mundial.<sup>10</sup>

Entre 1948 y 1970 el petróleo se consolidó como la principal fuente de energía en Occidente. La industria funcionó según su organización primigenia, pero tuvo que aceptar la participación de nuevos actores, principalmente compañías independientes norteamericanas y compañías nacionales de países consumidores, en particular italianas, francesas y japonesas. Al mismo tiempo, los países productores se involucraron directamente en los asuntos petroleros y crearon compañías nacionales cuyo mandato original de recopilar información se amplió paulatinamente.<sup>11</sup> Así, entre 1969 y 1973 se transitó de un mercado regido por las “siete hermanas” a uno en el que campearon los países productores, al menos inicialmente. Para mediados de la década

---

<sup>9</sup> Estas compañías se conocen colectivamente como las “siete hermanas”. Sus nombres han variado notablemente desde su creación. Aquí se usan sus nombres modernos. Hay que añadir que en 1984 Socal absorbió a Gulf y ahora se conoce como Socal-Chevron. El volumen más conocido sobre la historia colectiva de las empresas antes de 1974 es la de Anthony Sampson (*The Seven Sisters. The Great Oil Companies and the World They Made*, Londres, Hodder & Stoughton, 1975), que se debe leer con cautela por su decidido tono anti empresarial.

<sup>10</sup> La política petrolera de Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial se ha estudiado con amplitud. Véase la reseña de Robert O. Keohane, “State power and industry influence: foreign oil policy in the 1940s”, *International Organization*, vol. 36, núm. 1, invierno 1982, pp. 165-183.

<sup>11</sup> Véase Brian Levy, “World Oil Marketing in Transition”, *International Organization*, vol. 36, núm. 1, invierno 1982, en particular las tablas 2 (p. 119) y 4 (p. 123) para entender la intromisión paulatina de los países productores en el mercado petrolero.

de los años setenta, la distribución de poder entre países productores, consumidores y compañías multinacionales lucía pareja.

*El mercado mundial de petróleo entre 1973 y 1990: un oligopolio trilateral*

Entre 1973 y 1990 el mercado petrolero transitó de la cartelización de los productores a un mayor predominio de fuerzas del mercado y de la integración vertical de las grandes compañías a su pérdida de control sobre la fase productiva; en esta misma etapa, el petróleo disminuyó su importancia como fuente de energía. No nos ocuparemos, empero, de contar la historia factual de la industria petrolera entre 1973 y 1990. La narración de los principales eventos de esa historia se deja para un capítulo posterior. Interesa, en cambio, centrar la atención en la naturaleza oligopólica del mercado petrolero y en la calidad de los actores que en él participan.

Antes, sin embargo, es menester describir las actividades principales de la industria petrolera, pues lo que se entiende como mercado petrolero es en cierto sentido un “multi-mercado” (como ocurre, sin duda, en otros mercados): hay un primero de exploración, otro de producción, uno más de transportación, uno independiente de refinación y otro muy distinto de distribución de productos derivados.<sup>12</sup> Una compañía que directamente o a través de subsidiarias participa en los cinco procesos está “integrada” verticalmente. Las compañías integradas mantienen un grado mayor de control sobre el mercado mundial de petróleo que cualquier compañía que participe

---

<sup>12</sup> Las primeras actividades, las relacionadas con exploración y extracción, se conocen como actividades *upstream*; los procesos de refinación y distribución, como actividades *downstream*. Cuando hablo del “mercado mundial de petróleo” me refiero al conjunto de las cinco etapas.

sólo en una de estas actividades. Se puede decir que estas compañías han “internalizado” los distintos mercados que conforman el gran mercado petrolero.

En las décadas del cincuenta y sesenta, las principales compañías petroleras mantenían una estructura integrada, pero en el decenio de los años setenta perdieron sus principales fuentes de abasto en Medio Oriente. La división del mercado petrolero en procesos tan diversos permitió, empero, que mantuvieran cierto dominio sobre el mercado a pesar de haber perdido el control de la primera etapa. En efecto, el control de una etapa en la producción de productos derivados del petróleo garantiza cierto predominio sobre el resto de ellas. El ejemplo típico es el caso del dominio de la Standard Oil sobre la etapa de transportación en la época temprana de la industria petrolera.<sup>13</sup>

La configuración moderna de la industria del petróleo refleja la importancia de controlar cada una de las distintas etapas del mercado. Países productores y compañías dominan distintas etapas, todas cruciales, en el mercado petrolero; los países consumidores principales, en cambio, han demostrado capacidad para controlar la demanda de petróleo dentro de ciertos límites. La observación de este fenómeno ha obligado a caracterizar el mercado petrolero como oligopólico. *Strictu sensu*, el oligopolio se define como “una situación de mercado en la que es pequeño el número

---

<sup>13</sup> La historia más reciente de la industria petrolera es la de Daniel Yergin, *op.cit.* Véase su interpretación de la historia de Rockefeller en las páginas 35-77. La interpretación periodística tradicional de los inicios del emporio Rockefeller se encuentra en Ida Tarbell, *The History of the Standard Oil Company*, Nueva York, McClure, Phillips & Co., 1904. Este libro fue, en parte, responsable de la animosidad popular de principios de siglo en contra de la Standard Oil Co.

de vendedores independientes”.<sup>14</sup> La teoría económica no ha construido modelos aptos para lidiar con mercados oligopólicos, en contraste con los modelos más exactos que se han diseñado para estudiar mercados monopólicos o de libre competencia. El principal factor que distingue a un oligopolio de otras formas de mercado es la “interdependencia compleja [no confundir con el paradigma de relaciones internacionales] de las decisiones de las compañías con respecto a variables importantes del mercado”.<sup>15</sup> Los productores oligopólicos compiten con rivales de tamaño suficiente como para que su conducta afecte las variables básicas del mercado (precios y nivel de producción). Por lo tanto, cada productor oligopólico debe conocer los precios y el nivel de producción (además de otras variables como publicidad e innovaciones técnicas) de sus competidores antes de elegir una estrategia que maximice sus propias utilidades.<sup>16</sup>

La definición del mercado petrolero como un caso de oligopolio no es novedosa, pero la interpretación tradicional se refería a las “siete hermanas” como los agentes oligopólicos por excelencia.<sup>17</sup> Se aludirá aquí a una interpretación más general, que

---

<sup>14</sup> Jesse W. Markham, “Oligopoly”, en David Sills (ed.), *International Encyclopedia of the Social Sciences*, Nueva York, Macmillan-Free Press, 1968, vol. 11, p. 283. Este artículo provee una definición operativa aceptable del oligopolio, que ocurre cuando las principales cuatro compañías en un ramo mantienen el control de 50% de la producción (p. 284). Los tres grupos “oligopólicos” de los que se habla en este capítulo—consumidores, productores y compañías—cumplían este requisito en 1973, pero en la actualidad no llegan a controlar 40% de sus respectivos “oligopolios”. Hay que mencionar, además, que el Departamento de Justicia norteamericano considera que sólo el control de 70% de un mercado por un número no mayor a ocho compañías representa “colusión tácita” y obliga a la aplicación de la legislación anti monopolios. Véase Theodore H. Moran, “Managing an oligopoly of would-be sovereigns: the dynamics of joint control and self-control in the international oil industry past, present, and future”, *International Organization*, vol. 41, núm. 4, otoño de 1987, p. 604. Estoy consciente de que “oligopsomio” es el término adecuado para describir a los países consumidores en conjunto. Mantengo el término “oligopolio” para igualar los nombres.

<sup>15</sup> Markham, “Oligopoly”, p. 284.

<sup>16</sup> *Ibid.*, loc. cit.

<sup>17</sup> Véase Peter E. Jones, *Oil. A Practical Guide to the Economics of World Petroleum*, Cambridge, Inglaterra, Woodhead-Faulkner, 1988, p. xii y la crítica de Roncaglia a la tesis de Frankel en *op.cit.*, pp. 34-36. El artículo

cuadra al orden petrolero de los últimos años y permitirá, más adelante, establecer supuestos que guiarán la argumentación posterior.

La distinción que se propone se basa en el estudio que hizo Alessandro Roncaglia de la industria petrolera como un caso económico de “oligopolio trilateral”.<sup>18</sup> En el “oligopolio trilateral” la conducta de tres grupos de agentes económico-políticos determina la evolución del mercado mundial de petróleo. Estos tres grupos son las compañías petroleras, los países productores y los países consumidores. Ningún grupo constituye una unidad homogénea. Por el contrario, cada uno refleja las características de un oligopolio: grandes actores que dominan el grupo y que conviven con pequeños actores que conservan cierto margen de autonomía. En la situación de “oligopolio trilateral” que existe en el mercado petrolero, los precios del petróleo y los niveles de producción y consumo dependen, primero, de los factores que afectan el grado de control oligopólico que cada grupo tiene sobre el mercado y, segundo, de los factores que afectan las opciones estratégicas de los actores líderes dentro de cada grupo. Entre los factores que afectan el control del grupo oligopólico sobre el mercado se deben mencionar las características técnicas del producto (la variedad de crudos que se extraen es tal que no se los puede destinar a los mismos fines), las características institucionales del mercado de petróleo (es decir las agencias u organizaciones que han establecido los distintos grupos, como la Organización de Países Exportadores de

---

de Moran citado en la nota 14 es un excelente estudio sobre tácticas oligopólicas de las siete hermanas antes de 1973 y de la OPEP después de esta fecha.

<sup>18</sup> Roncaglia, *op.cit.*, *passim*.

Petróleo (OPEP) o la Agencia Internacional de Energía (AIE)) y las características institucionales de los distintos mercados nacionales de petróleo refinado (el mercado interno mexicano, monopolizado por PEMEX, dista mucho de ser similar al estadounidense, donde se observa una competencia abierta entre distintas compañías). Los factores que afectan las estrategias de los líderes en cada grupo son su posición en el mercado, sus restricciones económicas o legales y los nexos políticos o institucionales que mantienen con otros actores.<sup>19</sup>

Catalogar la industria petrolera como un caso de “oligopolio trilateral” permite entender el funcionamiento económico del mercado mundial de petróleo. Pero más importante que el poder heurístico de esta interpretación es el hecho de que se incluye el factor político en el análisis:

Con el objeto de explicar el nivel y la evolución de los precios del petróleo, deberíamos analizar no sólo los costos de producción, sino también—y especialmente—los factores que afectan las condiciones de acceso y *las relaciones internas de poder de cada uno de estos tres grupos (países productores, compañías petroleras y países consumidores), así como las relaciones de intereses (afinidad o conflicto) entre los miembros que componen los diferentes grupos.*<sup>20</sup>

Una vez anotada la necesidad de estudiar en conjunto la economía y la política del petróleo, se ha de desechar cualquier idea apresurada sobre la naturaleza de las relaciones entre los tres grupos referidos. El hecho de que la geografía petrolera y la

---

<sup>19</sup> *Ibid.*, pp. 2-5.

<sup>20</sup> *Ibid.*, p. 45 (cursivas mías). Otro enfoque que da cuenta de variables económicas y políticas para estudiar el mercado petrolero es el estudio ya citado de Peter Cowhey. Cowhey usa el concepto de *international management strategies* para estudiar las respuestas que los distintos actores formulan en conjunto para administrar sus intereses en este mercado. Aunque se trata de un estudio más difundido que el de Roncaglia, considero que éste último facilita la distinción de los diferentes grupos de actores en el mercado petrolero.

distribución internacional del poder estén reñidas no significa que exista una contradicción insalvable en la relación entre países productores y países consumidores. Esta misma conclusión puede parecer definitiva si se estudia la relación OPEP-OCDE como ejemplo de conflicto entre países desarrollados y países en vías de desarrollo. Por el contrario, la distinción de tres grupos de actores como la que aquí se utiliza, siendo artificial y hecha con propósitos de exposición, implica un grado de autonomía entre los grupos que la sabiduría convencional rechaza. (No es extraño escuchar que las multinacionales, y sobre todo las multinacionales petroleras, son agentes de sus gobiernos titulares; a pesar de esto, en Estados Unidos se ha llegado a considerar a las de origen norteamericano como agentes de gobiernos extranjeros).

Además, la existencia de nexos “políticos e institucionales” (*vid supra*, p. 62) entre miembros del mismo grupo y entre miembros de distintos bloques permite suponer la presencia de conexiones entre actores y grupos que “normalmente” se considerarían antagónicos—como multinacionales y OPEP, AIE y OPEP o, más específicamente, Estados Unidos y Arabia Saudita—y cuya relación, si provechosa para ambos, significaría una asociación inédita según una interpretación dogmática. De hecho, la lengua historia del petróleo abunda en ejemplos de alianzas y enemistades improbables. Así, se debe evitar desechar apresuradamente cualquier hipótesis sobre la relación entre actores en el mercado mundial de petróleo sólo porque la nomenclatura que se utiliza apunta a una tensión natural entre consumidores, productores y compañías, o entre Estados y multinacionales. Se debe privilegiar, en cambio, la idea de que se trata de

actores autónomos, *lo que no excluye que puedan existir relaciones de subordinación y dominio entre ellos*. Reconocer la validez de este supuesto es un paso imprescindible en la argumentación de este trabajo.

En los siguientes apartados se pasará revista a los principales actores. Se hará una breve referencia, en primer lugar, a la Organización de Países Exportadores de Petróleo. Después se analizará la extensión del control que mantienen las grandes compañías sobre el mercado petrolero, arguyendo que dicho control ha menguado en forma sustancial, pero no definitiva. Finalmente se hablará de la importancia de Estados Unidos en el mercado petrolero mundial y de la función que desempeña la Agencia Internacional de Energía en dicho mercado.

#### *La Organización de Países Exportadores de Petróleo*

La Organización de Países Exportadores de Petróleo<sup>21</sup> tenía una historia de trece años de éxitos moderados y algunos quebrantos cuando sus miembros árabes—pero no Irak—decidieron, en 1973, embargar el petróleo producido por sus países a Israel, Estados Unidos y Holanda. (El embargo se extendió después a Portugal, Sudáfrica y Rhodesia). El embargo petrolero contribuyó en forma significativa a definir lo que entonces pareció un ajuste radical de la distribución internacional de poder. Morgenthau se refirió a la situación prevaleciente tras la abrupta transferencia de

---

<sup>21</sup> La OPEP se formó en 1960 tras la decisión unilateral de las grandes compañías de reducir los precios del petróleo. Los miembros originales son Venezuela, Irán, Iraq, Kuwait y Arabia Saudita. En años posteriores se unieron Qatar, Indonesia, Libia, Emiratos Árabes Unidos, Argelia, Nigeria, Ecuador y Gabón. (Ecuador renunció a su membresía en 1992). Los “éxitos moderados” son los acuerdos de Teherán-Tripoli de 1971; los “quebrantos”, la imposibilidad de organizarse como un cártel que controlara los precios del petróleo.

riqueza de los países industrializados a algunos países exportadores de petróleo como “un divorcio sin precedentes, basado en el control de las materias primas, del poder militar y el poder económico”.<sup>22</sup>

Ningún otro evento en los anales de la industria petrolera mostró con mayor claridad la importancia política del petróleo como el embargo de 1973. El principal indicador de que había ocurrido un cambio fundamental en las relaciones de poder en la industria petrolera fue el aumento en la renta que los países productores recibían por cada barril vendido. Entre enero de 1970 y octubre de 1975, la renta por barril aumentó de \$0.91 a \$10.98 para los países productores.<sup>23</sup> Además, el poder que la OPEP obtuvo para fijar de manera casi unilateral los precios del petróleo representó un rompimiento con el orden petrolero anterior a 1973. La nueva supremacía de la OPEP se mantuvo durante el resto del decenio del setenta, pero pronto menguó. En cualquier caso, nunca tuvo la OPEP un poder omnímodo para definir los precios. Por el contrario, el régimen de precios posterior a 1973 se podía definir como una "compleja interacción entre la OPEP, un agente institucional dominante que actúa como administrador de precios, y poderosas fuerzas de mercado".<sup>24</sup>

---

<sup>22</sup> Hans J. Morgenthau, "The New Diplomacy of Movement", *Encounter* 45, agosto 1974, pp. 52-57, cit. por, Joseph S. Nye, Jr., "Neorealism and Neoliberalism", *World Politics*, vol. 40, núm. 2, enero 1988, p. 236. Para Kissinger, "[el embargo] alteró irrevocablemente el mundo construido en el periodo de la posguerra" (cit. por Yergin, *op.cit.*, p. 588). Además de la transferencia de riqueza que supuso el aumento en el precio del petróleo, hay que considerar la sacudida al sistema monetario internacional que representó el flujo repentino de petrodólares, la reducción de importaciones estadounidenses y la consecuente disminución de las exportaciones europeas y japonesas al mercado norteamericano. Véase Adelman, *op.cit.*, pp. 365-366.

<sup>23</sup> Turner, *op.cit.*, p. 125. Véase el apéndice 3.

<sup>24</sup> Oystein Noreng, "World oil market prospects in the 1980s in the framework of three different perspectives", ponencia presentada en el "International Workshop on the Prospects for the World Hydrocarbon Crude Oil and Natural Gas Markets for the 1980s", El Colegio de México, 31 de marzo a 2 de abril de 1982, cit. por Víctor Arriaga, *El impacto de las exportaciones de petróleo de México en el mercado internacional de crudo*, tesis

Aparte de las razones políticas que contribuyeron al éxito inicial de la OPEP hay que mencionar una serie de razones técnicas que apuntalaban su fortaleza. Entre éstas se cuentan el costo económico de almacenamiento del crudo (enorme para los países consumidores, ridículo para los productores, que pueden dejar el petróleo en su yacimiento natural), la capacidad de los países productores de reducir su producción con mucha facilidad (a diferencia de lo que ocurre con los mercados minerales o agrícolas, donde la oferta no es tan fácilmente regulable) y la demanda inelástica, en el corto plazo, por productos derivados del petróleo. Además, la concentración de recursos petroleros en Medio Oriente facilitó la labor de la OPEP.<sup>25</sup> Por último, el éxito de la OPEP sólo se entiende si se considera que, a diferencia de las crisis de oferta petrolera anteriores, Estados Unidos se encontraba produciendo petróleo a 100% de su capacidad. Este solo hecho le impedía actuar como proveedor de último recurso, función que había mantenido desde la Segunda Guerra Mundial.<sup>26</sup>

La OPEP aseguró una porción sustancial (alrededor de 75%) de la producción mundial de crudo durante algunos años. Estados Unidos, el principal consumidor mundial de petróleo, aumentó incluso sus compras de petróleo de países de la OPEP (50% a 73% entre 1973 y 1978) y, en particular, de países productores árabes (15% a 41% entre 1973 y 1980).<sup>27</sup> En 1979, empero, ya era evidente que el control sobre la

---

para optar al grado de licenciado en relaciones internacionales, México, El Colegio de México, 1983, p. 7. Véase también Duane Chapman, *Energy Resources and Energy Corporations*, Ithaca, Cornell University Press, 1983, p. 102.

<sup>25</sup> Roncaglia, *op. cit.*, pp. 84-86.

<sup>26</sup> Yergin, *op. cit.*, p. 594.

<sup>27</sup> Marcelo García Silva, "¿Energía y seguridad? Petróleo y política energética en Estados Unidos", *Cuadernos Semestrales Estados Unidos: perspectiva latinoamericana*, núm. 19, primer semestre de 1986, p. 232.

producción que había asegurado la OPEP se había reducido. El *shock* de oferta de ese año, producto del triunfo de la revolución islámica en Irán y de la subsecuente disminución de las exportaciones de crudo iraní, dio a los países consumidores un aliciente adicional para utilizar con mayor eficiencia sus recursos energéticos y para buscar fuentes de abasto en territorios políticamente estables. Así, la OPEP tuvo que enfrentar la competencia de nuevos proveedores como Gran Bretaña y Noruega, que comenzaron la explotación de los yacimientos del Mar del Norte, y México.<sup>28</sup> Entre 1982 y 1983 la OPEP dejó de controlar la mayoría del crudo que se comerciaba a nivel mundial.

Pero la pérdida del control de la producción mundial de crudo fue sólo un mal menor para la OPEP. Durante cuatro años, entre 1981 y 1985, los países miembros de la OPEP coordinaron sus políticas de producción para mantener artificialmente alto el precio del petróleo y garantizar de esta manera un ingreso elevado y constante. Para evitar la competencia entre los países productores, la OPEP mantuvo un sistema de cuotas que fijaba con pretendida equidad la cantidad de petróleo que cada miembro podía extraer. Ante el hecho insoslayable de una disminución en la demanda por petróleo de la OPEP, las cuotas por país hubieron de reducirse en más de una ocasión. Este sistema sólo pudo mantenerse mientras Arabia Saudita estuvo dispuesta a absorber los costos de los repetidos ajustes. Arabia Saudita tenía una capacidad de producción que excedía por mucho la que le imponía la cuota. Cualquier aumento en la cantidad

---

<sup>28</sup> Jones, *op.cit.*, p. 245.

de petróleo extraído de sus yacimientos y puesto a la venta en el mercado habría significado el desplome del precio del petróleo y el fin del sistema de cuotas. Además, Arabia Saudita disponía de recursos financieros para ayudar a aquellos países que más perdían con cada reducción en la cuota. Así, este país se convirtió en el soporte y principal promotor de la cuota hasta que, en 1985, empezó a vender petróleo con descuento. Los distintos actores del oligopolio de productores no habían cargado equitativamente con los costos de sostener el petróleo por encima del precio que habría tenido en un mercado libre. En los años siguientes, la OPEP tuvo que ceder su función de administrador de precios en beneficio de un mercado más abierto y competido.

### *Las grandes compañías multinacionales*

Es innegable que las compañías multinacionales han perdido poder durante los últimos veinte años. Las “siete hermanas” no son ya, como en la interpretación de Anthony Sampson<sup>29</sup>, las corporaciones ciclópeas que manejaban los recursos petroleros del planeta como fortuna privada y cuyas acciones decidían los destinos de naciones débiles. Sin embargo, aun mantienen cierto grado de control sobre el mercado petrolero.

El caso de las grandes compañías multinacionales se podría repetir como ejemplo de un fenómeno que observó Robert Russell a propósito del sistema monetario internacional: “Russell descubrió que a medida que los eventos se tornaban más

---

<sup>29</sup> *Vid supra* nota 9, p. 57.

relevantes para los gobiernos, la política interestatal se hacía más importante a expensas de coaliciones y contactos transgubernamentales”.<sup>30</sup> Es cierto que después de 1973 los Estados productores y consumidores tuvieron mayor injerencia en el mercado de petróleo y que esta notable intromisión tuvo el efecto de usurpar funciones que antes correspondieron a las compañías. Con todo, la participación de los Estados en el mercado petrolero era un hecho observable desde los comienzos de la industria; se puede decir, por eso, que las grandes compañías multinacionales se han mantenido “a la defensiva”, adaptándose a circunstancias impuestas por otros actores.

La adaptación forzada posterior a 1973 fue, sin duda, la más difícil. Todavía en los primeros meses de ese año, las compañías llevaban a cabo 55% de las ventas petroleras fuera del bloque comunista y poseían, bajo la forma de concesiones, 60% del petróleo producido en el mundo y un porcentaje altísimo de las reservas probadas. Seis años después las “siete hermanas” sólo poseían 23.9% del crudo producido. En 1983, su control de la producción había disminuido a 20%, a pesar de haber expandido sus operaciones hasta cubrir las actividades extractivas en Alaska y el Mar del Norte. Ese mismo año, su porcentaje de ventas de crudo fue de 40%. La principal diferencia estructural entre las situaciones anterior y posterior a 1973 fue que las compañías

---

<sup>30</sup> Robert W. Russell, “Transgovernmental Interaction in the International Monetary System, 1960-1972”, *International Organization*, vol. 24, núm. 4, otoño 1973, pp. 431-464 cit. por Robert O. Keohane, “The International Energy Agency: State Influence and Transgovernmental Policies”, *International Organization*, vol. 32, núm. 4, otoño 1978, p. 950. Turner (*op.cit.*, pp. 124, 148) concluye que mientras más importante se ha vuelto el petróleo como *issue-area*, menos acción independiente tienen las compañías sobre sus actividades en los dos extremos del ciclo de producción del petróleo: extracción y distribución. Turner vaticinó que las compañías se convertirían en “observadores interesados” del mercado petrolero e incluso cuestionó la utilidad de estudiar a las compañías: “aunque queremos saber mucho más acerca de la diplomacia petrolera, el entendimiento de la política corporativa se ha vuelto bastante irrelevante” (p.124).

pasaron de vendedoras netas a compradoras netas de crudo.<sup>31</sup> La adaptación de las compañías al entorno de 1973 fue, sin embargo, exitosa:

Frente a circunstancias alteradas y a la declinación gradual de los elementos que favorecían su control sobre una etapa específica en el ciclo de producción, las principales compañías fueron capaces de utilizar su poder de mercado en otras etapas de la producción para detener la pérdida de control total sobre el sector petrolero. Al final de este proceso, las principales compañías tuvieron éxito en mudar la base de su control total sobre la industria petrolera hacia otra etapa de la producción.<sup>32</sup>

El dominio de la fase distributiva del ciclo de producción y de los enormes mercados de refinación de Europa Occidental y Estados Unidos fue el factor que aseguró la permanencia de las grandes compañías como actores de peso en la escena petrolera. Aun esta ventaja, sin embargo, se ha cuestionado. Los países productores empezaron el comercio directo, es decir sin agentes interpositos, de su petróleo en el decenio de los años setenta. En 1980, por ejemplo, vendieron sin intermediarios 45% del crudo extraído en sus territorios.<sup>33</sup> La prerrogativa de las compañías de ser distribuidoras prominentes queda, por tanto, como un punto a discusión. Existen, empero, otras ventajas que, aunque menos conspicuas, favorecen a las grandes compañías. Estos factores de superioridad son principalmente tecnológicos, y se manifiestan en áreas como exploración y extracción mar adentro o en técnicas caras de recuperación secundaria y terciaria de crudo.<sup>34</sup>

---

<sup>31</sup> Jones, *op.cit.*, pp. 251-252; Chapman, *op.cit.*, p. 93; Levy, *op.cit.*, tabla 1, p. 117.

<sup>32</sup> Roncaglia, *op.cit.*, p. 58. Debido a esta adaptación industrial, muchas compañías petroleras mantienen amplios márgenes de capacidad ociosa en sus refinerías.

<sup>33</sup> Levy, *op.cit.*, pp. 113, 120.

<sup>34</sup> Turner, *op.cit.*, p. 203. Las técnicas secundarias y terciarias de recuperación permiten extraer una mayor cantidad de petróleo cuando la presión dentro de los yacimientos no es suficiente.

El grupo constituido por las numerosas compañías que operan en el mercado mundial de petróleo refleja las características del oligopolio, pues cuenta con un núcleo de compañías grandes e integradas conviviendo con compañías más pequeñas y especializadas y con compañías petroleras estatales cuya envergadura varía dependiendo de las dimensiones del mercado que dominan, que generalmente es sólo el mercado interno (ENI, la compañía estatal italiana, y PEMEX son dos buenos ejemplos):

[...] considerando la distribución de las empresas en el sector petrolero, las principales compañías son capaces de ejercer una influencia decisiva en el desarrollo del mercado. Sin embargo, la existencia de un amplio rango de pequeñas y medianas compañías que, bajo ciertas circunstancias, aseguran un margen de flexibilidad al sector petrolero, significa una limitación a la libertad de acción de las grandes compañías.<sup>35</sup>

Dentro del amplio margen de compañías de pequeño y mediano tamaño hay que notar la creciente importancia de las “independientes”. Estas compañías adquirieron notoriedad en los años inmediatamente anteriores al embargo y entraron al mercado internacional de petróleo ya apoyadas por Estados Unidos, ya siguiendo agresivas tácticas de aumentar las regalías de los países concesionarios. Las compañías “independientes” pueden ser de capital privado, como en el caso de las estadounidenses, o de participación estatal, como ENI, CFP o ERAP.<sup>36</sup> El grupo oligopólico conformado por las compañías es, pues, el más variado.

---

<sup>35</sup> Roncaglia, *op.cit.*, p. 47.

<sup>36</sup> *Ibid.*, pp. 61-63. CFP y ERAP son compañías francesas. La primera tiene participación estatal parcial; la segunda es completamente paraestatal.

*Estados Unidos, los países consumidores y la Agencia Internacional de Energía*

En el grupo de actores que convencionalmente se denominan "países consumidores"<sup>37</sup> se ha de notar la función preponderante que desempeña Estados Unidos. Las compañías petroleras estadounidenses, ya se dijo, fueron las principales responsables de modelar las características sobresalientes del mercado mundial de petróleo, pero el gobierno estadounidense no renunció a participar en esta labor de artífice. Debido al tamaño de su mercado interno<sup>38</sup> y a su importancia como país productor, cualquier evento nacional en Estados Unidos tiene repercusiones en el mercado mundial de petróleo. Dos ejemplos notables son la decisión judicial de desmembrar el imperio petrolero de Rockefeller en 1911 y la imposición de un sistema de cuotas de importación de petróleo, entre 1959 y 1973. La distribución del mercado petrolero entre las "siete hermanas" que prevaleció hasta 1973—y el hecho mismo de que cinco de las "siete hermanas" nacieran en Estados Unidos—debe mucho al fallo de 1911; el sistema de cuotas de importación provocó el desarrollo del mercado europeo y el pronto agotamiento de los yacimientos petroleros estadounidenses.<sup>39</sup>

Las decisiones que el gobierno norteamericano ha tomado en materia de política energética afectan, por tanto, la estructura internacional del comercio de petróleo. En

---

<sup>37</sup> Se nota, nuevamente, el efecto distorsionador que la palabra "consumidor" puede provocar. Algunos de los países llamados "consumidores" son también productores. Estados Unidos, sin ir más lejos, fue primer productor mundial de petróleo crudo hasta fechas recientes. Noruega y Gran Bretaña, dos países consumidores, son también productores importantes de petróleo.

<sup>38</sup> Como indicador del tamaño del mercado norteamericano hay que notar que entre 1978 y 1981 la reducción de 16% en el consumo norteamericano de petróleo significó una reducción de 4.7% en el consumo mundial de petróleo. Ente Nazionale Idrocarburi, *Energy and Hydrocarbons*, Roma, ENI, 1982, pp. 22, 24, cit. por Roncaglia, *op.cit.*, nota 5, p. 153. Véase la tabla de consumo de energía en Estados Unidos en el apéndice 2.

<sup>39</sup> Jones, *op.cit.*, pp. 268-282. Además de las razones mencionadas, hay que enfatizar la importancia de la tecnología estadounidense en el mercado petrolero. *Ibid.*, p. 268; Roncaglia, *op.cit.*, p. 95.

general, el gobierno norteamericano ha enfrentado una disyuntiva típica: promover la explotación de petróleo propio o favorecer su importación. El récord histórico no muestra consistencia en la elección de una de las alternativas; ambos casos conllevan costos económicos y políticos diversos.<sup>40</sup> Lo que sí parece una tendencia firme es la disminución de la relevancia del petróleo como fuente de energía en Estados Unidos (y en el mundo), aunque este país sigue siendo el consumidor principal de crudo a nivel mundial. Entre 1980 y 1985, por ejemplo, el consumo estadounidense de petróleo disminuyó de 794.1 a 721.7 millones de toneladas anuales (-9.12%), pero su participación en el consumo mundial se mantuvo entre 25.6% y 26.4% del total y esta proporción continúa todavía (uno de cada cuatro barriles aproximadamente).<sup>41</sup>

El motivo de la disminución en términos absolutos del consumo norteamericano de petróleo se debe a factores diversos, entre ellos la búsqueda consciente de fuentes alternativas de energía, pero también a un hecho inédito: en el decenio del ochenta se alteró la relación directa entre aumento en el consumo de energía y crecimiento económico.<sup>42</sup> En Estados Unidos, la razón energía/PIB disminuyó 2.8% anualmente hasta 1985.<sup>43</sup> No es posible, por supuesto, menoscabar la importancia de los *shocks* de oferta de los setentas como catalizadores de una serie de medidas que propiciaron esta disminución. El intempestivo aumento de los precios del petróleo en 1973 provocó

---

<sup>40</sup> Véase la discusión general que hace Roncaglia acerca de los costos de las dos alternativas del gobierno estadounidense en *op.cit.*, pp. 96-98. Acerca de los costos del sistema de cuotas como un caso de promoción de la explotación de recursos petroleros propios véase Jones, *op.cit.*, pp. 272-273.

<sup>41</sup> Esta cifra adquiere mayor relevancia si se considera que la población estadounidense en ese año correspondió a 5% de la población mundial. Chapman, *op.cit.*, p. 49. Véase la tabla 2 del apéndice 2.

<sup>42</sup> Marcus, *op.cit.*, p. 24; Jones, *op.cit.*, pp. 48-49.

<sup>43</sup> Marcus, *op.cit.*, p. 13.

inflación, desempleo y disminución en las tasas de crecimiento de los países industrializados (2.7% anual promedio entre 1973 y 1979, comparado con 4.9% anual durante la década anterior al embargo).<sup>44</sup>

Este último dato, el desajuste económico en el conjunto de los países industrializados, es necesario para entender las consideraciones del gobierno estadounidense en torno a los eventos petroleros de la década del setenta. El problema de la oferta de crudo concierne a Estados Unidos no sólo por su propia necesidad de importar petróleo, sino también por los requerimientos de energía de sus aliados europeos y asiáticos.<sup>45</sup> Esta noción de doble responsabilidad—por el abasto de petróleo propio y por el ajeno—motivó la fundación de una agencia encargada de coordinar las acciones de los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Estados Unidos propuso en 1974 la creación de la Agencia Internacional de Energía y ha sido el país que ha patrocinado su funcionamiento con mayor decisión.<sup>46</sup>

El éxito de la AIE ha sido relativo. Su principal función ha sido "organizar la formación de inventarios estratégicos, así como [...] coordinar los planes de

---

<sup>44</sup> *Ibid.*, p. 28.

<sup>45</sup> No es esta una razón que se acepte con facilidad. Uno de los autores que tratan el tema de la preocupación norteamericana por las necesidades petroleras de Europa y Japón es Louis Turner, *op.cit.*, capítulo 8 (pp. 149-174). Antes, Morgenthau había descrito este fenómeno como una "doble vulnerabilidad" de Estados Unidos (*La política entre las naciones*, p. 153). *Vid infra* p. 79.

<sup>46</sup> Keohane, *op.cit.*, p. 945. Los países miembros de la Agencia son Alemania, Australia (1979), Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia (1992), Francia (1992), Gran Bretaña, Grecia (1977), Holanda, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Nueva Zelanda, Portugal (1981), Suecia, Suiza, Turquía y, con un acuerdo especial, Noruega. En un principio, la ausencia más notable fue la de Francia, que se negó a participar en la Agencia por mantener una relación satisfactoria con sus aliados productores de petróleo. Entre paréntesis se anota el año de adhesión a la AIE. El resto de los países son miembros originales. Véase Richard Scott, *The History of the IEA. The First Twenty Years, 1974-1994*, París, OCDE-AIE, 1994, tomo I, pp. 97-109.

distribución de crudo en casos de emergencia".<sup>47</sup> Pocas veces se ha estudiado con profundidad la AIE, y en todo caso se la ha utilizado como ejemplo de lo difícil que resulta cooperar cuando se tratan temas tan importantes para la seguridad de los Estados como la energía y el petróleo.<sup>48</sup>

La AIE distribuye sus operaciones entre cuatro grupos y un comité encargado de fomentar investigaciones sobre tecnología energética. El primer grupo, el que se ocupa de "cuestiones de emergencia", ha logrado un consenso definitivo sobre la necesidad de mantener inventarios petroleros de emergencia. Gobiernos y empresas están representados en este grupo pero, como sucede en general con el resto de los gabinetes de la Agencia, su buen funcionamiento ha dependido de la voluntad estadounidense.<sup>49</sup>

Una segunda comisión estudia la situación del mercado petrolero y se encarga de mantener un sistema de información de precios y operaciones al que pueden recurrir todos los países miembros. La creación de este grupo dependió de la presión de algunos países consumidores sin compañías petroleras propias (Alemania principalmente). Su objetivo era ganar información adicional sobre las políticas de precios de las grandes compañías extranjeras y, con alguna suerte, lograr cierto grado

---

<sup>47</sup> Rosio Vargas Suárez, "La seguridad energética estadounidense de los setenta a los noventa", *Foro Internacional* 133, vol. 33, núm. 3, julio-septiembre 1993, p. 609.

<sup>48</sup> Además del estudio ya citado de Keohane, *After Hegemony*, que interpreta el caso de la AIE como uno de *transgovernmental policies*, hay que mencionar, del mismo autor, "International agencies and the art of the possible: the case of the IEA", (*Journal of Policy Analysis and Management*, vol. 1, número 4, verano 1982) y el artículo más antiguo de Mason Willrich y Melvin A. Conant ("The International Energy Agency: An Interpretation and Assessment", *American Journal of International Law*, vol. 71, núm. 2, 1977, pp. 199-223) que se refiere a la AIE como un caso de política estrictamente internacional, es decir, entre Estados nacionales. La publicación más reciente de la historia de la AIE son los tres volúmenes de Richard Scott citados en la nota 46.

<sup>49</sup> Keohane, "International Energy Agency", pp. 934-937.

de control sobre estas políticas.<sup>50</sup> Un mandato menos preciso creó el grupo de relaciones con países productores y con otros países consumidores. Este tercer grupo ha servido como coordinador de los países industrializados en materia de energía en el diálogo Norte-Sur, pero ha permanecido apartado del resto de la Agencia. El cuarto grupo, el más importante por su grado de politización, es el de cooperación a largo plazo.<sup>51</sup>

Ahora que se ha descrito la organización de los tres conjuntos de actores—países productores, compañías petroleras y países consumidores—es necesario estudiar sus acciones. Una parte del propósito de esta tesis es comparar el comportamiento de un actor estatal y de varios actores multinacionales en el mercado mundial de petróleo. Esta comparación se ha hecho analizando el interés de Estados Unidos (el actor estatal) en materia energética y el interés de un conjunto de consorcios multinacionales, Exxon, Mobil, Chevron y Texaco, en el mercado petrolero.<sup>52</sup> Los siguientes apartados desarrollan esta comparación. Para hacerlo se continúa con la elaboración de los conceptos “interés nacional” e “interés corporativo” que se inició en el capítulo anterior.

---

<sup>50</sup> *Ibid.*, *loc. cit.*

<sup>51</sup> *Ibid.*, pp. 939-943.

<sup>52</sup> *Vid supra*, cap. 1. Siguiendo la usanza tradicional, he reservado el título de grandes compañías (*major companies*) para referirme a las “siete hermanas”. Jones, *op. cit.*, p. 166. Más adelante me referiré a los consorcios estadounidenses (Exxon, Mobil, Chevron, Texaco) simplemente como “las compañías” y justificaré la decisión de estudiarlas en conjunto.

*Seguridad energética: Petróleo e interés nacional de Estados Unidos*

Pocos temas han dominado tanto la historia de la energía en Estados Unidos como su significado para la seguridad nacional. Con respecto a esto, la concentración ha sido sobre la función del petróleo importado (y sólo en tiempo recientes y de forma secundaria, en la función del gas natural).<sup>53</sup>

Un ejercicio simple para comprobar la certeza de esta afirmación—que la energía pesa demasiado sobre la seguridad nacional de Estados Unidos—es citar al azar y fuera de contexto declaraciones de los últimos presidentes norteamericanos: “Cada gota de petróleo que no compremos de la OPEP aumenta nuestra seguridad económica y nuestra seguridad nacional”; “Pero la cosecha petrolera del ochenta no es sólo una historia económica; también tiene implicaciones para nuestra seguridad nacional”; “Empero, fuentes seguras, confiables y accesibles de energía son algo más que comodidad y conveniencia. Son también vitales para la productividad económica de Estados Unidos, su progreso tecnológico y nuestra seguridad nacional”.<sup>54</sup> Este no es un método reconocido por sus cualidades científicas, pero la retórica permite entender que en los niveles más altos de la administración pública estadounidense existe cierto consenso en torno a los problemas y vocabularios de la energía y la seguridad nacional.

La necesidad de garantizar abastos suficientes de petróleo se reconoció durante la Segunda Guerra Mundial, aunque sin duda se trataba de un reconocimiento limitado,

---

<sup>53</sup> Melvin A. Conant, “Long-Range U.S. Oil Security”, en Robert G. Reed III y Fereidun Fesharaki (eds.), *The Oil Market in the 1990s. Challenges for the New Era. Essays in Honor of John K. Evans*, Boulder, CO, Westview Press, 1989, p. 11.

<sup>54</sup> Las frases son de Jimmy Carter, Ronald Reagan y George Bush, respectivamente. Estos son algunos ejemplos, pero los discursos sobre petróleo y energía de estos presidentes aluden con frecuencia al problema de la seguridad nacional de Estados Unidos. Las citas provienen de *Weekly Compilation of Presidential Documents*, vol. 16, núm. 43, octubre 27, 1980, p. 2311; vol. 22, núm. 17, abril 28 de 1986, p. 514; vol. 26, núm. 40, octubre 8, 1990. (En adelante *WCPD*).

puesto que entonces sólo se requería petróleo para alimentar la capacidad bélica norteamericana. En los años del auge norteamericano de posguerra, el petróleo se convirtió en la materia prima de uso más extendido en el área energética. Este solo hecho añadió nuevas consideraciones al problema de la seguridad energética. Los *shocks* petroleros de 1973-74 y 1979 convencieron a la élite política norteamericana de que el problema energético de Estados Unidos había adquirido proporciones apenas manejables.

Dentro del tema amplio de la seguridad energética se puede distinguir el asunto más particular de la política petrolera. Se puede afirmar que en el centro de la preocupación del gobierno norteamericano por su seguridad energética se encuentra el temor de depender en exceso de petróleo importado de países políticamente inestables.<sup>55</sup> Alrededor de este temor se pueden distinguir motivos especiales de desasosiego, cuya importancia ha variado: poca capacidad de la industria norteamericana de cambiar a combustibles alternativos, disminución de los inventarios petroleros de los países de la OCDE, volumen limitado de producción excedentaria en el mercado, paupérrimos resultados en la exploración de nuevos yacimientos o incertidumbre ante políticas de precios de la OPEP.<sup>56</sup>

Las causas de inquietud del gobierno norteamericano no se limitan a la pérdida de existencias físicas de petróleo en el mercado, sino a los efectos económicos de estas

---

<sup>55</sup> Melvin Conant arguye que el gobierno norteamericano se preocupa más de lo necesario por la dependencia de Estados Unidos de *todo* el petróleo importado, cuando es claro que algunos países proveedores son seguros (*op.cit.*, pp. 13-14).

<sup>56</sup> Vargas, *op.cit.*, p. 599; Conant, *op.cit.*, p. 12.

interrupciones. Sobre todo, el efecto más temido es sobre el edificio económico de los aliados norteamericanos de la OCDE. Esto fue un problema en el entorno de la Guerra Fría y, aún ahora, “[l]a principal causa de preocupación para la situación energética de Estados Unidos es la dependencia de sus aliados de fuentes petroleras en Medio Oriente y el Golfo Pérsico”. Hasta 45% del consumo europeo de petróleo y 65% del consumo japonés provienen del Golfo Pérsico. Los ejércitos de la OTAN, en consecuencia, son también vulnerables a la suspensión de suministro de los países del Golfo.<sup>57</sup>

Por tanto, uno de los principales objetivos del gobierno norteamericano en materia energética ha sido procurar estabilidad en el mercado mundial de petróleo. Lo que afirma Yergin del decenio de los años setenta se puede extender incluso hasta la actualidad:

El principal objetivo de Washington era la estabilidad. Por eso se realizó una enérgica campaña en contra de futuras alzas de los precios, pues se temía que éstas atizaran la inflación, dislocaran los pagos internacionales y el sistema comercial y retardaran el crecimiento. En el plano internacional, sin embargo, el reiterado objetivo principal de Estados Unidos era volver a introducir la estabilidad en el precio y dejar que la inflación lo disminuyera en términos reales.<sup>58</sup>

---

<sup>57</sup> Conant, *op.cit.*, p. 15; Vargas, *op.cit.*, p. 599. Como ejemplo notable de la preocupación de Estados Unidos por la seguridad de sus aliados se puede citar el memorándum de entendimiento entre Estados Unidos e Israel acerca de un arreglo para provisión de petróleo. Este memorándum se firmó el mismo día que los memoranda de entendimiento acerca de seguridades para la paz en Medio Oriente y para llevar a cabo el tratado de paz entre Israel y Egipto y obliga a Estados Unidos a asegurar el abasto petrolero israelí durante una crisis energética. (Mitchell G. Bard, *U.S.-Israel Relations: Looking to the Year 2000*, AIPAC Papers on U.S. Israel Relations, 1991, pp. 67-68). En la presentación de su Estrategia Nacional de Energía, el presidente Bush aseguró que “la estrategia también resalta iniciativas para acrecentar la seguridad energética de Estados Unidos, de sus amigos y de sus aliados” (*WCPD*, vol. 27, núm. 7, febrero 18, 1991, “Message to Congressional Leaders Transmitting the 1991 Economic Report”, p. 164).

<sup>58</sup> Yergin, *The Prize*, p. 643. Yergin asegura haber revisado 1,021 cables y documentos del Departamento de Estado y encontrado una oposición consistente del gobierno norteamericano a precios altos del petróleo de 1974 en adelante y, sobre todo, en las administraciones Nixon, Ford y Carter. *Ibid.*, nota 4, p. 31.

Estabilidad de precios y estabilidad de suministro de petróleo conforman lo que entenderé por seguridad energética. Seguridad energética es el nombre particular que adopta el interés nacional norteamericano en el área específica de la provisión de energía. Estoy consciente de que el concepto de “seguridad energética” puede definirse en términos más laxos. Rosío Vargas, por ejemplo, ha definido este concepto como un “conjunto de acciones públicas nacionales e internacionales encaminadas a garantizar un cierto volumen de abastecimiento procedente de diferentes fuentes de energía, suficiente para hacer funcionar una economía durante un tiempo determinado”.<sup>59</sup> Conant, en cambio, sugiere una definición mucho más acotada, aunque hay que reconocer que se trata más bien de una propuesta específica: “Una nueva definición de la seguridad energética de Estados Unidos, en especial a largo plazo, sería ‘tener en inventarios suficiente petróleo—50% de las importaciones de Estados Unidos y de los países de la OTAN, más Japón—para hacer frente al estallido de una guerra convencional y otros motivos de movilización’”.<sup>60</sup>

Por supuesto que distinguir en la actuación pasada del gobierno norteamericano el interés nacional en materia energética es un problema conceptualmente distinto que conocer mediante qué políticas específicas se ha promovido. Las percepciones gubernamentales de “inseguridad energética” han variado, pero han cambiado más las políticas destinadas a remediarla. Sin embargo, con el objeto de mantener un acercamiento parsimonioso a la política petrolera exterior de Estados Unidos sólo hay

---

<sup>59</sup> Vargas, *op.cit.*, p. 588.

<sup>60</sup> Conant, *op.cit.*, p. 16.

que describir las líneas generales del ajuste energético interno de Estados Unidos. El parteaguas importante es la “vuelta al mercado” del decenio de los años ochenta:

El ajuste energético de Estados Unidos, que cambió en el transcurso de la década del setenta, en algún momento tomó la forma de una respuesta de mercado. Tres administraciones norteamericanas promovieron muchas iniciativas—internas e internacionales, de mercado y de intervención. Al principio buscaban restablecer el liderazgo estadounidense y el control sobre el régimen internacional de energía. Sin embargo, la ineficiencia del gobierno para hacer actuar a otras naciones industriales consumidoras dentro de una política común, así como la lenta respuesta de los productores internos de energía, dejaron a la burocracia norteamericana con pocas alternativas internacionales y opciones internas desagradables. Gradualmente, la política de eliminar controles gubernamentales—de restablecer el libre mercado en el área del petróleo—se llegó a ver como la estrategia más eficaz que el gobierno podía llevar a cabo.<sup>61</sup>

Más adelante tendré oportunidad de abundar sobre las políticas particulares del gobierno norteamericano en momentos de crisis.

*Exxon, Mobil, Chevron, Texaco: El interés corporativo de las empresas petroleras*

Después de haber considerado el tema del interés nacional norteamericano en materia de energía, es menester volver a los objetivos y estrategias de las principales empresas multinacionales petroleras basadas en Estados Unidos. Este apartado intenta justificar la decisión de estudiarlas en conjunto y encontrar en su actuación antigua y reciente indicios que nos permitan conocer el contenido particular de su “interés corporativo”.

Para adelantar estos propósitos se pueden argüir dos ideas principales. Primero, que la larga historia de “cooperación” oligopólica de estas cuatro compañías predispone a pensar que su acción sigue siempre cursos similares. Segundo, que detrás de la

---

<sup>61</sup> G. John Ikenberry, “The irony of state strength: comparative responses to the oil shocks in the 1970s”, *International Organization*, vol. 40, núm. 1, invierno 1986, p. 116.

independencia visible de cada compañía pueden existir motivos que limiten su capacidad de acción. En este segundo punto me apego nuevamente a la evidencia que presenta Alessandro Roncaglia.<sup>62</sup> Debo advertir que no he podido encontrar nueva evidencia que ponga al día sus conclusiones, pero tampoco me he topado con nada que las invalide. Comenzaré con la segunda de estas ideas.

En 1911, las compañías que surgieron de la disolución de la Standard Oil adoptaron líneas similares de acción e incluso planearon estrategias comunes debido principalmente a que permanecieron controladas por el grupo original de empresarios. Esta actuación unívoca fue debilitándose poco a poco con el crecimiento de las compañías y, sobre todo, con la presión de las autoridades norteamericanas celosas de la aplicación de la ley anti monopolios. Se puede decir que en el período de entreguerras y aún después de la Segunda Guerra Mundial, la operación de las “grandes” petroleras fue autónoma.

Pero en décadas posteriores algunos bancos e instituciones financieras aumentaron su tenencia de acciones en distintas compañías petroleras. En contra de la opinión general, los ejecutivos de bancos sí participaban en reuniones gerenciales de las compañías petroleras y sí tenían un peso importante en las decisiones empresariales. La expansión del control de algunos inversionistas sobre compañías autónomas hacia

---

<sup>62</sup> Véase Roncaglia, *op.cit.*, apéndice “The Rockefeller Empire”, pp. 67-79. La evidencia de Roncaglia proviene de dos informes publicados en 1978 por el US Senate Committee on Governmental Affairs (*Voting Rights in Major Corporations e Interlocking Directorates Among the Major US Corporations*) y de indagaciones propias. La antigüedad de estos informes debe ser una nota de cautela acerca de la validez de sus conclusiones. En mi descargo puedo alegar que la evidencia que se revisa en el capítulo 3 sí corrobora en lo general el argumento de la conducta unívoca de las compañías petroleras.

sospechar sobre posibles nexos entre estas compañías derivados de la existencia de grandes accionistas comunes.

El ejemplo de la familia Rockefeller es el más conspicuo. En 1978, el grupo Rockefeller era accionista mayoritario de Chase Manhattan Corporation y de Eastern Airlines. Chase Manhattan Co., a su vez, era primer o segundo accionista de Morgan Guaranty Trust, Citicorp-Citibank, Hanovers Trust y Bankers Trust. Estos grupos financieros, junto con Chase Manhattan, ocupaban en ese mismo año los primeros lugares como accionistas en IBM, ITT, Pepsico, Bethlehem Steel, US Steel, American Express, Sears Roebuck, JCPenney, K-Mart o Federated Department Stores. Esto compete a la organización económica norteamericana en general. Interesa sólo el caso de la industria petrolera norteamericana:

[...] la situación del mercado de petróleo después del desmembramiento del monopolio de la Standard Oil es de especial interés. A primera vista, todo parece correcto: el mayor accionista de Exxon[...] es distinto del principal accionista de Mobil [...] o de Texaco. Pero aquí, como en el caso de otras compañías petroleras, el grupo Rockefeller a menudo hace su aparición a través de la mediación de los bancos.<sup>63</sup>

Así se encuentra que en 1974 las cuatro compañías petroleras de las que aquí se habla tenían entre sus principales accionistas los siguientes grupos:

MOBIL: 1° Morgan Guaranty Trust 3° Chase Manhattan Co.	TEXACO: 1° Continental Illinois National Bank 3° Citibank 4° Morgan Guaranty Trust
CHEVRON: 2° Chase Manhattan Co. 3° Morgan Guaranty Trust	EXXON: 1° Chase Manhattan Co. 2° Morgan Guaranty Trust 3° Manufacturers Hanover 4° Grupo Rockefeller 5° Citibank

<sup>63</sup> Roncaglia, *op.cit.*, p. 70.

El hecho de que Morgan Guaranty Trust y Chase Manhattan Co. aparezcan entre los principales accionistas de las cuatro compañías (salvo Chase en el caso de Texaco) indica apenas algo, puesto que los principales accionistas en ocasiones sólo poseen 1 o 2% del número total de acciones. En efecto, no tenían los Rockefeller un grado tan directo de control sobre Chase Manhattan (4% de acciones) como tiene el grupo Ford sobre Ford Motor o, antes de 1984, la familia Mellon sobre Gulf (cerca de 40% de acciones). Pero se puede considerar, como hace Roncaglia, que la red de influencias del grupo Rockefeller era más amplia merced a la táctica de controlar pocas acciones de muchas empresas.

Un factor de influencia más importante eran los traslapes indirectos en las mesas directivas de distintas compañías. La legislación anti monopólica norteamericana prohibía que dos compañías competidoras “cruzaran” directores (un mismo ejecutivo no puede participar en las mesas directivas de dos compañías), pero estas dos compañías competidoras podían recibir directores comunes de una tercera compañía fuera de ese sector industrial. Esto sucedía en la industria petrolera a menudo, por lo que se podía considerar que “algunas de las más grandes compañías petroleras se encuentran directa o indirectamente sujetas a la influencia del mismo grupo”.<sup>64</sup>

Crear a pie juntillas en la colusión del sector financiero y petrolero norteamericano sería dar demasiada importancia a teorías conspiracionistas de la organización industrial. Como advierte Roncaglia, “[e]s quizás más apropiado hablar de

---

<sup>64</sup> *Ibid.*, p. 77-78.

‘influencia’, en vez de ‘control’ o ‘poder’”.<sup>65</sup> No cuento con evidencia que me permita extender esta conclusión al presente. Si he presentado este argumento es sólo con el afán de demostrar que no es descabellado estudiar el conjunto de las cuatro compañías en vez de las acciones individuales de cada una de ellas. Ahora se intentará dar sustancia a esta observación describiendo algunas facetas de la conducta oligopólica de estas cuatro compañías. Con este expediente pretendo conocer cuál ha sido el “interés corporativo” de las compañías.

Hay que reconocer primero el *leit motiv* de los oligopolios: “El reto para un oligopolio o cártel de recursos naturales es evidente: generar ingresos excepcionales para los participantes mediante el establecimiento y defensa de un precio bastante más alto que sus propios costos de producción”.<sup>66</sup> En el período anterior a 1973 las compañías efectivamente controlaron el mercado de petróleo como un cártel. Cinco eventos se citan generalmente como ejemplo del éxito del cártel oligopólico empresarial en limitar la acción independiente de sus miembros. Estos eventos son: el acuerdo de la línea roja, de 1928, que dividía la producción en el Golfo Pérsico entre siete compañías petroleras; el acuerdo de Achnacarry, de ese mismo año, que perpetuaba la distribución de mercado de las tres compañías más grandes de la época (Exxon, British Petroleum y Royal Dutch-Shell); la partición de Kuwait entre 1938 y 1942, sobre la que se hablará más adelante; la fundación de Aramco, con la

---

<sup>65</sup> *Ibid.*, p. 74.

<sup>66</sup> Theodore H. Moran, “Managing an oligopoly of would-be sovereigns: the dynamics of joint control and self-control in the international oil industry past, present, and future”, *International Organization*, vol. 41, núm. 4, otoño 1987, p. 575.

participación de Exxon, Mobil, Texaco y Chevron; y la creación de la National Iranian Oil Company en 1954.<sup>67</sup>

Aunque todos estos casos son buenos ejemplos de participación conjunta de distintas compañías en operaciones particulares, me centraré en el caso de la explotación del petróleo kuwaití, que muestra cómo en ocasiones se prefiere sacrificar la ganancia económica de corto plazo en aras de la estabilidad oligopólica a futuro.

Entre 1938 y 1942, Gulf y British Petroleum aseguraron concesiones exclusivas que cubrían la totalidad del territorio kuwaití. La abundancia petrolífera de Kuwait superaba las reservas conocidas de petróleo texano, con la ventaja adicional de ofrecer pocas dificultades de producción. El temor de que el petróleo kuwaití inundara el mercado mundial de petróleo y arrasara con la división de los sitios de distribución de productos que las compañías habían convenido, obligó a que se creara un sistema complejo: British Petroleum y Gulf vendían parte de su petróleo kuwaití a Exxon-Mobil y Royal Dutch-Shell, respectivamente, bajo contratos de largo plazo. Esto equivalía en la práctica a que Gulf y British Petroleum adquirieran parte de los mercados de Exxon, Mobil y Royal Dutch-Shell y a que estas compañías obtuvieran petróleo barato de las reservas kuwaitíes de Gulf y British Petroleum. El precio contractual del petróleo se situaba entre el precio de venta del mercado y el costo de producción, en un punto tal que compradores y vendedores perdían:

Al final, tanto compradores como vendedores se comprometieron con un

---

<sup>67</sup> Se puede abundar sobre estos casos en *ibid.*, *passim* y en el trabajo ya citado de Yergin, *The Prize*, primera parte. El recuento del sistema de producción-distribución del petróleo kuwaití que sigue se basa en ambas fuentes.

precio de contrato entre el precio de costo y el precio final, cada uno aceptando pérdidas relativas con respecto a lo que habría sido la máxima utilidad en el marco del acuerdo *As Is*. BP y Gulf cedieron una porción de los ingresos que habrían obtenido si hubieran vendido el petróleo por su cuenta. Exxon, Royal Dutch-Shell y Mobil cedieron una fracción de su mercado a los nuevos productores de Kuwait.

Para entender el significado de la firma de estos enormes contratos (con los que se autoimponían pérdidas y las infligían a los otros) se debe ver más allá del motivo simplista de la utilidad. Para el comprador, el contrato a largo plazo significaba control sobre la distribución de una gran cantidad de crudo kuwaití; podía supervisar directamente para cuidar que no se cometiera fraude en el precio. Para el vendedor, el contrato a largo plazo representaba control sobre una gran cantidad de las nuevas instalaciones de producción de Kuwait.<sup>68</sup>

He querido citar este ejemplo para demostrar que existen motivos distintos a la maximización de ganancias guiando la acción de las empresas petroleras multinacionales. Aunque esta es una muestra antigua, después de 1973 la conducta del conjunto de empresas multinacionales petroleras fue similar, como se podrá ver en el capítulo 3. Por supuesto, después de esta fecha sólo se puede hablar de un cártel oligopólico de empresas como una concesión lingüística. La capacidad de fijar precios y cantidades de producción—pero no distribuciones de mercado—pasó a la OPEP.

¿Cuál es, entonces, el interés corporativo de las empresas petroleras después de 1973? El objetivo de maximizar ganancias se puede asumir como principal. Así, las compañías han obtenido, al menos en teoría, beneficio de precios altos en el mercado petrolero. Pero el segundo objetivo que hemos identificado, el de mantener la estabilidad en el mercado petrolero y la seguridad de sus inversiones, también ha sido primordial. La acción de las empresas petroleras en los últimos veinte años, pero en

---

<sup>68</sup> Moran, *op.cit.*, pp. 586-587.

particular después de 1973, ha sido reactiva. En más de un sentido, las compañías han actuado “a la defensiva”. En al menos una ocasión, cuando los precios del petróleo se dispararon en 1979, las compañías vieron gravadas las ganancias derivadas de este aumento y, al mismo tiempo, disminuidos sus inventarios de petróleo crudo. Cuando los precios han caído, en cambio, la disminución o evaporación de sus ganancias no ha sido compensada por ayuda gubernamental. Por eso se entiende que las compañías en general no se entusiasmen por cambios abruptos en precios, aun si son a la alza. Como afirma Cowhey, “las “grandes” deben preocuparse *a la vez* por maximizar sus ganancias y por conservar su seguridad en un mundo en rápido cambio”.<sup>69</sup>

El patrón de las inversiones “nuevas” de las compañías en exploración y producción también comprueba la importancia de la búsqueda de seguridad como un motivo. En los años inmediatamente posteriores a 1973, las compañías alteraron radicalmente sus patrones de inversión. Aumentaron su presupuesto de exploración y producción, pero invirtieron en Estados Unidos, Alaska, Canadá, el Mar del Norte y otras áreas pertenecientes a países de la OCDE.<sup>70</sup> Más adelante en la década buscaron diversificar sus fuentes de abasto petrolero. Incluso “hicieron inversiones considerables para recalibrar sus refinerías a fin de manejar una combinación mucho más amplia de

---

<sup>69</sup> Peter F. Cowhey, “El futuro de las empresas petroleras internacionales y la evolución probable del sistema energético mundial en los años ochenta”, en Miguel S. Wionczek (coord.), *Mercados mundiales de hidrocarburos. Situación presente, perspectivas y tendencias futuras*, México, El Colegio de México, 1983, p. 316 (cursivas originales).

<sup>70</sup> Yergin, *The Prize*, p. 665; véase también Cowhey, “El futuro de las empresas petroleras internacionales”, *passim*. Las grandes compañías, además, decidieron invertir fuera de la industria de la energía. Las principales empresas petroleras norteamericanas adquirieron cadenas de tiendas departamentales, compañías extractivas y fábricas de equipo de oficina. Gulf incluso concursó en la subasta de los circos Ringling Bros. y Barnum & Bailey.

crudos".<sup>71</sup>

Creo que se puede suponer con acierto que este traslado de capital buscaba más seguridad que ganancias. Hacia finales de los años ochenta la tendencia se revirtió. Las compañías grandes reasignaron sus presupuestos de inversión fuera de los Estados Unidos y hacia otras partes del mundo. Este cambio sí buscaba mayores ganancias para el capital invertido, pero también otras ventajas:

En los últimos cinco años, las compañías petroleras redistribuyeron dramáticamente sus gastos de producción de Estados Unidos hacia el resto del mundo. Como principal motivo de esta nueva distribución se encuentra la búsqueda de mejores oportunidades, reforzada por límites de operación y barreras ambientales hacia la exploración y la producción de petróleo en Estados Unidos.<sup>72</sup>

Ganancias y seguridad son los motivos; las estrategias son la diversificación de fuentes de abasto y la prevención de cambios abruptos en las condiciones del mercado petrolero. En el siguiente capítulo se describirá la actuación de compañías y gobierno norteamericanos en cuatro crisis energéticas acaecidas durante los dos últimos decenios. El propósito es descubrir qué interés, el nacional o el corporativo, ha prevalecido en estos momentos.

---

<sup>71</sup> Cowhey, "El futuro de las empresas petroleras internacionales", p. 320. Cowhey agrega que a mediados de los ochenta no era concebible que una compañía aceptara comprar más de 150 mil barriles diarios de un solo país.

<sup>72</sup> Joseph Stanislaw y Daniel Yergin, "Oil: Reopening the Door", *Foreign Affairs*, vol. 72, núm. 4, septiembre-octubre 1993, p. 89.

### CAPÍTULO 3. ESTADO, EMPRESA Y ABASTO PETROLERO DE ESTADOS UNIDOS

El *kanji* japonés para “crisis” se compone del ayuntamiento de los símbolos “oportunidad” y “peligro”. Los momentos críticos, en efecto, significan la solución de continuidad de procesos que de otra forma seguirían su curso natural; esta interrupción representa simultáneamente la posibilidad de empeorar las cosas y de mejorarlas. Las crisis petroleras han significado interrupciones abruptas de los procesos de largo plazo de promoción y consecución de intereses nacional y corporativo, pero también han representado ocasiones para evaluar los métodos que se utilizan para avanzar estos intereses.

En el capítulo anterior se describieron los intereses en materia petrolera de las compañías petroleras y del Estado norteamericanos. Para concluir la argumentación de este trabajo, trataré de describir la reacción del grupo corporativo y del gobierno estadounidenses en cuatro momentos críticos en el mercado mundial de petróleo: el embargo de 1973-1974, la revolución iraní de 1978-1979, el desplome de los precios del petróleo de 1985-1986 y la guerra del Golfo Pérsico de 1990-1991.

Antes es necesario repasar qué eventos se considerarán como promotores o interruptores del interés nacional y del interés corporativo. Se observará que no me refiero a la preservación de la estabilidad en el mercado petrolero como un fenómeno que interese a Estado y empresas, a diferencia de lo que se dijo en el capítulo 2. Considero que tratándose de un interés compartido por ambos actores—Estado y empresas—no tiene sentido utilizarlo como punto de comparación. De acuerdo,

entonces, con la descripción hecha en el capítulo anterior, entenderé como contrarios al interés nacional de Estados Unidos en materia petrolera los siguientes sucesos:

1. Una reducción sustancial de la oferta petrolera mundial de un año a otro, siempre que esta reducción no obedezca a una mayor eficiencia en el uso del petróleo. El abasto “suficiente” debe bastar para cumplir con las cuotas de llenado de la Reserva Estratégica de Petróleo (esto no vale para la crisis de 1974, pues la REP se creó después de esa fecha), y para mantener la actividad industrial norteamericana. Debe bastar también para proveer de energía a los países de la OCDE. (La Agencia Internacional de Energía considera que una reducción de 7% en el abasto petrolero de un país miembro constituye una crisis. Esta cifra resulta demasiado elevada—es incluso superior a la reducción observada durante la crisis de 1973-1974—y, de hecho, nunca ha habido reacción de la AIE con fundamento en semejante reducción del abasto petrolero).
2. Una interrupción en el volumen de petróleo importado de los países árabes de la OPEP. Semejante suspensión generalmente afecta a los países consumidores de la OCDE por su exacerbada dependencia de petróleo árabe.
3. Un incremento o disminución abruptos (más/menos de 50% en un lapso de tres meses) en el precio del petróleo en el mercado libre. (Aunque sólo una pequeña proporción del crudo comercializado internacionalmente se vende en el mercado libre, su precio es el mejor indicador de la magnitud de los precios contractuales).

Se considerará que los siguientes acontecimientos lesionan el interés corporativo del grupo formado por Exxon, Mobil, Texaco y Chevron (antes de 1984 también Gulf):

1. El agostamiento de márgenes de ganancias por motivos diferentes a la inversión en capital, los gastos en exploración o explotación y los gastos en actividades de refinación y distribución. No es conveniente establecer un parámetro de variación de ganancias, puesto que éstas fluctúan excesivamente de un año a otro incluso por razones que se pueden considerar “normales”. Antes que la magnitud, es más importante conocer la causa de estas variaciones.
2. La disminución de inventarios petroleros sin posibilidad de volverlos a llenar de forma inmediata. En momentos de crisis, las compañías generalmente compran petróleo en el mercado libre para evitar vaciar sus existencias, que se consideran indispensables en caso de que la crisis se prolongue.
3. La desviación forzada de parte o la totalidad de sus abastos petroleros a otras compañías o países. (Una declaración de causa de fuerza mayor para suspender un contrato se debe considerar como una medida tendiente a remediar este efecto).
4. La pérdida de participación de mercado, tanto en el sector de producción como en el sector de distribución. Tampoco aquí conviene establecer un indicador, puesto que las pérdidas sucesivas de mercado han sido absolutas.

Se juzgará que una medida promueve el interés corporativo o nacional si es conducente a remediar cualquiera de los efectos arriba descritos. Si una medida gubernamental lesiona el interés corporativo en beneficio del interés nacional se considerará que priva el interés nacional; si una medida empresarial vulnera el interés nacional en aras del interés corporativo se entenderá que prevalece este último.

Conviene enfatizar la nota de cautela que se anticipó en la introducción. La reproducción de la conducta de las empresas se ha hecho con base en noticias publicadas en revistas especializadas en petróleo. Este material sin duda reproduce las acciones más notables de las empresas, pero no hace referencia a la manera en que se tomaron estas decisiones. Es probable, por tanto, que no incluya en los siguientes casos la totalidad de reacciones del grupo corporativo que estudio. Hay que resaltar, por último, que he considerado un lapso de ocho a doce meses como duración de las sucesivas “crisis”. No me atañen las decisiones nacionales o empresariales que se hayan tomado después de estos periodos.<sup>1</sup>

#### *El embargo petrolero de 1973-1974*

El término “crisis energética” se asocia generalmente con los eventos que siguieron a la guerra árabe-israelí de 1973. El 18 de octubre de este año, Arabia Saudita y otros países árabes pertenecientes a la OPEP anunciaron un corte inmediato de 10% en la producción petrolera de sus países; a este corte seguirían sucesivas reducciones mensuales de 5%. Los países árabes demandaban la rápida evacuación israelí de todos los territorios bajo su ocupación. La reducción neta en provisiones petroleras mundiales fue 2.5 mbd, equivalente a 5.5% del consumo de los países importadores de

---

<sup>1</sup> Para los siguientes apartados me he basado en la historia de Yergin (*The Prize*) y el libro de Edward R. Fried y Philip H. Trezise, *Oil Security. Retrospect and Prospect*, Washington, DC, The Brookings Institution, 1993. También son importantes las revistas *Petroleum Intelligence Weekly (PIW)*, *Petroleum Economist (PE)* y *Oil & Gas Journal (OGJ)*.

petróleo.<sup>2</sup> Tres días después, esta primera medida fue acompañada de un embargo selectivo a Estados Unidos y Holanda, países identificados como aliados de Israel. Ambas medidas alentaron cierta confusión en el mercado. El precio del petróleo en el mercado libre aumentó inmediatamente aun por encima del precio que la OPEP había fijado el 16 de octubre (\$5.12 por barril). En enero, la OPEP decidió un nuevo aumento y fijó el precio del barril de petróleo en \$11.65. Debido a este aumento, en 1974 el costo adicional de importar petróleo fue, para los países de la OCDE, de 10 mmd.

El incremento en los precios del petróleo se sumó a otras circunstancias desfavorables que en conjunto produjeron una grave recesión en los países importadores de petróleo. El aumento de los precios sumó dos puntos porcentuales a la tasa de inflación en forma inmediata, pero el incremento en los precios de combustibles y en los salarios inició una espiral inflacionaria que duró varios años. Este fenómeno coincidió con la expansión económica de 1972 y 1973, que había puesto presión en la capacidad industrial de los países desarrollados y elevado los precios de bienes de capital. Además, durante esos dos años una sequía extendida ocasionó que los precios de cereales se triplicaran. Por si fuera poco, la alteración en las cuentas corrientes de

---

<sup>2</sup> Fried y Trezise, *op.cit.*, p. 67. Sólo Arabia Saudita hizo listas públicas de países "amigos" (compradores preferenciales: Gran Bretaña, Francia, España, países árabes de Medio Oriente y norte de África, Turquía, Paquistán y Malasia, India, Brasil, y aquellos países de África negra que hubieran disminuido sus relaciones diplomáticas con Israel) y "enemigos" (compradores embargados: Estados Unidos, naciones caribeñas con capacidad de refinación destinada a Estados Unidos, Holanda, Portugal, Sudáfrica, Rhodesia y Yemen del Sur). A los países neutros se les permitía comprar el petróleo árabe que no comprarán los "amigos". A Japón se lo incluyó en la lista de "amigos" en noviembre de 1973, cuando anunció "cambios" en su política hacia los países árabes. (*PE*, vol. 41, núm. 1, enero de 1974, p. 6).

países industrializados y exportadores de petróleo representó una carga excesiva al sistema comercial y financiero internacional.<sup>3</sup>

La reacción de empresas y gobiernos durante la crisis de 1974 es un episodio estudiado con cierta amplitud, debido principalmente a que el Congreso norteamericano ordenó una investigación sobre la conducta de la industria petrolera estadounidense y su relación con los objetivos nacionales de política exterior.<sup>4</sup> En este caso, por tanto, se puede hacer una aproximación precisa a los motivos que impulsaron la actuación de las empresas.

La crisis de 1973 comenzó antes para las empresas que para el gobierno norteamericano. El primer día de septiembre, el gobierno libio anunció el aumento hasta 51% de su participación en las subsidiarias de las grandes compañías petroleras. Este hecho dejó a Libia con poder de decisión sobre las acciones de Exxon y Mobil en ese país. Las filiales de Texaco, Socal, Atlantic Richfield (una de las principales “independientes” norteamericanas) y Royal Dutch-Shell fueron nacionalizadas. Estos eventos se repitieron con variaciones en otros países: más adelante (en enero de 1974) Kuwait y Qatar modificaron sus acuerdos de participación con las compañías que operaban en su territorio (60% en lugar del 25% previo) y Arabia Saudita negoció un acuerdo de participación de 60% en Aramco.<sup>5</sup> La nula capacidad de producción ociosa

---

<sup>3</sup> *Ibid.*, p. 68.

<sup>4</sup> Las investigaciones del Comité Church se publicaron en U.S. Senate, *Hearings before the Subcommittee on Multinational Corporations of the Committee on Foreign Relations, Multinational Petroleum Companies and Foreign Policy*, 93rd Congress, 1974.

<sup>5</sup> Mira Wilkins, “The Oil Companies in Perspective”, en Raymond Vernon (ed.), *The Oil Crisis*, Nueva York, W.W. Norton, 1976, pp. 172, 174-175.

en el mercado impidió que las compañías resistieran las nuevas participaciones y nacionalizaciones mediante un boicot al petróleo libio.

Según indica la evidencia disponible, el grupo de grandes compañías norteamericanas advirtió al gobierno de Estados Unidos acerca de la inminencia de una alteración mayor en las condiciones del mercado petrolero. Al hacerlo transmitieron tanto sus propias demandas como las “preocupaciones” de Arabia Saudita acerca de la falta de neutralidad de Estados Unidos en la relación árabe-israelí.<sup>6</sup> Mobil y Chevron condujeron sendas campañas publicitarias intentando provocar en el público norteamericano cierto sentimiento de solidaridad con la “causa árabe”. Esto le valió a Chevron un boicot de sus estaciones de servicio en California.<sup>7</sup>

La labor de las compañías como “administradoras del embargo” fue más notoria—y más importante para los efectos de este trabajo—que su función como transmisoras de demandas. Cuando Arabia Saudita anunció su decisión de imponer topes a la producción de petróleo, Aramco respetó la cifra de 10% y todavía recortó un poco más su producción. Las compañías que comparten la administración de Aramco (Exxon, Socal, Texaco, Mobil) se encargaron también de evitar que el petróleo árabe llegara a Estados Unidos y Holanda, los principales países embargados. Sin embargo, en lugar

---

<sup>6</sup> Wilkins cita un memorándum de octubre 12 que Aramco hizo llegar a Nixon. El memorándum termina: “[...] much more than our commercial interests in the area is now at hazard. The whole position of the United States in the Middle East is on the way to being seriously impaired, with Japanese, European and perhaps Russian interests largely supplanting United States presence in the area, to the detriment of both our economy and our security” (*Hearings*, part 7, pp. 546-547 cit. por Wilkins, *op.cit.*, p. 173).

<sup>7</sup> James McKie, “The United States”, p. 81; Robert Stobaugh, “The Oil Companies in the Crisis”, p. 183 (ambos artículos en la compilación de Vernon, *The Oil Crisis*). Véase también Wilkins, *op.cit.*, p. 173. Las compañías proponían al gobierno norteamericano mostrar neutralidad en asuntos de la relación árabe-israelí. Estos llamados adquirieron carácter perentorio cuando comenzó la guerra.

de disminuir sus entregas totales en estos mercados y honrar sus contratos en otros países, las compañías decidieron nivelar los efectos del corte de oferta y del embargo. Así, alteraron las direcciones originales de sus cargamentos, de suerte que Estados Unidos y Holanda recibieron petróleo no árabe previamente destinado a otros países, mientras que éstos obtuvieron el petróleo árabe que no podía llegar a los mercados embargados.<sup>8</sup>

Esta conducta contrarió el interés nacional de aquellos países que presionaron a las compañías para obtener mayor cantidad de petróleo (Gran Bretaña, Francia y Japón son los casos más conocidos). Se puede decir, en cambio, que esta conducta favoreció a Estados Unidos, que sin la mediación empresarial habría perdido 1 mbd provenientes de países de la OPEP, que era la cantidad de petróleo que importaba de las naciones árabes. No se puede afirmar, empero, que el gobierno abogó porque se respetara el interés de Estados Unidos.<sup>9</sup> James McKie ofrece una interpretación razonable de los motivos de las compañías:

Según información que obtuve de entrevistas con gente de gobiernos e industria acerca de las reglas que siguieron las “grandes” para distribuir el petróleo entre las naciones consumidoras, las compañías buscaron distribuir el impacto de los cortes más o menos igualmente entre los distintos mercados. Un director de una de las grandes compañías norteamericanas dijo que esta actuación servía tres propósitos: minimizar riesgos de litigio y represalias por parte de los gobiernos de los países consumidores; mantener una neutralidad política; y mantener la función de la compañía como un colchón y proveedor

---

<sup>8</sup> McKie duda que esta conducta se haya observado de común acuerdo entre las compañías (*op.cit.*, p. 186). Las compañías cambiaron el curso original de hasta 31% del petróleo que tenían contratado. Véase también el artículo citado de Stobaugh para la descripción de este procedimiento y de los problemas técnicos que entrañó.

<sup>9</sup> “Ellos [los accionistas de Aramco] informaron a Washington de sus acciones para llevar a cabo el embargo. No querían recibir ni órdenes ni consejos del gobierno norteamericano para actuar de otra manera”. (Wilkins, *op.cit.*, p. 173). Según entrevistas que sostuvo Stobaugh con diversos empresarios, Kissinger les pidió “que se encargaran de Holanda” (Stobaugh, *op.cit.*, *passim.*).

flexible de abastos provenientes de muchas fuentes.<sup>10</sup>

La interpretación continúa diciendo que en el largo plazo la distribución de los costos de los cortes y el embargo maximizaba ganancias. Haber respetado los contratos o haber vendido el petróleo disponible en los mercados más lucrativos habría significado perder otros clientes en el futuro.

Durante 1974, la producción de las compañías (que incluye petróleo extraído directamente por las compañías y petróleo comprado a los países productores) fue de 34.1 mbd, una disminución de aproximadamente 3% con respecto a 1973.<sup>11</sup> Según el reporte para 1974 de Chase Manhattan, que incluye un total de treinta compañías petroleras, el ingreso de la industria aumentó 83% con respecto a 1973 hasta un total de \$239.5 mmd; la mayor parte del incremento se debió a precios altos. Pero aunque el ingreso creció, los costos de operación y los impuestos al ingreso aumentaron en proporciones mayores (94% y 175.2% respectivamente). El total de impuestos directos fue de \$39.6 mmd, más del doble de lo que se cobró al grupo de compañías en 1973.<sup>12</sup> El efecto más grave de la crisis fue la pérdida de participación empresarial en la etapa *upstream* del mercado petrolero, como se vió en el capítulo anterior. Mira Wilkins resumió así el cambio de panorama a fines de 1974:

A finales de 1974, quedaba claro que los ingresos de los países productores

<sup>10</sup> McKie, *op.cit.*, p. 187.

<sup>11</sup> Richard Dobias, Norma Anderson y Richard Spartling, *Annual Financial Analysis of a Group of Petroleum Companies, 1974*, Nueva York, Chase Manhattan Bank, 1975, p. 15. Stobaugh fija la pérdida de producción con respecto a 1973 en 6% (*op.cit.*, p. 193).

<sup>12</sup> Dobias, Anderson y Spartling, *op.cit.*, p. 15. Aunque aquí se ha considerado que un aumento en las ganancias es acorde con el interés corporativo, Mira Wilkins asegura que “[r]egardless of the reaction portrayed in the press, the corporations—far from plunging in the new high prices and potential windfall profits—reacted with dismay at the destabilization of the oil markets” (Wilkins, *op.cit.*, p. 174).

anfitriones continuarían incrementándose. Temporalmente, también las ganancias de las compañías habían crecido, aunque no era de ninguna manera cierto que conforme los nuevos arreglos funcionaran permanecerían tan altas—la “porción de pastel” de las compañías petroleras parecía destinada a hacerse más pequeña. Los ejecutivos de las compañías petroleras, por tanto, siguieron preocupándose por la seguridad de sus abastos petroleros, por su disminuida habilidad para obtener ganancias de sus operaciones de producción, y sobre el alto costo del petróleo y la naturaleza de los arreglos emergentes.<sup>13</sup>

La reacción gubernamental al embargo de 1973 no ofrece visos tan espectaculares como la actuación de las compañías. Antes del embargo, en abril de 1973, el gobierno norteamericano había levantado las restricciones legales a la importación de crudo que privaban desde 1956. Como se observa en el apéndice 3 (véase la tabla 21, costos de petróleo para refinadores), el precio del petróleo importado era, en promedio, más bajo que el precio del petróleo producido en Estados Unidos. El rechazo de la cuota de importación seis meses antes de la crisis contribuyó a aumentar la dependencia norteamericana de petróleo importado.

Esta tendencia se acentuó cuando en noviembre, ya durante la crisis, el gobierno promovió y logró la aprobación de la ley de emergencia para la distribución de petróleo (*Emergency Petroleum Allocation Act* [EPAA]). Los principales objetivos de la EPAA eran asegurar una distribución igualitaria de productos, establecer precios similares para estos productos en todo el país y preservar la existencia de la industria independiente de refinación (es decir, de las empresas refinadoras no integradas). Para lograr estas metas, la EPAA estableció topes de precios sobre petróleo “viejo”—crudo extraído de yacimientos en declive de producción—y mantuvo sin control

---

<sup>13</sup> *Ibid.*, pp. 174-175.

gubernamental los precios del petróleo importado y del petróleo extraído de yacimientos nuevos. El aumento de precios del petróleo importado, sin embargo, produjo diferencias notables en los precios del petróleo “viejo” y el petróleo “nuevo”. Se tuvieron que aplicar nuevas medidas para defender este sistema doble de precios.<sup>14</sup>

Una de estas medidas obligaba a aquellas compañías que tuvieran mayores abastos petroleros—“mayores” se debe entender como superiores a los abastos de compañías menos afortunadas—a vender su petróleo “extra” a refinadores que recibieran petróleo en proporción menor al promedio (por medio de los programas *Buy-Sell* y *Crude Oil Entitlements*). Después de algunos meses de funcionamiento, el programa se aplicó sólo a las quince principales compañías integradas, que debían vender petróleo a refinadores pequeños a un precio promedio:

[...] a partir de febrero de 1974, la OFE [Oficina Federal de Energía] ordenó a los refinadores con abastos de petróleo crudo superiores al promedio de la industria que compartieran su “exceso” con aquellos que tenían menos. Sin embargo, sólo podían cobrar un precio equivalente al promedio de los costos de crudo de todas las fuentes. Así, los refinadores ricos en petróleo perdían dinero en cada barril de petróleo importado a, por ejemplo, \$10, y que después sólo podían vender a \$7 a un refinador con abasto escaso. Es probable que las importaciones durante la etapa final del embargo hayan caído por debajo de lo que se podía esperar en respuesta a estas desventajas tan evidentes.<sup>15</sup>

No conozco, lamentablemente, ningún análisis de los efectos que el programa de distribución forzada de crudo produjo a las grandes compañías. En cualquier caso, esta es la única medida gubernamental que se puede interpretar como adversa al interés

---

<sup>14</sup>Energy Information Administration, *The U.S. Petroleum Industry. Past As Prologue, 1970-1992*, Washington, DC, EIA-DOE, septiembre de 1993, pp. 46-47.

<sup>15</sup>McKie, *op.cit.*, p. 87.

corporativo, por cuanto que significó la desviación forzada de recursos petroleros escasos de las grandes compañías a refinadores con poca capacidad. Otros dos eventos, la autorización para comenzar la construcción del oleoducto de Alaska y el permiso para perforar en el litoral californiano, pueden interpretarse como promotores tanto del interés nacional como del interés corporativo (Socal, Exxon y Mobil se beneficiaban con esta medida).

En general, se puede decir que el gobierno norteamericano dejó a las compañías la tarea de administrar la crisis. Entre 1974 y 1979, sin embargo, el gobierno reforzó su intervención en asuntos petroleros. En 1975, la ley de conservación y política energética (*Energy Policy and Conservation Act* [EPCA]) dispuso la creación de la Reserva Estratégica de Petróleo (REP). Con esta medida, el gobierno norteamericano buscaba influir el mercado en tiempos de crisis mediante la venta de petróleo guardado en depósitos federales. En 1977 se creó una agencia centralizada—el Departamento de Energía—encargada de coordinar las funciones del gobierno en materia de energía y petróleo. En el plano internacional, Estados Unidos auspició en febrero de 1974 una reunión de países consumidores de la OCDE que concertó la creación de un organismo internacional de cooperación en materia de energía.<sup>16</sup>

### *La revolución iraní y sus efectos en el mercado petrolero, 1978-1979*

Los efectos del desasosiego civil en Irán produjeron el segundo *shock* de oferta de los

---

<sup>16</sup> *Vid supra*, capítulo 2, el apartado sobre *Estados Unidos, los países consumidores y la Agencia Internacional de Energía para un resumen del funcionamiento de la AIE*.

años setenta. La primera causa sobresaliente fue la huelga de trabajadores de la industria petrolera iraní en octubre de 1979.<sup>17</sup> En el último trimestre de 1978, la suspensión de actividades petroleras en Irán evitó que casi 2 mbd de crudo llegaran al mercado internacional; el petróleo iraní, de variedad “dulce”, era difícilmente sustituible por otros crudos. Esta pérdida aumentó a cerca de 4 mbd en los primeros meses de 1974. La reducción en la oferta mundial, por tanto, no se convirtió inmediatamente en un suceso grave, a pesar de que entonces el mercado petrolero padecía un exceso de demanda. Las razones fueron varias, principalmente el hecho de que Arabia Saudita, el productor bisagra de la OPEP, aumentó sus exportaciones de crudo.<sup>18</sup>

Sin embargo, la guerra civil iraní y la subsecuente caída del Shah en enero de 1979 detuvieron completamente la producción de petróleo en ese país. Otros productores trataron de compensar la pérdida de 4.2 mbd, pero la mayoría operaban ya a toda capacidad y apenas repusieron la mitad de esta cantidad. Con todo, no se puede decir que hubiera habido pérdida física excesiva de petróleo en el mercado. Pero en este contexto de equilibrio precario entre oferta y demanda, las compañías petroleras y algunos gobiernos comenzaron a ampliar sus inventarios anticipando drásticos aumentos en el precio del petróleo. El aumento se convirtió en una profecía

---

<sup>17</sup> *PIW*, vol. 17, núm. 44, 30 de octubre de 1978, pp. 1-4; *PE*, vol. 45, núm. 12, diciembre de 1978, p. 503..

<sup>18</sup> En los primeros días de noviembre, el gobierno saudí autorizó a Aramco para extraer petróleo al tope de capacidad. La producción de Arabia Saudita aumentó, en consecuencia, de un 8.5 mmbd en septiembre hasta 10 mmbd en noviembre. El incremento en producción saudí fue superior al aumento combinado de la producción de Kuwait, Venezuela y Libia. *PIW*, vol. 17, núm. 46, 13 de noviembre de 1978, pp. 1-2, 9; *PIW*, vol. 18, núm. 5, 29 de enero de 1979, p. 5. Hacia fines de mayo de 1979, Arabia Saudita recuperó el nivel original de producción de 8.5 mmbd (*OGJ*, vol. 77, núm. 21, 21 de mayo de 1979, p. 21).

autocumplida. La OPEP, como en 1973-1974, aprovechó el aumento de los precios del petróleo en el mercado libre para aumentar los precios oficiales. En junio de 1979, la OPEP fijó el tope máximo del petróleo en \$23.50 por barril (el precio antes de la crisis era de \$14.50 por barril).<sup>19</sup> A semejanza de la primera crisis petrolera, ésta coincidió con los meses de invierno, época en que el consumo de petróleo aumenta en los países importadores. En esta ocasión, los países miembros de la OCDE hubieron de pagar entre 25 y 30 mmd por costos extra de importación.<sup>20</sup>

La línea básica de la acción empresarial durante esta crisis varió poco con respecto a la conducta observada durante 1973-1974. Las compañías petroleras multinacionales fueron las encargadas de distribuir entre los países consumidores la pérdida de petróleo iraní en el mercado mundial. A diferencia de esa crisis, sin embargo, durante el *shock* de oferta de 1979 se registraron diferentes patrones de actuación.

El crudo iraní, en efecto, representaba cerca de 16% (4.1 mbd) del abasto total de petróleo para las principales siete compañías multinacionales. Los volúmenes para las compañías norteamericanas eran los siguientes: 190 mil bd (4.9%) para Texaco, 220 mil bd (9.7%) para Mobil, 300 mil bd (4.9%) para Socal, 305 mil bd (19%) para Gulf y 440 mil bd (8.9%) para Exxon.<sup>21</sup>

En un principio, las compañías norteamericanas, salvo Mobil, dejaron de proveer a los clientes que habían contratado petróleo iraní. Después de enero, cuando la

---

<sup>19</sup> *OGJ*, vol. 77, núm. 27, 2 de julio de 1979, pp. 60-61.

<sup>20</sup> Fried y Trezise, *op.cit.*, p. 72.

<sup>21</sup> Las pérdidas para Royal Dutch-Shell y British Petroleum fueron enormes: 700 mil bd (14.4%) para Shell y 1.98 mbd para BP. *PIW*, vol. 18, núm. 3, 15 de enero de 1979, p. 5.

producción iraní se detuvo por completo, siguieron una de tres estrategias.<sup>22</sup> La más drástica consistió en eliminar entregas de petróleo a aquellos clientes que dependieran para su abasto de Irán y cuyos contratos no incluyeran cláusulas para obtener crudos alternativos. Esta estrategia, adoptada por Socal en algunos de sus contratos, sólo afectaba a países que concentraban sus fuentes de acopio en Irán (Sudáfrica, Israel, Brasil y la India, por ejemplo). El segundo método estribó en reducir el volumen de ventas de todo el petróleo levantino, distribuyendo la pérdida de petróleo iraní entre más países. Gulf, Caltex (el consorcio productor coadministrado por Socal y Texaco) y Socal prefirieron este método. El tercer método fue similar al empleado durante 1973-1974: compartir la carga entre todos los consumidores sin importar el tipo de crudo que compraran.<sup>23</sup> La utilización de estos procedimientos se hizo práctica común después de febrero de 1974. Durante este mes, Arabia Saudita hubo de reducir su producción en 1 mmbd debido a razones técnicas. La suspensión de entregas por causas de fuerza mayor continuó hasta marzo.<sup>24</sup> Pero en este último mes Exxon anunció su decisión de dejar de surtir a “terceros”. En adelante, Exxon dejaría que sus contratos con otras compañías y clientes expiraran y sólo se ocuparía de distribuir petróleo entre sus filiales. Aunque ésta no fue una medida sorpresiva, si causó molestia que la decisión

---

<sup>22</sup> BP recortó desde el principio todas sus entregas en montos que variaban entre 30 y 35%. Esta compañía era la que dependía en mayor medida de petróleo iraní. (*PIW*, vol. 17, núm. 45, 6 de noviembre de 1978; *OGJ*, vol. 77, núm. 5, 29 de enero de 1979).

<sup>23</sup> *PIW*, vol. 18, núm. 3, 15 de enero de 1979, p. 6.

<sup>24</sup> “Iran ends 68-day crude export shutdown”, *OGJ*, vol. 77, núm. 11, 12 de marzo de 1979. Irán empezó de nuevo a exportar colocando su petróleo en el mercado *spot*, aunque otorgando acceso preferencial a las compañías que formaban parte del consorcio National Iranian Oil Co., es decir BP, Shell, Exxon, Gulf, Mobil, Socal, Texaco, CFP, Aminoil, Arco, Conoco, Getty, Sohio y Charter. Mobil continuó con recortes *across-the-board* de 9% durante un tiempo.

se tomara en un momento crítico en el mercado petrolero. La lógica de esta acción era convertir a Exxon en una empresa autosuficiente. British Petroleum había dejado de abastecer a Exxon con petróleo extraído en Nigeria y Medio Oriente; Exxon se veía forzada a cortar ventas. Las otras tres grandes compañías norteamericanas continuaron proveyendo a terceros, aunque habían estado disminuyendo sus contratos desde 1974:

Los otros socios de Aramco—Socal, Texaco and Mobil [Exxon es el cuarto]—tenían un volumen combinado de ventas a terceros de aproximadamente 1.3 mbd [...]. Texaco y Socal habían disminuido su volumen de ventas gradualmente desde principios de los años setenta, mientras que el volumen de ventas de Mobil había permanecido relativamente estable. Ninguno de los tres tiene planes inmediatos para eliminar las ventas a terceros, aunque su futura función como proveedores depende claramente de un acceso continuo a volúmenes sustanciales de crudos de Arabia Saudita.<sup>25</sup>

De acuerdo con los reportes del *Petroleum Intelligence Weekly*, la participación de las compañías fue satisfactoria tanto para ellas como para los gobiernos consumidores:

A pesar de todos los problemas que significa distribuir provisiones, las compañías petroleras prefieren retener esa función para ellas mismas antes que ver involucrados a los gobiernos a través del mecanismo de reparto de petróleo de la AIE. Las naciones consumidoras desean aparentemente dejar las cosas a las compañías, ya que cualquier activación del mecanismo de reparto de petróleo impondría topes al consumo e implicaría problemas políticos potenciales.<sup>26</sup>

La actitud encomiástica de los países consumidores se reflejó en diversas declaraciones de funcionarios de la Agencia Internacional de Energía, quienes aseguraban que la industria petrolera podía encargarse de distribuir equitativamente la oferta disponible.<sup>27</sup>

<sup>25</sup> *PIW*, vol. 18, núm. 12, 19 de marzo de 1979, p. 3.

<sup>26</sup> *PIW*, vol. 18, núm. 3, 15 de enero de 1979, p. 6.

<sup>27</sup> "IEA Still Sees No Need To Trigger Oil Sharing Yet", *PIW*, vol. 18, núm. 6, 5 de febrero de 1979, p. 3, y la declaración postcrisis de Ulf Lantzke, director de la AIE, en *OGJ*, vol. 77, núm. 11, 12 de marzo de 1979, p.29.

En Estados Unidos, la pérdida de petróleo iraní supuso una amenaza a la seguridad energética nacional por varias razones. Primero, porque 61% de la producción iraní se destinaba a mercados de la OCDE. La dependencia del abasto de Irán variaba de país a país (véase tabla 7, apéndice 3). Estados Unidos obtenía 13.2% de sus importaciones petroleras de Irán; esta cantidad cubría 5.6% de su demanda de crudo.<sup>28</sup> Además, en diciembre de 1978, en los últimos días del reinado del Shah, el Ayatollah Khomeini anunció desde el exilio que un régimen teocrático en Irán renovarían la exportación de crudo pero embargaría a aquellos países que hubieran apoyado al Shah.<sup>29</sup> Para hacer frente a estos desafíos, el Ejecutivo norteamericano obtuvo del Congreso autorización para fijar precios y establecer racionamientos en toda la nación bajo mandato de la AIE o con total independencia de ella.<sup>30</sup> El Ejecutivo, empero, se limitó a hacer recomendaciones para reducir el consumo de petróleo y derivados, especialmente gasolina, y todavía en febrero de 1979 calificaba la situación como “seria, pero no crítica”.<sup>31</sup>

Como en 1974, en 1979 el gobierno dispuso la aplicación del programa de distribución de emergencia. El *Oil & Gas Journal* registra seis peticiones de ayuda que fueron honradas por el gobierno. Tres compañías refinadoras del centro de Estados

<sup>28</sup> *PIW*, vol. 18, núm. 4, 22 de enero de 1979, p. 8. Las cifras del *Oil & Gas Journal* son mucho más conservadoras, pues fijan la dependencia petrolera de Estados Unidos con respecto a Irán en 2.5% de requerimientos domésticos (*OGJ*, vol. 77, núm. 9, 26 de febrero de 1979, p. 37).

<sup>29</sup> *PIW*, vol. 18, núm. 3, 15 de enero de 1979, pp. 1-2.

<sup>30</sup> *PIW*, vol. 18, núm. 4, 22 de enero de 1979, p. 3.

<sup>31</sup> La cita es de James Schlesinger, secretario de Energía, *OGJ*, vol. 77, núm. 8, 19 de febrero de 1979, p. 63. Con todo, en marzo Estados Unidos se adhirió a la demanda de la AIE de que los países consumidores redujeran su consumo en 5% para diciembre de 1979. (*OGJ*, vol. 77, núm. 11, 12 de marzo de 1979, p. 29).

Unidos debían obtener abastos a bajo precio de Chevron. A las otras tres compañías, aparentemente, se las exoneró de compartir sus suministros. El gobierno norteamericano vulneró así uno de los objetivos corporativos que se definieron al principio de este capítulo, pero evitó que las refinadoras obtuvieran su petróleo en subastas en el mercado libre y contribuyeran a aumentar todavía más el precio del petróleo.<sup>32</sup>

Una segunda medida del gobierno norteamericano se debe considerar lesiva del interés corporativo. Se trata de la iniciativa del presidente Carter de establecer un impuesto a ganancias excesivas, conocido como *Windfall Profits Tax* (WPT). En el plan original de Carter, anunciado en abril, cada dólar de ganancia que las compañías obtuvieran merced al aumento en el precio del petróleo se distribuiría así: veinte centavos para la compañía, cincuenta centavos para la Tesorería y treinta centavos a distribuirse entre la Federación y los gobiernos estatales.<sup>33</sup> El WPT, sin embargo, sólo se impuso hasta 1980. Los ingresos que el gobierno obtuvo por este medio se destinaron principalmente al financiamiento de la Synthetic Fuels Co., una empresa mixta (participación privada y pública) que debía promover la producción de combustibles sintéticos y que fue desmantelada durante la primera administración Reagan.<sup>34</sup>

---

<sup>32</sup> *OGJ*, vol. 77, núm. 5, 29 de enero de 1979, p. 78; *PIW*, vol. 18, núm. 6, 5 de febrero de 1979, p. 8.

<sup>33</sup> *PIW*, vol. 18, núm. 16, 16 de abril de 1979, p. 3.

<sup>34</sup> Hans Jacob Bull-Berg, *American International Oil Policy: Causal Factors and Effect*, Nueva York, St. Martin's Press, 1987, pp. 42-44. Carter defendió su propuesta fiscal a capa y espada durante su campaña por la reelección: "Mi contrincante [Reagan] quiere eliminar el WPT. Antier afirmó que quiere abolir el Departamento de Energía. Quiere eliminar las medidas de conservación, incluyendo el límite de velocidad de 55 mph. Quiere que las compañías petroleras decidan la política energética de nuestro país". *Weekly*

La crisis de 1979 significó el último esfuerzo gubernamental por intervenir para regular el mercado petrolero nacional—y mundial. El precio del petróleo continuó aumentando debido a daños en instalación e incertidumbre provocados por la guerra entre Irán e Irak. La OPEP continuó anunciando reducciones e instauró, más adelante, un sistema de cuotas de producción para mantener elevado el precio oficial. Después de llegar a un máximo de \$35 por barril en enero de 1981, el precio se estabilizó en \$28 por barril hacia 1983. La administración Reagan evitó interferir en asuntos petroleros. En el plano internacional, el alto costo del petróleo permitió la exploración y explotación de yacimientos de alto costo en Alaska y el Mar del Norte. En Estados Unidos se aprobó en 1981 un paquete de alivio fiscal que ahorró a la industria petrolera norteamericana 12 mmd anuales en pagos de impuestos. La decisión más importante de la administración Reagan fue no inmiscuirse en la serie de fusiones y compras que ocurrieron en la industria petrolera.<sup>35</sup> Dos de estas operaciones involucraron la participación de las grandes: las absorciones de Gulf Oil por Socal-Chevron y de Getty Oil por Texaco en 1984.<sup>36</sup>

---

*Compilation of Presidential Documents*, vol. 16, núm. 40, 6 de octubre de 1980, p. 2045. La noticia de la desaparición de la Synthetic Fuels Co. en *PIW*, vol. 25, núm. 1, 6 de enero de 1986, p. 12.

<sup>35</sup> Bull-Berg, *op.cit.*, p. 45.

<sup>36</sup> A partir de 1976-1977, México se convirtió en un actor de peso en el mercado mundial de petróleo. Este hecho tuvo implicaciones para la seguridad energética de Estados Unidos, pero no corresponde a este trabajo abundar sobre este tema. Se pueden consultar los siguientes trabajos: Jaime Corredor Esnaola, "Significado económico del petróleo mexicano en las perspectivas de las relaciones México-Estados Unidos", en Carlos Tello y Clark Reynolds, *Las relaciones México-Estados Unidos*, México, Fondo de Cultura Económica, 1981, pp. 170-215; y sobre todo Richard R. Fagen, "El petróleo mexicano y la seguridad nacional de Estados Unidos", trad. Soledad Loaeza, *Foro Internacional*, vol. 19, núm. 2, octubre-diciembre 1978, pp. 216-230. El documento desclasificado del Consejo de Seguridad Nacional norteamericano puede citarse como ejemplo de las preocupaciones del gobierno de Estados Unidos que refiere Fagen (National Security Council, *Presidential Review Memorandum NSC-41: Review of U.S. Policies Toward Mexico*, 21 de noviembre de 1978, paginación irregular).

*El derrumbe de los precios del petróleo, 1985-1986*

Estudiaré los acontecimientos de mediados de los años ochenta porque, según la definición técnica provista arriba, la alteración dramática de precios de 1986 lesionó el interés nacional estadounidense. En esta ocasión, sin embargo, la tendencia fue contraria a la observada en las otras disrupciones del mercado. Entre 1981—cuando el petróleo alcanzó el tope máximo de \$36.25 pb—y 1985, el precio del petróleo disminuyó paulatinamente en una cantidad cercana a \$10 pb. Este hecho fue efecto de la pérdida gradual de participación de la OPEP en el mercado. En estos años, Arabia Saudita hizo esfuerzos por hacer respetar el sistema de cuotas diseñado en marzo de 1983 para mantener altos los precios pero, como se explicó en el capítulo anterior, algunos países miembros de este organismo rebasaban recurrentemente sus cuotas permitidas de producción.

Así, en la segunda mitad de 1985 Arabia Saudita renunció a su función de productor bisagra. Antes de esa fecha, el gobierno saudí aceptaba producir por debajo de su cuota para acomodar el petróleo producido en exceso por otros miembros. En julio de 1985, por ejemplo Arabia Saudita produjo 2.6 mbd, aunque su capacidad instalada era de 10 mbd. La principal preocupación del gobierno saudí era, con todo, recuperar para su producción un volumen apreciable del crudo comerciado en el mercado mundial.<sup>37</sup> En estas circunstancias, el inicio de ventas *netback*<sup>38</sup> a los socios de Aramco y el

---

<sup>37</sup> *OGJ*, vol. 84, núm. 6, 10 febrero de 1986, p. 23. La situación no era muy distinta para los demás miembros de OPEP, que también estaban en busca de la participación perdida. Véase “OPEC’s desperate gamble”, *PE*, vol. 53, núm. 1, enero de 1986, pp. 2-3.

<sup>38</sup> El contrato *netback* hace depender el precio del petróleo de la ganancia esperada por la venta de productos refinados que se obtengan de cada cargamento. El contrato *netback* equivale a un seguro del comprador, que se

anuncio de que Arabia aumentaría su producción a 4 mbd produjeron un deslizamiento a la baja en los precios. En julio de 1986, el precio por barril descendió hasta \$10.69, y en diciembre se estabilizó alrededor de \$14.<sup>39</sup>

En abril de 1986 se estimaba que los costos para la industria petrolera multinacional provocados por el colapso de precios serían graves:

Se reflejará primero en ganancias y flujos de caja reducidos y después en cortes a gastos en capital. [...] Los principales grupos integrados, a pesar de obtener beneficio inicial de costos reducidos en los abastos de crudo para sus operaciones de refinación, se verán bajo presión conforme sus ganancias por producción caen—revirtiendo así el equilibrio de los años recientes, cuando amplias ganancias *upstream* compensaban bajos rendimientos *downstream*. Sin embargo, las ganancias por refinación podrían ser efímeras si el exceso de oferta conduce a unaintensificación de la competencia por obtener participación de mercado.<sup>40</sup>

De hecho, las grandes compañías norteamericanas habían hecho ganancias exiguas en 1985, debido en gran parte a los bajos precios del petróleo en el sector *upstream* y a un mercado deprimido de productos químicos (véase apéndice 3, tablas 12 y 13).<sup>41</sup> No extrañó que en marzo de 1986 las principales compañías anunciaran cambios sustanciales en sus presupuestos aprobados para ese año.<sup>42</sup>

---

ampare de variaciones imprevistas en el costo de sus abastos. *PE*, vol. 53, núm. 3, marzo de 1986, nota \*, p. 74. Para enero de 1986, 2.2 millones de barriles diarios de Arabia Saudita entraban al mercado mediante este mecanismo. *PIW*, vol. 25, núm. 4, 27 de enero de 1986, p. 3.

<sup>39</sup> Agencia Internacional de Energía, *Energy Policies and Programmes of IEA Countries, 1986*, París, OCDE-AIE, 1987, p. 7. Los precios del petróleo del mar del Norte siguieron en la caída a los precios del petróleo levantino en diciembre de 1985. *OGJ*, vol. 83, núm. 50, 16 de diciembre de 1985, pp. 61-62.

<sup>40</sup> *PE*, vol. 53, núm. 4, abril de 1986, p. 116. En marzo se hicieron reportes similares: *PE*, vol. 53, núm. 3, marzo de 1986, p. 81.

<sup>41</sup> *Ibid.*, *loc.cit.*

<sup>42</sup> Chevron redujo su presupuesto para capital y exploración de cinco a tres mil millones de dólares; disminuir gastos en exploración era una alternativa racional dado el bajo precio del petróleo. Exxon anunció un corte general de 26%, aunque esta decisión obedeció a imperativos de su proceso de reestructuración. *OGJ*, vol. 84, núm. 12, 24 de marzo de 1986, p. 50.

Los países consumidores no compartieron las penurias de la industria petrolera. Si el petróleo se mantenía en un costo promedio de \$15 por barril, se calculaba que el mundo industrializado podría ahorrar hasta 100 mmd durante 1986.<sup>43</sup> En los años que mediaron entre la crisis de 1979 y el colapso de 1986, Estados Unidos había reducido sus importaciones de petróleo en casi 45%. El petróleo importado de la OPAEP había disminuido 75% y la REP contaba con capacidad para suplantar importaciones durante 100 días.<sup>44</sup> Sobre estas precauciones se acumulaba el efecto de bajos precios en el mercado internacional. La situación norteamericana distaba de parecerse a la débil y expuesta posición que había presentado el país dos décadas atrás, durante los años setenta.

En los países de la OCDE, los gobiernos enfrentaron disyuntivas inversas a las de 1973 y 1979. Ahora no se trataba de distribuir con equidad los costos, sino de asignar las ganancias de la “cosecha petrolera”. Las opciones principales eran 1) permitir que los bajos precios del crudo se reflejaran en los precios de productos refinados, beneficiando al consumidor final o 2) gravar las entradas de petróleo importado y elevar el ingreso del propio gobierno. Ambas opciones conllevaban costos. Beneficiar a los consumidores con precios bajos equivalía a favorecer compras mayores de petróleo importado y, por eso, a aumentar la dependencia en el futuro. En Europa, los bajos precios de los combustibles derivados del petróleo volverían a desplazar al carbón como fuente alternativa de energía. Elevar los impuestos, en cambio, permitiría

---

<sup>43</sup> *PE*, vol. 53, núm. 4, abril de 1986, p. 115.

<sup>44</sup> *PE*, vol. 52, núm. 10, octubre de 1986, p. 370.

continuar con los esfuerzos de conservación, pero no sería una medida popular entre los consumidores.<sup>45</sup> La AIE, creada para coordinar la acción de sus integrantes durante crisis de oferta, encontró que cualquier acción sería inútil. Ni siquiera creyó necesario actuar para contrarrestar los efectos de los precios bajos en sus esfuerzos de largo plazo de promover la conservación y la diversificación de fuentes energéticas entre sus países miembros.<sup>46</sup>

El secretario de Energía de Estados Unidos se limitó a expresar su preocupación por las consecuencias del colapso en los objetivos nacionales de seguridad energética de largo plazo al tiempo que negaba ayuda de corto plazo para la industria petrolera norteamericana.<sup>47</sup> Estas declaraciones se repitieron en discursos del presidente Reagan, quien afirmaba estar preocupado por la seguridad energética norteamericana de largo plazo, pero que pensaba dejar que el mercado determinara las importaciones petroleras del país. El efecto agregado de la caída de precios, continuaban las explicaciones, beneficiaría a la economía norteamericana.<sup>48</sup> Así, se puede considerar que los sucesos de 1986 no lesionaron gravemente el interés nacional norteamericano—no considero que la preocupación por la seguridad energética futura

---

<sup>45</sup> Véase “Oil price windfall”, *OGJ*, vol. 84, núm. 10, 10 de marzo de 1986, p. 23 para la relación de las acciones emprendidas por los distintos gobiernos consumidores.

<sup>46</sup> *OGJ*, vol. 84, núm. 13, 31 de marzo de 1986, p. 48.

<sup>47</sup> Entrevista de Patrick Crow con John S. Herrington, DoE, en *OGJ*, vol. 84, núm. 18, 5 de mayo de 1986.

<sup>48</sup> “Aunque estamos preocupados por los efectos de la caída de precios sobre los sectores de producción petrolera de la economía norteamericana, el efecto neto para nuestra economía será positivo. Cuando el vicepresidente se reúna con el Rey Fahd en Arabia Saudita el próximo domingo, insistirá en la visión norteamericana de que las fuerzas del mercado deben establecer los precios mundiales de petróleo. Como dijo ayer el vicepresidente, no vamos a Arabia Saudita en misión para fijar precios cuando nosotros mismos favorecemos las fuerzas del mercado”, declaración de Larry M. Speakes, asesor de prensa del presidente, el 2 de abril de 1986. *WCPD*, vol. 22, núm. 14, 7 de abril de 1986, p. 439. Véanse sendas declaraciones de Reagan en *WCPD*, vol. 22, núm. 15, 14 de abril de 1986, p. 454 y pp. 462-463.

haya sido legítima, pues no se actuó para remediarla—pero sí fueron en detrimento del interés corporativo. La única acción del gobierno que se puede registrar como promotora del interés corporativo fue el anuncio de la abolición del WPT en abril de 1986, cuando las ganancias de las corporaciones por precios artificialmente elevados eran nulas.<sup>49</sup>

### *La crisis del Golfo Pérsico, 1990-1991*

Irak invadió Kuwait el 2 de agosto de 1990 so pretexto de que este Estado explotaba recursos petroleros comunes a ambos países en una proporción mayor a la que le correspondía.<sup>50</sup> La Organización de Naciones Unidas decretó casi de inmediato el bloqueo económico de Irak (y Kuwait ocupada); esta decisión significó la pérdida de 4.3 mbd en el mercado. Los países de la OPEP aumentaron su producción, empero, de suerte que dos meses después de la invasión sólo se echaba de menos 1 mbd en el mercado.<sup>51</sup> Para diciembre de ese año, el aumento en la oferta de petróleo de la OPEP

<sup>49</sup> Además de la reducción inmediata en sus presupuestos, se puede suponer que las compañías tuvieron que volver a calcular los rendimientos esperados por inversiones realizadas en la década anterior, cuando el precio del petróleo era alto. En la crisis de 1985-1986 se pueden notar los múltiples canales que afectan la seguridad nacional norteamericana. Por una parte, los precios bajos aseguraban un abasto barato y seguro de petróleo a la economía americana. Por otra parte, la caída de los precios se convirtió en una situación cercana al colapso para México, la economía vecina de Estados Unidos.

<sup>50</sup> Peter D. Carlin, un columnista de *Petroleum Economist*, asegura que uno de los principales motivos de Irak al invadir Kuwait era que este país rebasaba constantemente su cuota de OPEP. Irak atravesaba una situación económica difícil, mientras que Kuwait se mantenía solvente debido a sus sobreventas de petróleo. *PE*, vol. 57, núm. 9, septiembre de 1990, pp. 5-7.

<sup>51</sup> En septiembre, en la reunión ministerial de la OPEP en Viena, se aprobó dar a cada miembro mano libre para incrementar sus exportaciones de crudo. La noticia motivó la baja inmediata de los precios de petróleo (de \$30 pb a \$26 pb) (*OGJ*, vol. 88, núm. 36, septiembre de 1990, p. 20). Los países miembros de OPEP que aumentaron su producción fueron: Arabia Saudita (325 mil bd), Nigeria (85 mil bd), Venezuela (50 mil bd), Irán (250 mil bd) y Libia (55 mil bd) (*PE*, vol. 57, núm. 10, octubre de 1990). México aumentó su producción en 160 mil bd; Estados Unidos, Gran Bretaña y Noruega aumentaron su producción entre 140 y 200 mil bd (*PE*, vol. 57, núm. 12, diciembre de 1990).

había compensado las pérdidas iraquíes y kuwaitíes. Se debe mencionar, además, que los inventarios comerciales de petróleo se encontraban inusualmente elevados. La AIE calculaba que las reservas de sus países miembros bastaban para cubrir cien días de consumo o ciento cincuenta días de importaciones.<sup>52</sup> Los eventos de 1990-1991 no constituyeron una crisis de oferta similar a las del decenio de los años setenta, puesto que en esta ocasión sí existía capacidad ociosa de producción en el mercado mundial..

Con todo, los precios del petróleo se duplicaron en menos de un mes. El motivo parece haber sido la expectativa de mayor demanda de petróleo conforme se acercaba la temporada de invierno.<sup>53</sup> Más adelante, la principal causa de desasosiego fue la posibilidad de que la infraestructura petrolera levantina fuera destruida en una guerra extendida. Los efectos económicos del alza en el precio del petróleo se resintieron en Estados Unidos, que para 1990 había aumentado su dependencia de petróleo importado hasta requerirlo para cubrir 42% de su consumo. Así, el alza inmediata del precio durante agosto aumentó el déficit comercial de Estados Unidos en 2.4%, pues el valor de las importaciones norteamericanas de petróleo ascendió a 4.81 md a pesar de que su volumen disminuyó; la inflación se calculó en 0.8% durante el mes de agosto, aunque las compañías petroleras evitaron aumentar los precios de sus productos. En septiembre, el precio llegó a su punto máximo, \$35.7 por barril.<sup>54</sup>

La actuación de las compañías durante los meses de agosto de 1973 a marzo de 1974

---

<sup>52</sup> *PE*, vol. 57, núm. 9, septiembre de 1990, p. 4.

<sup>53</sup> *OGJ*, vol. 88, núm. 39, 24 de septiembre de 1990, p. 19.

<sup>54</sup> Para los efectos de la crisis véase *PE*, vol. 57, núm. 11, noviembre de 1990. El precio máximo en *OGJ*, vol. 88, núm. 39, 24 de septiembre de 1990.

distó de ser similar a la que observaron en las crisis de los setenta. En esta ocasión no tuvieron que administrar los cortes de oferta por la razón evidente de que éstos no existieron. Su conducta parece haberse anticipado a lo que los países consumidores esperaban de ellas. Así, la AIE informaba en octubre:

Las compañías de la OCDE han reaccionado positivamente ante la situación pues han utilizado sus inventarios comerciales y compras recientes para cubrir los cortes de oferta en lugar de llenar sus inventarios en el tercer trimestre, como acostumbran hacer en previsión de la estación invernal.

La disminución en inventarios de 1.7 mbd—que se necesita para equilibrar el mercado en el último trimestre del año—dejaría los inventarios comerciales de las compañías petroleras con el equivalente a 64 días de consumo, cantidad ni anormal ni difícil de manejar [...].<sup>55</sup>

Más adelante, las compañías norteamericanas respondieron a las peticiones del gobierno. En noviembre, por ejemplo, Henson Moore, sub-secretario de Energía, anunció que a fines de 1990 el mercado petrolero contaría con 160 mil bd extras como resultado de la petición que el gobierno federal había hecho a las compañías de producir al máximo y a los estados de la Unión de relajar las restricciones a la producción.<sup>56</sup>

Un fenómeno interesante durante este episodio fue la posición de las empresas acerca de las ganancias inesperadas por aumento del precio (*windfall profits*). Un reportero inglés del *Petroleum Economist* atribuía lo siguiente a un ejecutivo de British Petroleum: “cada aumento de un dólar en el precio del petróleo suma \$200 md a mis

<sup>55</sup> *OGJ*, vol. 88, núm. 41, 8 de octubre de 1990, p. 30.

<sup>56</sup> *PE*, vol. 57, núm. 11, noviembre de 1990, p. 64. El Departamento de Energía, por poner un ejemplo, se ofreció a mediar entre Chevron y el estado de California para que las autoridades permitieran la explotación de los yacimientos de Point Arguello en el litoral californiano. *Ibid.*, *loc.cit.*

ganancias”. Esta frase, y el hecho de que en Inglaterra, aumentaran los precios de los productos refinados del petróleo con presteza después del incremento inicial de precios le hacían pensar que las compañías multinacionales se encontraban dispuestas a recolectar estas ganancias.<sup>57</sup> Esta misma revista reportó en enero de 1991 que las compañías temían que sus ganancias en exploración y producción, aunadas a la velocidad con que los precios de productos refinados habían seguido a los precios del crudo, las hicieran sospechosas de querer aprovechar la situación. Un congresista estadounidense había introducido una iniciativa para reinstaurar el WPT de 1980-1985. Los ejecutivos de las compañías petroleras, concluía el informe, estaban “nerviosos con justa razón”.<sup>58</sup>

Las compañías sólo podían recurrir a su experiencia con el WPT de la crisis petrolera inmediatamente anterior, es decir la de 1978-1979. Quizás esto motivó que congelaran los precios de sus productos a partir de enero de 1991.<sup>59</sup> Exxon y Chevron incluso rebajaron los precios de sus gasolinas (véase apéndice 3, tabla 20).

El comportamiento del gobierno norteamericano también difirió de su práctica en incidentes previos. El evento más importante, sin duda, fue la autorización del presidente Bush para echar mano de recursos de la REP para alimentar el mercado petrolero norteamericano. Todavía en septiembre de 1990, el gobierno rehusaba utilizar la REP como un herramienta para estabilizar el precio del petróleo. La

---

<sup>57</sup> Derek Bamber, “Profit Surge on the Way?”, *PE*, vol. 57, núm. 9, septiembre de 1990, p. 23.

<sup>58</sup> *PE*, vol. 58, núm. 1, enero de 1991, p. 41.

<sup>59</sup> *OGJ*, vol. 89, núm. 3, 21 de enero de 1994, p. 21.

Administración Bush sólo aceptó suspender las compras de crudo para la REP; la idea era reducir la demanda en 40 ó 50 mil bd.<sup>60</sup> A fines de ese mes, sin embargo, Bush decidió colocar cinco millones de barriles de la REP en subasta. Para entonces, la REP tenía un inventario de 590 millones de barriles.<sup>61</sup>

La AIE, por el contrario, no juzgó necesario hacer circular petróleo de reserva de sus países miembros sino hasta después de comenzada la guerra del Golfo Pérsico. De hecho, la falta de acción de la AIE durante el mes de septiembre se interpretó como un sabotaje inintencionado de los planes de la administración Bush.<sup>62</sup>

Después del 16 de enero de 1991, primer día de combates en el Golfo, el precio del petróleo sufrió la alteración más radical en el período de veinte años que se estudia aquí al bajar 50% en un solo día. La AIE, en previsión de que el inicio del conflicto constituiría razón suficiente para observar una elevación mayor en el precio y de que algunas instalaciones en Medio Oriente podrían resultar dañadas, había ordenado unos días antes la ejecución de un plan de contingencia. Dicho plan disponía una reducción de 2.5 millones de barriles en la demanda de petróleo importado que tenía que cumplirse a más tardar quince días después. Además de los miembros de la AIE, Francia y Finlandia acordaron participar. Del total previsto, dos millones de barriles se tomarían de reservas, 400 mil barriles se dejarían de consumir y 100 mil barriles se

---

<sup>60</sup> *OGJ*, vol. 88, núm. 39, 24 de septiembre de 1990, pp. 43-44.

<sup>61</sup> *OGJ*, vol. 88, núm. 40, 1 de octubre de 1990, p. 19. La REP había costado \$3 mmd en infraestructura y \$16 mmd en llenado y nunca se había utilizado para una emergencia. De hecho, el Ejecutivo hubo de requerir autorización del Congreso para hacer circular parte de la reserva sin una declaración formal de que existía una disrupción inminente en la oferta de petróleo. *OGJ*, vol. 88, núm. 41, 8 de octubre de 1990, p. 25.

<sup>62</sup> *Ibid.*, p. 23.

sustituirían por otros combustibles. También se pidió a las compañías que continuaran comerciando petróleo de sus inventarios y que evitaran aumentar sus compras de petróleo en el mercado libre.<sup>63</sup>

Estados Unidos, el principal país consumidor, amplió las ventas de petróleo de la REP. La cuota asignada por la AIE fue 1.125 millones de barriles. Esta distribución se ordenó con arreglo a los estatutos de la EPCA (*vid supra*, p. 101), pues se adujo que se trataba de una medida en anticipo de una disrupción potencial.<sup>64</sup>

La estrategia de los países consumidores de echar mano de sus inventarios para compensar cualquier pérdida de abastos petroleros de Medio Oriente fue exitosa. Los países consumidores, se puede decir, recuperaron la función de proveedores de último recurso, cuando menos en épocas de crisis. De hecho, después de la guerra el precio fluctuó alrededor de \$16 por barril. En marzo de 1994 correspondió a la OPEP decidir nuevas disminuciones en su producción para estabilizar el precio en \$21 por barril. A diferencia de las interrupciones críticas del decenio de los años setenta, en 1990-1991 las compañías tuvieron poca responsabilidad. Estados Unidos y los países consumidores coordinaron sus acciones bajo las disposiciones de la AIE. Esta capacidad de maniobra conjunta debió mucho, sin duda, a la posibilidad de utilizar

---

<sup>63</sup> *OGJ*, vol. 89, núm. 3, 21 de enero de 1991, pp. 19-21. Las compañías criticaron la decisión de la AIE arguyendo que mayor cantidad de petróleo en el mercado sólo provocaría sobreoferta y deprimiría los precios. *OGJ*, vol. 89, núm. 4, 28 de enero de 1991, p. 12.

<sup>64</sup> “El presidente encontró que los eventos del Golfo Pérsico se han convertido en una disrupción potencial de la oferta energética nacional y constituyen una ‘severa interrupción de la oferta energética’, según se define en la sección 3 (8) de la ley de conservación y política energética”. *WCPD*, vol. 27, núm. 3, 21 de enero de 1991, pp. 52-53. Para una relación de cómo cumplieron con sus cuotas los países de la OCDE véase “Oil markets brace for price collapse as Mideast war rages amid oil glut”, *OGJ*, vol. 89, núm. 4, 28 de enero de 1991, p. 26.

petróleo de reserva. Se puede decir que en 1991 los países consumidores desempeñaron la función de proveedores de último recurso, una posición similar a la que tenía Estados Unidos antes de 1973 y Arabia Saudita en los años posteriores. En esta ocasión, apenas es distinguible una ligera ofensa al interés corporativo de las compañías petroleras norteamericanas en la forma de una petición para que vaciaran sus inventarios antes que aumentar su demanda de petróleo. La ausencia de medidas más severas se puede interpretar como producto de la capacidad sobrada de los países consumidores para administrar la crisis.

Aquí concluye la narración de las cuatro crisis petroleras. En la última sección de este trabajo se resumen los resultados de la investigación y se determina si la hipótesis original fue corroborada o falsada por los hechos. El esquema siguiente pretende ser un compendio útil de los sucesos que impidieron la promoción de intereses nacional y corporativo durante las crisis petroleras modernas.

#### SINOPSIS DE CUATRO CRISIS PETROLERAS

	1973	1979	1986	1991
<b>SUCESOS QUE AGRAVIAN EL INTERÉS NACIONAL</b>				
Reducción de la oferta mundial de petróleo	x	x		
Interrupción abrupta de abasto de petróleo árabe	x	x		x
Alteración drástica del precio del petróleo	x	x	x	x
Interrupción del abasto de petróleo a Europa	x	x		
<b>SUCESOS QUE AGRAVIAN EL INTERÉS CORPORATIVO</b>				
Agostamiento de márgenes de ganancia		x	x	
Disminución de inventarios petroleros	x	x		x
Desviación forzada de abastos	x	x		
Pérdida de participación de mercado	x	x	x	

## CONCLUSIÓN

El ejercicio que he propuesto en las páginas anteriores encuentra buena defensa en el aserto de Joseph Nye: “La teoría de relaciones internacionales está limitada por el hecho de que la historia es un sustituto endeble del laboratorio”.<sup>1</sup> Queriendo burlar esta limitación, procuré observar un número exiguo de fenómenos (acción estatal vs. conducta empresarial) en circunstancias tales que las variables que los afectaban se volvieran conspicuas (las crisis energéticas). Había, sin embargo, que contrastar los resultados que la investigación arrojara en cada caso con un patrón esperado de reacciones o, si se quiere, con una imagen preconcebida de la acción estatal y la conducta empresarial. Así, el propósito de anticipar los sucesos que se considerarían lesivos del interés estatal y el interés corporativo probó ser una maniobra útil.

Una rápida ojeada a la tabla sinóptica del capítulo anterior (*vid supra*, p. 119) revela que, en términos de perjuicios a intereses nacional y corporativo, las crisis de los setenta fueron las más graves. Se trató de fenómenos inesperados tanto por sus causas como por sus efectos. El petróleo no había sido antes de 1973 un arma política efectiva, debido a la posición que había mantenido Estados Unidos como productor de último recurso con capacidad ociosa vasta y disponible. En este año, sin embargo, los países árabes blandieron eficazmente el arma petrolera. En 1979, un evento sin intención original de afectar la política internacional provocó la segunda gran crisis

---

<sup>1</sup> Joseph S. Nye, “Neorealism and Neoliberalism”, *World Politics*, vol. 40, núm. 2, enero de 1988, p. 236.

petrolera.

En ambos casos, se puede considerar que compañías y Estado padecieron efectos adversos. Las compañías, sin duda, cargaron con la parte más pesada de los ajustes. Durante la primera crisis, el grupo de compañías petroleras norteamericanas perdió capital e infraestructura en los países productores, vio disminuir su participación en actividades *upstream* y tuvo que asistir a pequeños refinadores norteamericanos que no eran clientes originales. En este episodio, sin embargo, las compañías obtuvieron ganancias extraordinarias que, quizás, compensaron otros menoscabos. Sobre todo, las compañías se encargaron de distribuir el suministro disponible de petróleo obedeciendo a sus propias percepciones de lo que les convenía—aunque esto no evitó que algunos gobiernos las presionaran para obtener petróleo extra.

Los incidentes de 1978-1979 significaron lesiones similares al interés corporativo, con el agravante adicional de que el gobierno norteamericano asestó un golpe de gracia a las empresas con la imposición del WPT. A diferencia de la primera crisis, en 1979 sí hubo un conflicto de intereses reconocible entre Estado y empresas. El interés corporativo hubo de ceder a las demandas del interés nacional. No se puede soslayar el hecho de que el gobierno norteamericano utilizó parte de las ganancias extraordinarias de las empresas para financiar proyectos propios.

Los eventos de 1985-1986 apenas se pueden llamar crisis. Aunque hemos considerado en el interés nacional norteamericano la estabilidad de precios del petróleo, es indudable que el colapso propició el crecimiento inmediato de la economía norteamericana. Los precios bajos del petróleo crudo también beneficiaron

momentáneamente a la industria, al menos mientras no disminuyeron los precios de productos refinados. El gobierno negó cualquier tipo de ayuda a la industria—el auxilio era necesario sobre todo para los pequeños refinadores—y la repulsión del WPT se hizo sólo cuando esta medida resultó tautológica.

La última peripecia petrolera de gobiernos y empresas ocurrió en 1990-1991. A diferencia de las crisis de los setenta, en esta ocasión el gobierno norteamericano desempeñó una función más activa en el alivio de las condiciones de sobredemanda. Por primera vez permitió que la REP se utilizara para combatir la inestabilidad en los precios. Sin embargo, la inexperiencia gubernamental en administrar crisis o la percepción de los países consumidores de que la guerra inflaría el precio del petróleo provocaron pronto una situación de sobreoferta. Las compañías observaron las recomendaciones de la AIE de vaciar sus inventarios de petróleo antes que buscar nuevos suministros. Hicieron todo lo posible por evitar crear sospechas acerca de ganancias extraordinarias provocadas por el aumento en los precios del petróleo.

La intervención de la AIE merece comentario aparte, pues también adoptó por primera vez las provisiones que dan sentido a su existencia. Autorizó un plan de contingencia que obligaba a sus miembros a reducir su demanda de crudo o a suplir algunos suministros con sus inventarios. En esta crisis, por fin se apreció coordinación de los países consumidores. Esta cooperación fue sin duda posible debido al hecho de que los países de la OCDE se habían preocupado por organizar inventarios petroleros de emergencia. En circunstancias críticas anteriores habían

adoptado por lo general disposiciones tipo *beggar-thy-neighbor*. Se podría, tal vez, estudiar la política de Estados Unidos en la AIE como un ejemplo de líder hegemónico decadente buscando la participación de otros países en la solución de problemas comunes.

La investigación buscó responder una pregunta primordial: En momentos de crisis, ¿qué interés prevalece, el nacional o el corporativo? Para adelantar en la respuesta, se sugirió una hipótesis que se intentó comprobar a lo largo del trabajo: *En caso de conflicto entre interés nacional e interés corporativo, el gobierno hace prevalecer el interés nacional si se lesiona la seguridad energética de Estados Unidos*. Dicho de otra forma, se puede afirmar que el interés nacional prevalecerá sobre el interés corporativo si se observan dos condiciones: que el momento sea crítico y que el interés corporativo se oponga o entre en conflicto con el interés nacional. La primera condición queda resuelta debido a la decisión de estudiar sólo momentos críticos. La segunda condición se cumplió en varios casos, pero sólo en uno se observó prevalencia definitiva del interés nacional sobre el corporativo. En dos casos, la relación se podría calificar con mayor certeza como de “acomodo” de intereses encontrados, con alguna evidencia que muestra prevalencia relativa del interés nacional sobre el interés corporativo. El cuadro siguiente ofrece un resumen:

#### SINOPSIS DE RELACIONES ENTRE INTERESES CORPORATIVO Y NACIONAL

CRISIS	CONFLICTO MANIFIESTO	INTERÉS PREVALECIENTE
Embargo petrolero, 1972-73	Sí	Acomodo de intereses
Revolución iraní, 1978-79	Sí	Interés nacional
Colapso de precios, 1985-86	No	Acomodo/Interés nacional
Golfo Pérsico, 1990-91	No	Acomodo

No puedo ofrecer una corroboración definitiva de la hipótesis, pero la evidencia recogida en esta investigación tampoco constituye una refutación contundente. Sí parece existir una relación positiva entre los momentos de amenaza a la seguridad energética norteamericana y los momentos en que el Estado promueve el interés nacional aun a costa del interés corporativo. No conozco más evidencia que afirme o rechace lo que observé en el estudio de estas cuatro crisis. Nada en mi conclusión permite suponer que el interés nacional se impone sobre el interés corporativo adverso en momentos “rutinarios”, es decir cuando el interés nacional no se encuentra directamente amenazado. Un ejemplo reciente es la prohibición gubernamental de que las multinacionales petroleras norteamericanas comercien con o inviertan en Irán (la disposición afecta sobre todo a Conoco). Es posible, por tanto, que siempre que existe conflicto entre interés nacional e interés corporativo prive aquél, sin importar si la coyuntura es crítica. Creo que mis conclusiones son consistentes con las que obtuvieron Gilpin y Krasner en el decenio de los años setenta. En general, estos dos autores encontraron que en ciertas ocasiones el interés corporativo cedía al interés nacional. Gilpin explicó que esto ocurría cuando el interés nacional era seriamente amenazado, como he supuesto en la hipótesis inicial. Krasner alega que el interés nacional se ha impuesto sobre el interés de las corporaciones cuando sólo ha dependido del poder Ejecutivo llevar a cabo cierta política. Si el Congreso se involucra en la puesta en vigor de dicha política, es probable que prevalezca el interés corporativo. Esta es una explicación de segunda

imagen que no puede corroborarse con este estudio, que ha querido presentar al Estado como actor unificado.

La inversión directa en materias primas es un área de la actividad económica internacional que ha sido sobresaliente sobre todo después de la Segunda Guerra Mundial. Las corporaciones multinacionales petroleras enfrentan problemas ni más serios ni más leves que los dilemas que arrostran distintas compañías en otros ramos.<sup>1</sup> Creo que la conclusión de este trabajo puede generalizarse con cierto grado de precaución por lo que respecta a la empresa multinacional. En lo que toca a los gobiernos, la cautela debe ser mayor. El petróleo continúa siendo la principal fuente mundial de energía. Aunque el mercado mundial ha encontrado métodos de regulación y medida ante alteraciones abruptas de oferta, el precio del petróleo continúa siendo un indicador volátil. La desaparición de la Unión Soviética y el derrumbe de sus alianzas políticas y económicas han abierto nuevas opciones de participación financiera a gobiernos y empresas. Es, por tanto, probable que la importancia del petróleo como fuente de energía aumente en el futuro.

Con respecto al realismo como fuente de hipótesis atinadas es poco lo que tengo que decir. El realismo, en efecto, es aún capaz de generar nuevas preguntas y dar claves acerca de sus posibles respuestas. En este trabajo me preocupé por revisar los fundamentos y consideraciones teóricas del realismo acerca de la empresa

---

<sup>1</sup>Louis Turner, "Oil Companies as Multinationals: The New Environment" en Robert G. Reed III y Fereidun Fesharaki (eds.), *The Oil Market in the 1990s. Challenges for the New Era. Essays in Honor of John K. Evans*, Boulder, CO, Westview Press, 1989, p. 197.

multinacional. Defendí la idea de que ni la aportación más reciente de la tradición realista, la de Buzan, Jones y Little, puede acomodar con facilidad en sus supuestos a actores distintos al Estado nación. Se criticaron, principalmente, dos fallas en el realismo estructural. La primera, que los procesos económicos se consideran derivados de la estructura política. Este desacierto es importante porque da lugar a un segundo error: los supuestos teóricos del realismo estructural impiden un tratamiento único y definitivo del fenómeno empresa multinacional-inversión directa, al que trata ya como “flujo”, ya como “actor”. Tratarlo como flujo impide negar autonomía conductural a la empresa multinacional. Tratarlo como actor, como se ha hecho aquí, corrige este defecto, pero no resuelve todavía el status teórico de la empresa multinacional. La incorporación de nuevos actores a las explicaciones realistas, sin embargo, me parece una labor urgente. La investigación demostró que ensayando una ligera variación en los supuestos del realismo, se puede dar cuenta de las multinacionales como actores autónomos sin alterar el resto de su edificio teórico y heurístico. El enfoque estatista propio del realismo ha probado su valor para estudiar un país sin tradición de Estado fuerte. Me preocupaba al principio de la investigación encontrar en el caso de Estados Unidos una conducta similar a la que describió Montesquieu al referirse a Inglaterra<sup>2</sup>: “Ciertas naciones han subordinado los intereses comerciales a las conveniencias políticas. Inglaterra ha pospuesto los intereses políticos a los comerciales”. Me alivia que no haya sido así.

---

<sup>2</sup> Charles-Louis de Montesquieu, *Del Espiritu de las leyes* (1748), México, Porrúa, 1977, libro xx, capítulo 7, p. 217.

*Apéndice 1*

TABLA 1. Las diez principales compañías multinacionales, 1975.  
(Millones de dólares)

COMPAÑIA	VENTAS	%VENTAS	INGRESO NETO
Exxon	44,865	17.96	2,503
General Motors	35,724	14.30	1,253
Royal Dutch/Shell	32,105	12.85	2,110
Texaco	24,507	9.81	830
Ford Motor	24,009	9.61	322
Mobil Oil	20,620	8.25	809
National Iranian Oil	18,854	7.55	16,947
British Petroleum	17,285	6.92	379
Socal	16,822	6.73	772
Unilever	15,015	6.01	322
TOTAL	249,806	100.00	26,247

FUENTE: *Fortune*, vol. 94, núm. 2, agosto 1976, p. 243.

TABLA 2. Las diez principales compañías multinacionales, 1982.  
(Millones de dólares)

COMPAÑIA	VENTAS	% VENTAS	INGRESO NETO
Exxon	97,172	18.05	4,185
Royal Dutch/Shell	83,759	15.56	3,486
General Motors	60,025	11.15	962
Mobil Oil	59,946	11.14	1,380
British Petroleum	51,322	9.53	1,245
Texaco	46,986	8.73	1,281
Ford Motor	37,067	6.89	-657
IBM	34,364	6.38	4,409
Socal	34,362	6.38	1,377
E.I. du Pont de Nemours	33,331	6.19	894
TOTAL	538,334	100.00	18,562

FUENTE: *Fortune*, vol. 108, núm. 4, agosto 22, 1983, pp. 170-171.

TABLA 3. Las diez principales compañías multinacionales, 1989.  
(Millones de dólares)

COMPAÑIA	VENTAS '000	% VENTAS	INGRESO NETO '000
General Motors	126,974	17.48	4,224
Ford Motor	96,932	13.34	3,835
Exxon	86,656	11.93	3,510
Royal Dutch/Shell	85,527	11.77	6,482
IBM	63,438	8.73	3,758
Toyota	60,443	8.32	2,631
General Electric	55,264	7.61	3,939
Mobil Oil	50,976	7.02	1,809
Hitachi	50,894	7.00	1,446
British Petroleum	49,484	6.81	3,498
TOTAL	726,588	100.00	35,132

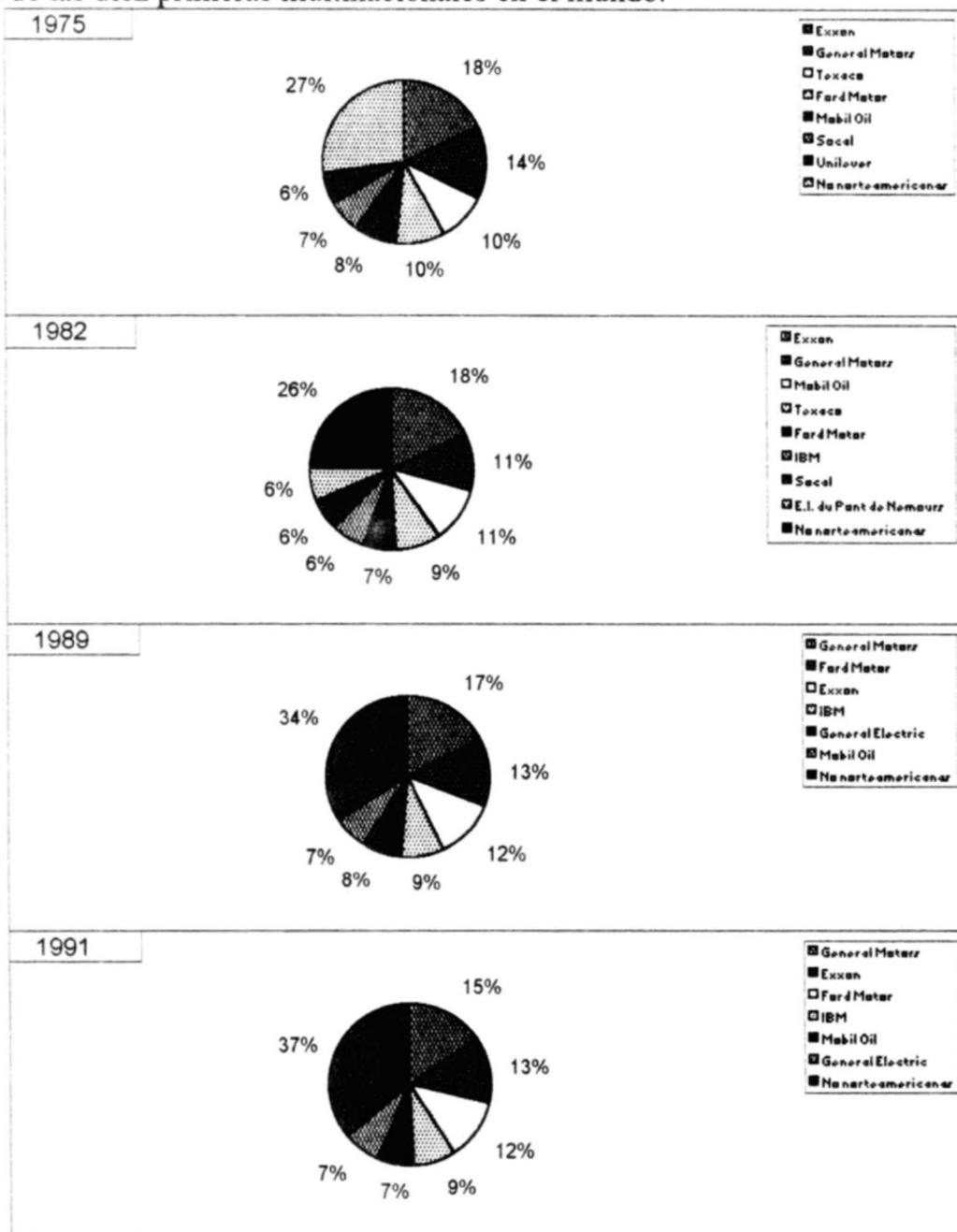
FUENTE: *Fortune*, vol. 122, núm. 3, julio 30, 1990, p. 47.

TABLA 4. Las diez principales compañías multinacionales, 1991.  
(Millones de dólares)

COMPAÑIA	VENTAS '000	% VENTAS	INGRESO NETO '000
General Motors	125,126,000	15.48	-1,985,700
Royal Dutch/Shell	107,203,500	13.26	6,442,100
Exxon	105,885,000	13.10	5,010,000
Ford Motor	98,274,700	12.16	860,100
IBM	69,018,000	8.54	6,020,000
Toyota	64,516,100	7.98	2,993,300
IRI	61,433,000	7.60	926,500
British Petroleum	59,540,500	7.37	3,013,100
Mobil Oil	58,770,000	7.27	1,929,000
General Electric	58,414,000	7.23	4,303,000
TOTAL	808,180,800	100.00	29,511,400

FUENTE: *Fortune*, vol. 124, núm. 3, julio 29, 1991, p. 71.

FIGURA 1. Participación de las compañías norteamericanas dentro de las diez primeras multinacionales en el mundo.



FUENTE: Elaborado a partir de los datos de las tablas 1, 2, 3 y 4, pp. 127-128.

TABLA 5. Las diez principales multinacionales norteamericanas, 1986.  
(Millones de dólares)

COMPAÑIA	VENTAS	% VENTAS	INGRESO NETO
General Motors	96,371	18.44	3,999
Exxon	86,673	16.59	4,870
Mobil Oil	55,960	10.71	1,040
Ford Motor	52,774	10.10	2,515
IBM	50,056	9.58	52,634
Texaco	46,297	8.86	1,233
Socal Chevron	41,741	7.99	1,547
AT&T	34,909	6.68	1,556
E.I. du Pont de Nemours	29,483	5.64	1,118
General Electric	28,285	5.41	2,336
TOTAL	522,549	100.00	72,848

FUENTE: *Fortune*, vol. 113, núm. 9, abril 28, 1986, p. 138.

TABLA 6. Las diez principales multinacionales norteamericanas, 1989.  
(Millones de dólares)

COMPAÑIA	VENTAS	% VENTAS	INGRESO NETO
General Motors	126,974	20.38	4,224
Ford Motor	96,932	15.56	3,835
Exxon	86,656	13.91	3,510
IBM	63,438	10.18	3,758
General Electric	55,264	8.87	3,939
Mobil Oil	50,976	8.18	1,809
Philip Morris	39,069	6.27	2,946
Chrysler	36,056	5.79	359
E.I. du Pont de Nemours	35,209	5.65	2,480
Texaco	32,416	5.20	2,413
TOTAL	622,990	100.00	29,273

FUENTE: *Fortune*, vol. 122, núm. 3, julio 30, 1990, p. 75.

TABLA 7. Las diez principales multinacionales norteamericanas, 1991.  
(Millones de dólares)

COMPañIA	VENTAS	% VENTAS	INGRESO NETO
General Motors	123.780	18.80	-4.452
Exxon	103.242	15.68	5.600
Ford Motor	88.962	13.51	-2.258
IBM	64.792	9.84	-2.827
General Electric	60.236	9.15	2.636
Mobil Oil	56.910	8.64	1.920
Philip Morris	48.109	7.31	3.006
E.I. du Pont de Nemours	38.031	5.78	1.403
Texaco	37.551	5.70	1.294
Socal Chevron	36.795	5.59	1.293
TOTAL	658.408	100.00	7.615

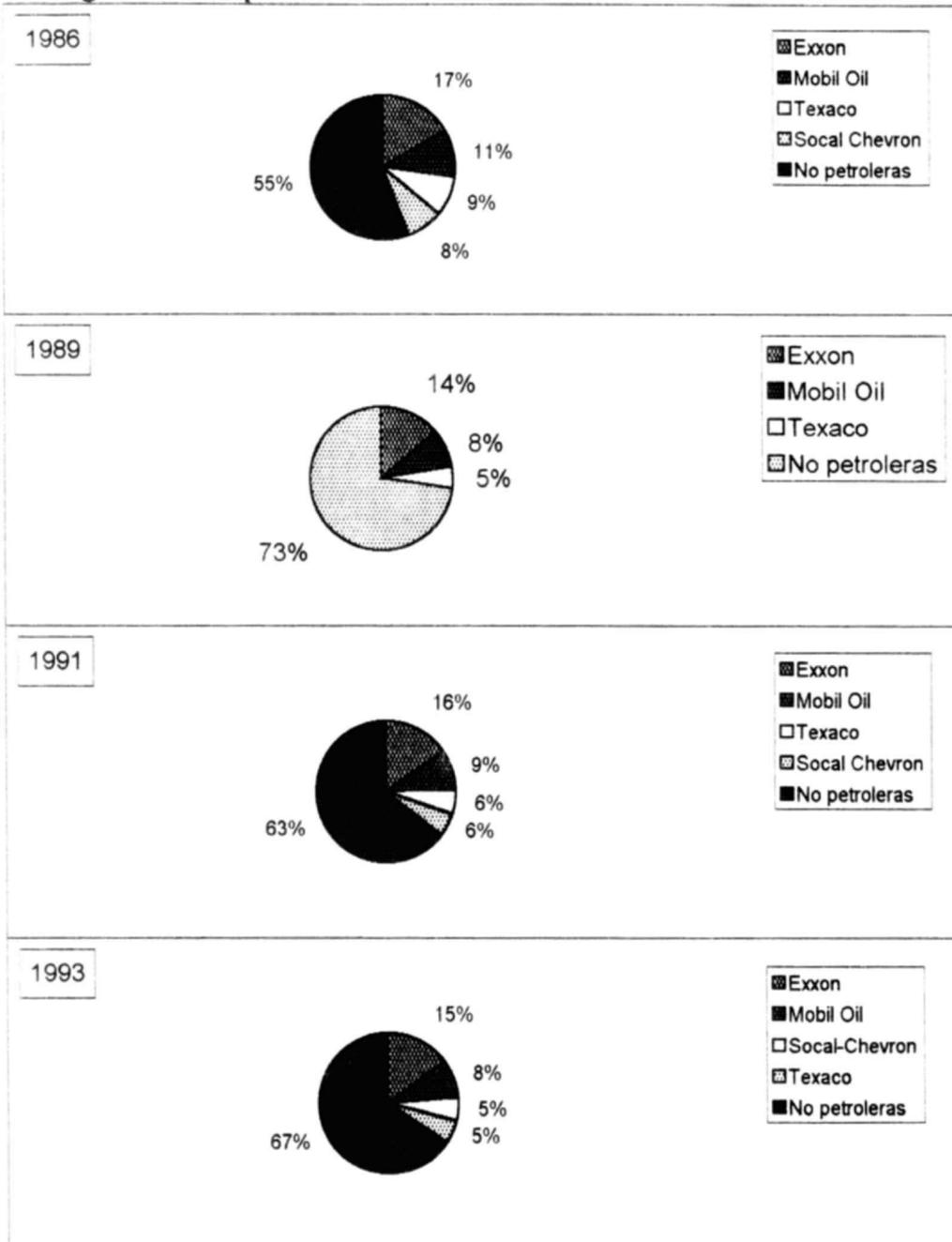
FUENTE: *Fortune*, vol. 125, núm. 8, abril 20, 1992, p. 118.

TABLA 8. Las diez principales multinacionales norteamericanas, 1993.  
(Millones de dólares)

COMPañIA	VENTAS	% VENTAS	INGRESO NETO
General Motors	132.774	19.41	-23498
Exxon	103.547	15.13	4770
Ford Motor	100.785	14.73	-7385
IBM	65.096	9.51	-4965
General Electric	62.202	9.09	4725
Mobil Oil	57.389	8.39	862
Philip Morris	50.157	7.33	4939
E.I. du Pont de Nemours	37.643	5.50	-3927
Socal-Chevron	37.464	5.48	1569
Texaco	37.130	5.43	712
TOTAL	684.187	100.00	-22.198

FUENTE: Seth Grodin (ed.), *The 1994 Information Please Business Almanac & Desk Reference*, Boston-Nueva York, Houghton-Mifflin Co., 1993, p. 152.

FIGURA 2. Participación de las compañías petroleras dentro del ingreso de las primeras diez multinacionales norteamericanas.



FUENTE: Elaborada a partir de los datos de las tablas 5, 6, 7 y 8, pp. 130-131.

**TABLA 9. Inversión directa de Estados Unidos en el extranjero  
e inversión directa extranjera en Estados Unidos, 1991.**  
(Millones de dólares)

Área geográfica	Estados Unidos invierte en...	...invierte en Estados Unidos
Canadá	68,510	30,002
Europa	227,709	258,127
Japón	22,918	86,658
América Latina	77,342	17,673
Medio Oriente	4,715	4,798
África	4,371	309
Asia y Asia Pacífico	44,631	10,010
<b>TOTAL</b>	<b>450,196</b>	<b>407,577</b>

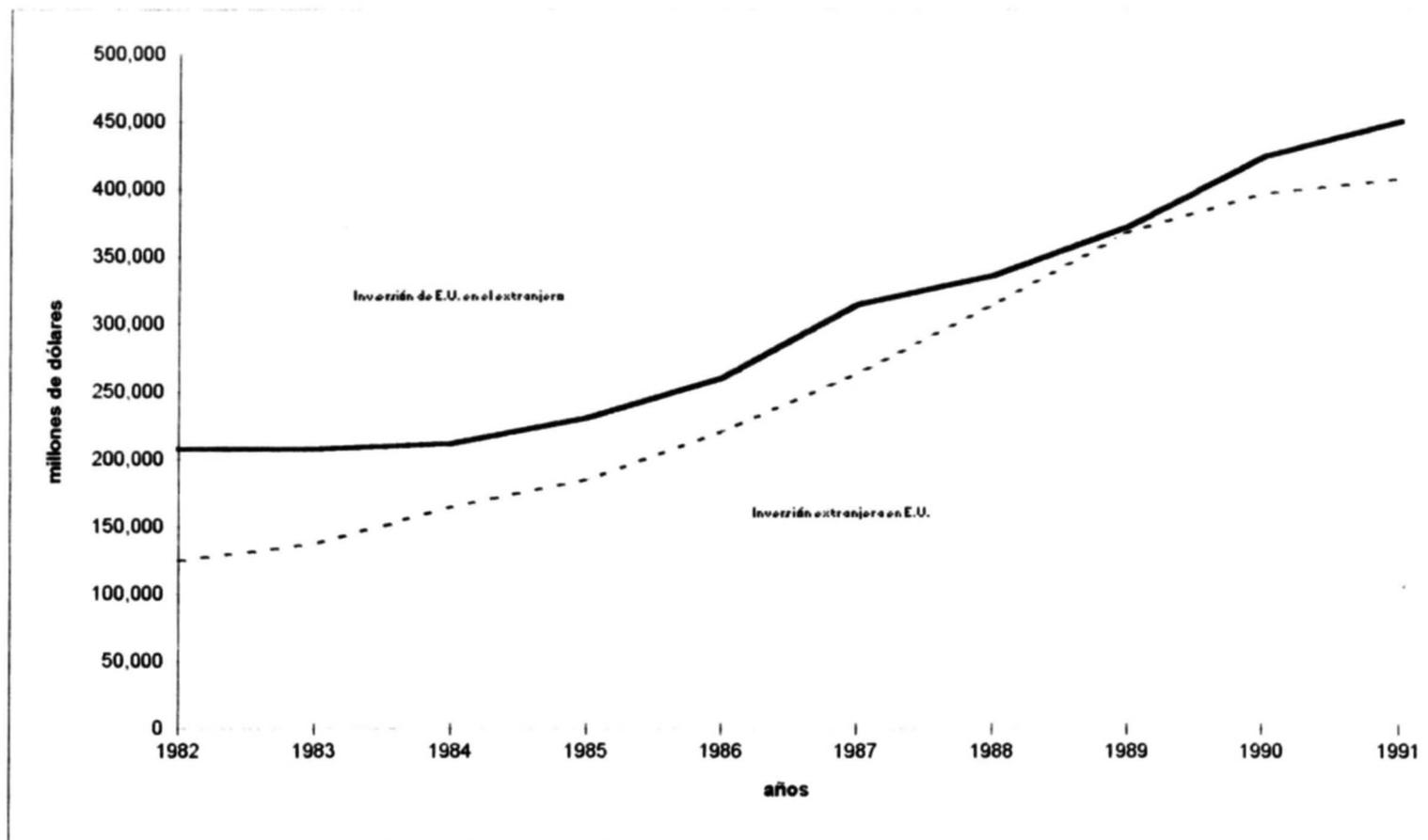
FUENTE: *Business Almanac*, 402-403, 411.

**TABLA 10. Inversión directa de Estados Unidos en el extranjero  
e inversión directa extranjera en Estados Unidos, 1982-1991.**  
(Millones de dólares)

Año	Inversión E.U. en el extranjero	Inversión extranjera en E.U.
1982	207,752,000,000	124,677,000,000
1983	207,203,000,000	137,061,000,000
1984	211,480,000,000	164,583,000,000
1985	230,250,000,000	184,615,000,000
1986	259,800,000,000	220,414,000,000
1987	314,307,000,000	263,394,000,000
1988	335,893,000,000	314,754,000,000
1989	372,419,000,000	368,924,000,000
1990	424,086,000,000	396,702,000,000
1991	450,196,000,000	407,577,000,000

FUENTE: *Business Almanac*, p. 412.

FIGURA 3. Inversión directa de Estados Unidos en el extranjero e inversión directa extranjera en Estados Unidos, 1982-1991.



FUENTE: Elaborada a partir de los datos de las tablas 9 y 10, p. 133.

Apéndice 2

FIGURA 1. Consumo mundial de petróleo, 1970-1993.

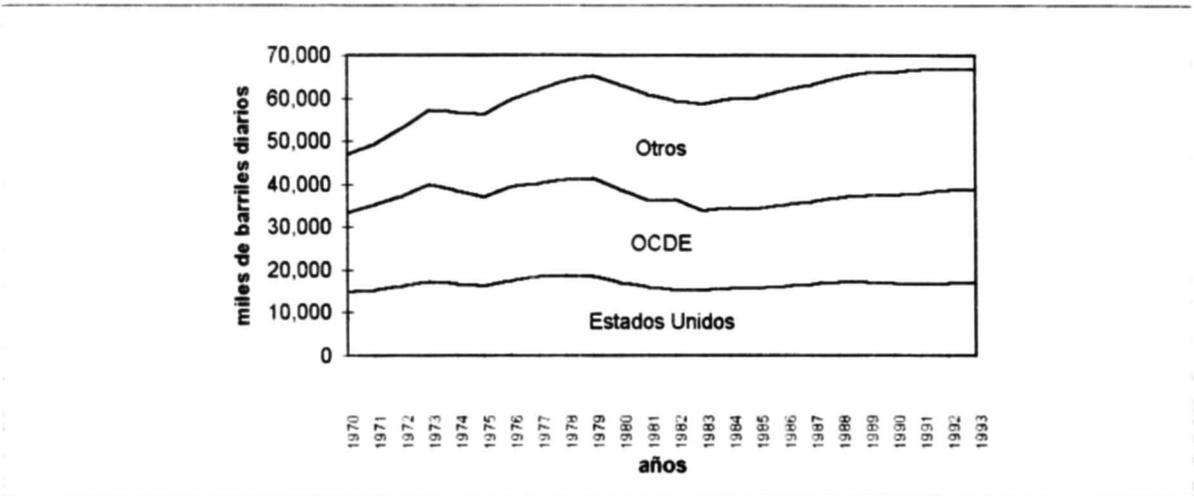
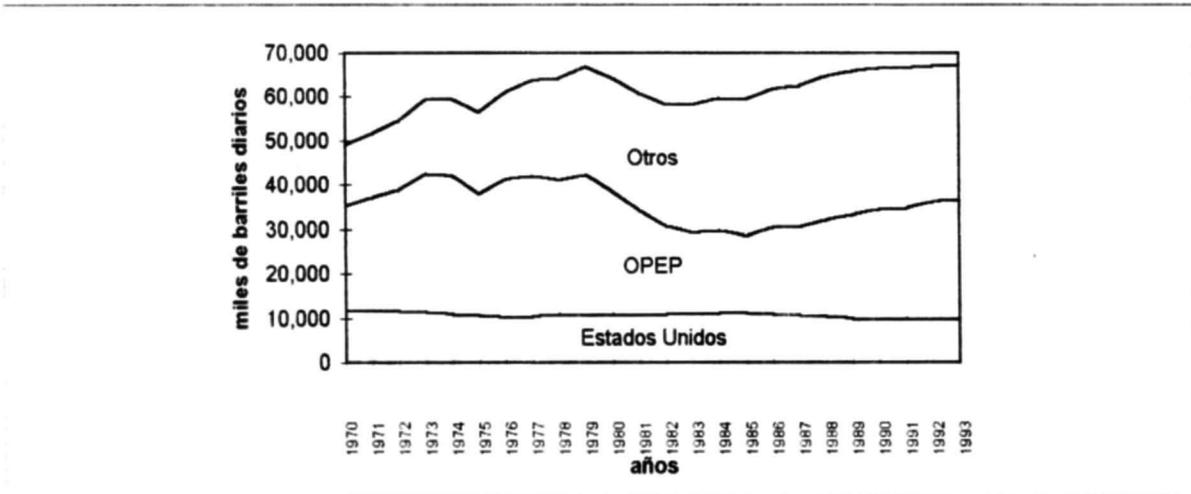


FIGURA 2. Producción mundial de petróleo, 1970-1993.



FUENTE: Elaboradas a partir de las tablas 1 y 2, pp. 136-137.

TABLA 1. Producción mundial de petróleo, 1970-1993.

Año	PRODUCCION (miles de barriles diarios)						Total
	Estados Unidos	%	OPEP	%	Otros	%	
1970	11,673	23.83	23,676	48.33	13,637	27.84	48,986
1971	11,554	22.32	25,629	49.51	14,583	28.17	51,766
1972	11,601	21.26	27,353	50.12	15,620	28.62	54,574
1973	11,428	19.27	31,165	52.55	16,707	28.17	59,300
1974	10,978	18.48	30,964	52.14	17,449	29.38	59,391
1975	10,505	18.59	27,441	48.56	18,565	32.85	56,511
1976	10,251	16.77	31,064	50.82	19,806	32.40	61,121
1977	10,437	16.39	31,665	49.74	21,563	33.87	63,665
1978	10,820	16.85	30,329	47.22	23,076	35.93	64,225
1979	10,707	15.99	31,503	47.04	24,763	36.97	66,973
1980	10,809	16.85	27,595	43.01	25,749	40.14	64,153
1981	10,739	17.67	23,545	38.75	26,479	43.58	60,763
1982	10,783	18.52	19,859	34.11	27,584	47.37	58,226
1983	10,788	18.58	18,510	31.88	28,758	49.53	58,058
1984	11,107	18.62	18,547	31.10	29,991	50.28	59,645
1985	11,192	18.88	17,324	29.23	30,748	51.88	59,264
1986	10,905	17.65	19,477	31.53	31,389	50.82	61,771
1987	10,648	17.06	19,745	31.64	32,017	51.30	62,410
1988	10,473	16.19	21,625	33.44	32,575	50.37	64,673
1989	9,880	15.00	23,532	35.73	32,442	49.26	65,854
1990	9,677	14.50	24,807	37.18	32,238	48.32	66,722
1991	9,883	14.83	24,933	37.42	31,807	47.74	66,623
1992	9,768	14.56	26,379	39.33	30,920	46.10	67,067
1993	9,602	14.31	27,141	40.45	30,350	45.24	67,093

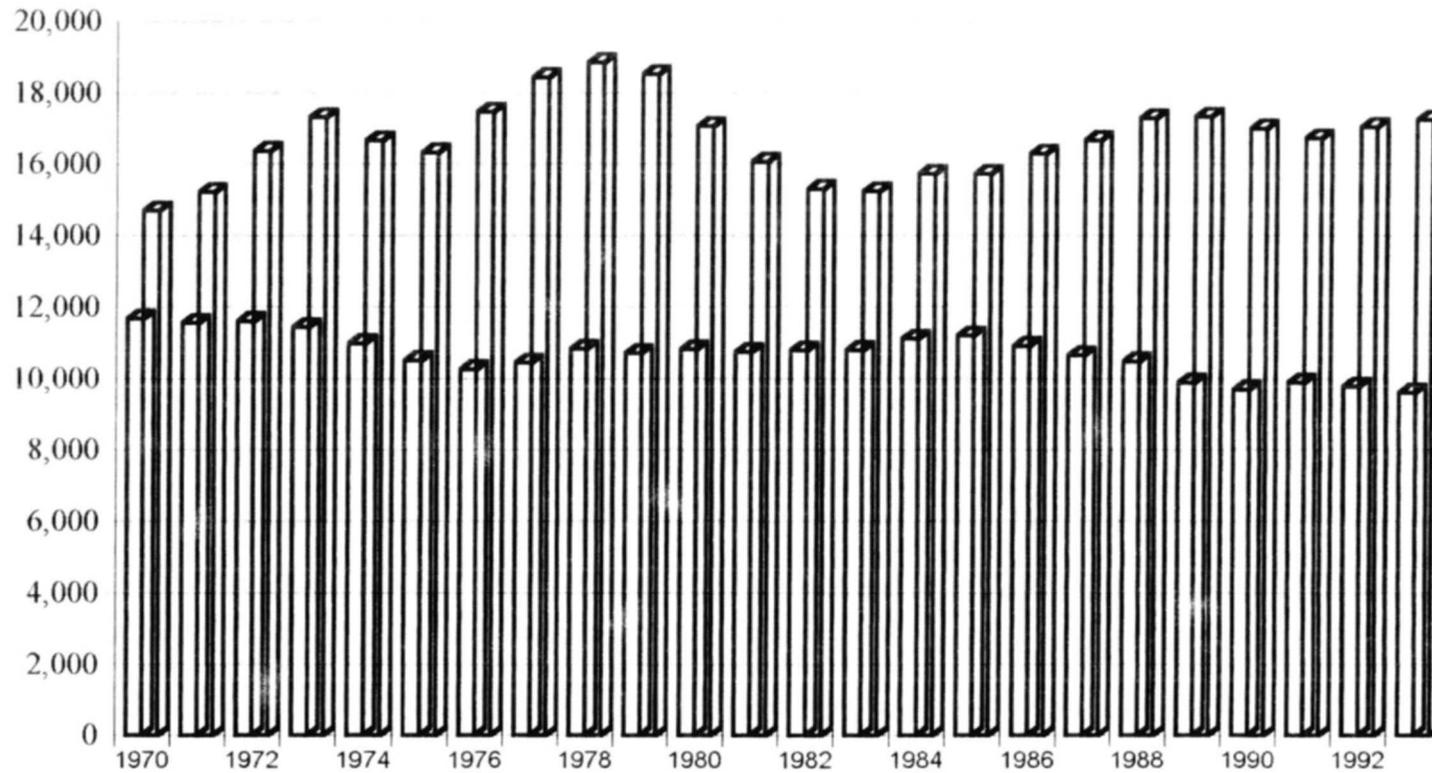
FUENTE: U.S. Department of Energy, Energy Information Administration, *International Petroleum Statistics Report*, Washington, US-DOE, August 1994, pp.43-54.

TABLA 2. Consumo mundial de petróleo, 1970-1993.

Año	CONSUMO						Total
	Estados Unidos	%	OCDE	%	Otros	%	
1970	14,697	31.40	18,573	39.68	13,538	28.92	46,808
1971	15,213	30.79	19,942	40.36	14,261	28.86	49,416
1972	16,367	30.83	20,908	39.38	15,819	29.79	53,094
1973	17,308	30.24	22,592	39.47	17,337	30.29	57,237
1974	16,653	29.38	21,726	38.33	18,298	32.28	56,677
1975	16,322	29.04	20,688	36.81	19,188	34.14	56,198
1976	17,461	29.26	21,897	36.69	20,315	34.04	59,673
1977	18,431	29.81	21,806	35.27	21,589	34.92	61,826
1978	18,847	29.38	22,340	34.82	22,971	35.80	64,158
1979	18,513	28.39	22,866	35.06	23,841	36.55	65,220
1980	17,056	27.04	21,539	34.15	24,472	38.80	63,067
1981	16,058	26.37	20,211	33.19	24,634	40.45	60,903
1982	15,296	25.71	21,221	35.66	22,986	38.63	59,503
1983	15,231	25.93	18,562	31.60	24,951	42.47	58,744
1984	15,726	26.28	18,774	31.38	25,336	42.34	59,836
1985	15,726	26.17	18,545	30.86	25,827	42.97	60,098
1986	16,281	26.36	18,998	30.76	26,483	42.88	61,762
1987	16,665	26.45	19,246	30.54	27,099	43.01	63,010
1988	17,283	26.66	19,810	30.56	27,739	42.79	64,832
1989	17,325	26.24	20,245	30.66	28,460	43.10	66,030
1990	16,988	25.68	20,487	30.97	28,884	43.36	66,159
1991	16,714	25.06	21,353	32.01	28,642	42.94	66,709
1992	17,033	25.52	21,735	32.56	27,979	41.92	66,747
1993	17,237	25.71	21,733	32.41	28,086	41.88	67,056

FUENTE: U.S. Department of Energy, Energy Information Administration, *International Petroleum Statistics Report*, Washington, US-DOE, August 1994, pp. 43-45.

**FIGURA 3. Producción y consumo estadounidenses de petróleo, 1970-1993**  
(Miles de barriles diarios)



**FUENTE:** Elaborada a partir de los datos de las tablas 1 y 2, pp. 136-137.

**TABLA 3. Participación de mercado de las principales compañías petroleras, 1983-1987. (Miles de barriles diarios)**

Venta de productos derivados del petróleo					
COMPAÑIAS	1983	1984	1985	1986	1987
British Petroleum	2,116	2,252	2,518	2,740	2,622
Chevron	1,715	2,492	2,571	2,264	2,335
Exxon	4,085	4,192	4,082	4,043	4,043
Mobil	2,034	2,024	2,154	2,274	2,362
Shell	4,184	4,346	4,105	4,395	4,900
Texaco	5,584	5,534	5,564	5,650	5,650
Subtotal	19,718	20,840	20,994	21,366	21,912
Otras	23,282	22,760	22,106	23,234	23,288
<b>TOTAL</b>	<b>43,000</b>	<b>43,600</b>	<b>43,100</b>	<b>44,600</b>	<b>45,200</b>

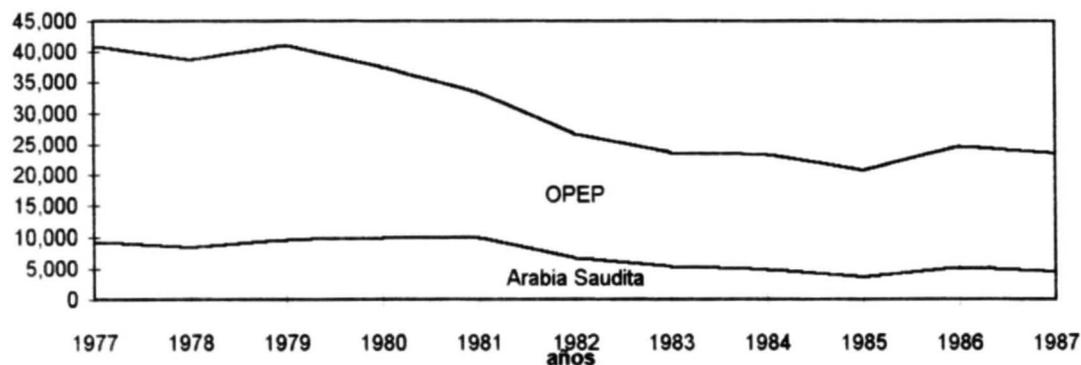
FUENTE: Gilbert Jenkins, *Oil Economists' Handbook*, 5a. ed., Londres-Nueva York, Elsevier Applied Science, 1989, vol. I, pp. 305, 307, 311, 314, 319, 320.

TABLA 4. Producción de petróleo de OPEP y Arabia Saudita, 1977-1987.  
(Miles de barriles diarios)

Año	Arabia Saudita	OPEP	Arabia/OPEP (%)
1977	9,235	31,680	29.15
1978	8,315	30,280	27.46
1979	9,555	31,465	30.37
1980	9,990	27,445	36.40
1981	9,985	23,380	42.71
1982	6,695	19,930	33.59
1983	5,225	18,425	28.36
1984	4,760	18,470	25.77
1985	3,565	17,215	20.71
1986	5,150	19,555	26.34
1987	4,365	19,030	22.94

FUENTE: Gilbert Jenkins, *Oil Economists' Handbook*, (5a. ed.), Londres-Nueva York, Elsevier Applied Science, 1989, vol. I, p. 123.

FIGURA 5. Producción petrolera de OPEP y Arabia Saudita  
1977-1987 (miles de barriles diarios)



## APÉNDICES ESTADÍSTICOS

## Apéndice 3

*El embargo petrolero, 1973-1974*TABLA 1. Ganancias de las corporaciones petroleras norteamericanas, 1968-1973  
(Millones de dólares)

COMPAÑÍA	1968	1970	1972	1973	1972-73
Exxon	1276.7	1309.5	1532.0	2440.0	59%
Gulf	626.0	550.4	447.0	800.0	79%
Mobil	430.7	482.7	574.2	842.8	47%
Socal	451.8	454.8	547.1	843.6	54%
Texaco	819.6	822.0	889.0	1292.4	45%
Total	3604.8	3619.4	3989.3	6218.8	56%
Otras	1885.6	1790.2	1785.1	2689.9	51%

FUENTE: *PE*, vol. 41, núm. 3, mayo de 1974, p. 90.TABLA 2. Distribución de gastos de la industria petrolera norteamericana, 1973-1974  
(Millones de dólares)

EN ESTADOS UNIDOS	1974	1973	CAMBIO \$	CAMBIO %
Producción	8325	4849	+3476	+71.7%
Transportación	1429	389	+1040	+267.4%
Refinación	2382	1269	+1113	+87.7%
Distribución	541	744	-203	-27.3%
Otros	733	350	+383	+109.4%
Total	13.410	7601	+5809	+76.4%
EN EL RESTO DEL MUNDO	1974	1973	CAMBIO \$	CAMBIO %
Producción	4715	2640	+2075	+78.6%
Transportación	1770	1562	+208	+13.3%
Refinación	1895	1573	+322	+20.5%
Distribución	947	1079	-132	-12.2%
Otros	165	182	-17	-9.4%
Total	9492	7036	+2456	+34.9%

FUENTE: Richard S. Dobias, Norma J. Anderson y Richard C. Sparling, *Annual Financial Analysis of a Group of Petroleum Companies, 1974*, Nueva York, Chase Manhattan Bank, 1975, pp. 19-20.

Tabla 3. Variación de los precios del petróleo y regalías, 1972-1974  
(Dólares por barril; precio/ingreso para el país)

CRUDO	ENERO 1972	ENERO 1973	OCTUBRE 1973	ENERO 1974
Árabe ligero (34°)	2.479/1.45	2.591/1.52	5.119/3.05	11.651/7.00
Abu Dhabi Murban (39°)	2.540/1.43	2.654/1.50	6.045/3.56	12.630/7.56
Libio (40°)	3.673/2.16	3.777/2.22	8.925/5.44	15.768/9.59
Nigeriano (34°)	3.446/1.88	3.561/1.95	8.310/4.83	14.691/8.70

FUENTE: *PE*, vol. 41, núm. 2, febrero de 1974, p. 43.

TABLA 4. Oferta neta de petróleo crudo y productos provenientes de las cinco grandes compañías norteamericanas, primer trimestre de 1973 y 1974  
(Miles de barriles diarios)

PAÍS	PRIMER TRIMESTRE 1973	PRIMER TRIMESTRE 1974
Japón	1682	1701
Estados Unidos	2603	2290
Europa Occidental	3870	3606
Gran Bretaña	873	927
Francia	430	467
Alemania Occidental	1021	908
Holanda	367	233
Otros países consumidores	1745	1877

Fuente: Robert B. Stobaugh, "The Oil Companies in the Crisis", p. 194.

TABLA 5. Promedio diario de producción de crudo, períodos selectos 1972-1974  
(Millones de barriles diarios)

PAÍS	DICIEMBRE 1972-MARZO 1973	OCTUBRE 1973	DICIEMBRE 1973	DICIEMBRE 1973-MARZO 1974
<b>Países árabes:</b>				
Arabia Saudita	7.1	8.6	6.3	7.0
Kuwait	3.3	3.5	2.6	2.7
Libia	2.3	2.3	1.8	1.9
Irak	1.8	2.2	1.9	1.9
Abu Dhabi	1.3	1.4	1.2	1.2
Bahrain, Dubai, Qatar, Omán	1.2	1.3	1.0	1.0
Argelia	1.1	1.1	0.9	1.0
Marruecos, EAU, Túnez, Siria	0.4	0.4	0.1	0.2
<b>Total árabe</b>	<b>18.3</b>	<b>20.8</b>	<b>15.8</b>	<b>16.8</b>
<b>Países no árabes:</b>				
Estados Unidos	11.1	10.8	10.8	10.8
Países comunistas	9.1	9.7	9.8	10.1
Irán	5.8	5.8	6.0	6.1
Venezuela	3.3	3.4	3.4	3.3
Nigeria	1.9	2.1	2.2	2.2
Canadá	1.8	1.7	1.8	1.8
Resto hemisferio occidental	1.8	1.8	1.8	1.9
Indonesia	1.2	1.3	1.4	1.4
Europa occidental	0.4	0.4	0.4	0.4
Otros no árabes	1.4	1.4	1.4	1.5
<b>Total no árabe</b>	<b>37.6</b>	<b>38.4</b>	<b>39.0</b>	<b>39.3</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>55.9</b>	<b>59.2</b>	<b>54.8</b>	<b>56.1</b>

FUENTE: Robert Stobaugh, "The Oil Companies in the Crisis", p. 181.

Tabla 6. Distribución de cada dólar de ingreso de las compañías, 1973-1974

RUBRO	1974	1973
Costos de operación	71.7%	67.4%
Escrituraciones	4.1%	6.2%
Pagos de intereses de deudas	1.0%	1.5%
Pagos de impuestos	16.2%	15.8%
Ingreso aplicable a intereses de minoría	0.3%	0.3%
Dividendos a accionistas	1.9%	3.0%
Gastos de reinversión	4.8%	5.8%
Total	100%	100%

FUENTE: Richard S. Dobias, Norma J. Anderson y Richard C. Sparling, *Annual Financial Analysis of a Group of Petroleum Companies, 1974*, Nueva York, Chase Manhattan Bank, 1975, pp. 27.

### La revolución iraní, 1978-1979

TABLA 7. Dependencia de la OCDE de petróleo iraní

País importador	% import.	% consumo	País importador	% import.	% consumo
Estados Unidos	13.2	5.6	Dinamarca	23.3	11.6
Canadá	20.7	7.6	Irlanda	1.4	5.4
Japón	17.9	17.2	Noruega	14.3	11.1
Australia	4.8	2.2	Suecia	27.2	18.2
Nueva Zelanda	39.7	24.7	España	18.3	23.2
Alemania Occ.	17.9	13.0	Portugal	23.2	23.9
Reino Unido	17.0	13.5	Austria	15.0	11.0
Italia	13.7	16.0	Grecia	22.7	28.6
Holanda	24.2	62.4	Suiza	13.5	4.4
Francia	8.6	9.0			
Bélgica	22.3	32.7	Prom. OCDE	15.8	10.8

FUENTE: *PIW*, vol. 18, núm. 4, 22 de enero de 1979, p. 8.

TABLA 8. Ganancias de las empresas petroleras norteamericanas en 1978  
(Millones de dólares)

EMPRESA	TERCER TRIMESTRE 1978	CUARTO TRIMESTRE 1978
Exxon	540	850
Texaco	213	328.3
Socal	264	-----
Mobil	259	332
Gulf	208	253

FUENTE: *PIW*, vol. 17, núm. 44, 30 de octubre de 1978, pp. 1-4 y vol. 18, núm. 5, 29 de enero de 1979, p. 10.

TABLA 9. Declaraciones de fuerza mayor de las principales compañías petroleras

COMPAÑÍA	% afectado	Vol. afectado	PERÍODO	ENTREGAS AFECTADAS
Exxon	10%	400 mil bd	1 trim. 1979	Todos los crudos salvo los producidos en EU
BP	45%	1.4 mbd	1 trim. 1979	Todos los crudos salvo los producidos en Alaska
Gulf Oil	20%	150 mil bd	1 trim 1979	Todos los crudos de Medio Oriente
Socal	100%	300 mil bd	1 trim 1979	Crudo iraní
	3.3%	70 mil bd	1 trim. 1979	Otros crudos de Medio Oriente
Caltex	20%	40 mil bd	1 trim. 1979	Crudo de Medio Oriente para terceros
Shell	7.5%	180 mil bd	1 trim. 1979	Todos los crudos vendidos internacionalmente
	15%	360 mil bd	2 trim. 1979	
Mobil Oil	10 a 20%	140 a 280 mil bd		Clientes sobre aviso de posibles cortes en crudos de Medio Oriente

FUENTE: *PIW*, vol. 18, núm. 7, 12 de febrero de 1979, p. 4.

*El colapso de precios del petróleo, 1985-1986*

TABLA 10. Principales países proveedores de petróleo para Estados Unidos, 1985 (Barriles diarios)

PROVEEDOR	TRIM IV '85 (BD)	PRECIO PROMEDIO
México	803,185	24.62
Canadá	499,494	25.19
Venezuela	410,218	22.95
Arabia Saudita	363,949	26.16

FUENTE: *PE*, vol. 53, núm. 3, marzo de 1986, p. 77.

TABLA 11. Variaciones en los precios del petróleo, enero-febrero 1986 (Dólares por barril)

SEMANA DEL	BRENT	DUBAI	WEST TEXAS
10 de enero	25.10	24.75	26.05
17 de enero	22.45	23.30	23.65
24 de enero	18.55	21.45	19.50
31 de enero	18.40	18.50	19.60
7 de febrero	18.25	14.75	17.55
14 de febrero	17.10	14.80	19.85
21 de febrero	16.35	14.70	14.25
28 de febrero	17.80	14.60	14.05

FUENTE: *OGJ*, vol. 84, núm. 11, 17 de marzo de 1986, p.59.

TABLA 12. Ganancias netas de cuatro compañías petroleras, 1984-1985  
(Millones de dólares)

COMPAÑÍA	1984	1985	CAMBIO %
Chevron	1534	1547	+1
Exxon	5528	4870	-12
Mobil	1270	1040	-12
Texaco	306	1233	+303

FUENTE: *PE*, vol. 53, núm. 3, marzo de 1986, p. 81.

TABLA 13. Ganancias netas de cuatro compañías petroleras, 1er. trimestre 1986  
(Millones de dólares, cambio con respecto a 1985)

ETAPA	EXXON Trim I '86 (%)	MOBIL Trim I '86 (%)	CHEVRON Trim I '86 (%)	TEXACO Trim I '86 (%)
<b>Producción</b>				
Estados Unidos	302 (-46.6)	128 (-36.3)	48 (-82.2)	183 (-56.2)
Resto del mundo	872 (+13.0)	208 (-37.2)	189 (+3.3)	
<b>Refinación</b>				
Estados Unidos	160 (+1130.8)	51 (----)	37 (----)	301 (----)
Resto del mundo	447 (+2693.8)	204 (----)	121 (55.1)	
<b>Ganancia por comercio de petróleo</b>	1774 (+31.0)	591 (+14.1)	395 (-21.9)	491 (+30.2)
<b>Otras ganancias</b>	-179 (----)	-183 (----)	-70 (----)	-169 (----)

FUENTE: *PIW*, vol. 25, núm. 18, 5 de mayo de 1986, p. 7.

TABLA 14. Costos *upstream* de cuatro compañías norteamericanas, 1986  
(Dólares por barril)

	Chevron	Texaco	Mobil	Exxon
Ingreso total	21.70	20.50	23.78	21.84
WPT	-1.00	-0.98	-0.63	-0.66
Gastos de producción	-5.98	-5.48	-6.92	-6.52
Depreciación	-3.33	-4.06	-3.15	-3.46
Gastos de exploración	-1.97	-1.32	-1.60	-1.78
Otros ingresos/gastos	0.87	-0.39	0.50	0.00
Resultados antes de impuestos	10.28	8.28	11.98	9.43
Utilidad	3.37	2.93	3.93	4.46

FUENTE: *PIW*, vol. 25, núm. 17, 28 de abril de 1986, p. 2.

TABLA 15. Presupuesto de gasto en el extranjero de la industria petrolera norteamericana (28 compañías) para 1986 (Millones de dólares)

	1986	CAMBIO 1986/85	1985	CAMBIO 1985/84	1984
Exploración- producción	4,911	-10.1	5,464	+3.4	5,286
Otros rubros	2,394	-19.6	2,979	+6.1	2,807
<b>Total</b>	<b>7,305</b>	<b>-13.5</b>	<b>8,443</b>	<b>+4.3</b>	<b>8,093</b>

FUENTE: *OGJ*, vol. 84, núm. 8, 24 de febrero de 1986, p. 27.

TABLA 16. Perfil de abastecimiento de cuatro compañías norteamericanas, 1979-1984 (Miles de barriles diarios)

PAÍS	EXXON		MOBIL		TEXACO		CHEVRON	
	1984	1979	1984	1979	1984	1979	1984	1979
México	53.8	16.0	41.1	20.7	43.8	10.6	88.8	----
Reino Unido	3.3	6.0	13.5	1.3	3.1	----	27.3	22.9
Canadá	1.4	14.9	34.2	15.0	11.8	3.7	----	----
Arabia Saudita	6.3	385.2	48.0	179.1	14.9	143.4	137.0	222.2
Indonesia	----	----	9.5	18.2	84.1	101.5	164.1	138.3
Venezuela	----	85.7	----	----	----	----	15.2	23.1
Nigeria	0.7	21.6	13.2	39.6	37.6	145.4	4.1	254.3
Argelia	----	12.4	----	1.1	20.8	62.4	14.8	30.4
Libia	----	1.0	----	0.5	----	5.6	----	67.2
EAU	8.0	47.7	----	37.7	14.5	26.7	----	35.8
Irán	----	24.2	----	16.6	----	----	----	4.8
Irak	----	1.4	----	1.9	----	3.4	----	----
Noruega	----	2.9	1.4	----	----	----	4.1	4.6
Otros	10.4	6.1	0.8	6.9	22.9	17.1	163.9	39.5
<b>Total</b>	<b>83.9</b>	<b>625.1</b>	<b>161.7</b>	<b>338.6</b>	<b>253.5</b>	<b>519.8</b>	<b>619.3</b>	<b>843.1</b>

FUENTE: *PIW*, vol. 25, núm. 1, 6 de enero de 1986, p. 6.

*La crisis del Golfo Pérsico, 1990-1991*

TABLA 17. Fluctuaciones importantes del precio del petróleo (Dólares por barril)

DÍA	BRENT
17 de julio de 1990	18.10
9 de octubre de 1990	40.15
9 de enero de 1991	30.00
16 de enero de 1991	18.20

FUENTE: *PE*, vol. 58, núm. 1, enero 1991, pp. 5-6.

TABLA 18. Ganancias por sector de cuatro compañías norteamericanas, primer semestre de 1989 y 1990 (Millones de dólares)

COMPAÑÍA	UPSTREAM		DOWNSTREAM		QUÍMICOS		OTROS		INGRESO	
	1990	1989	1990	1989	1990	1989	1990	1989	1990	1989
Chevron	464	365	578	216	188	239	-109	-103	1121	717
Exxon	1,630	1,544	765	411	355	694	-370	-354	2,380	2,295
Mobil	639	562	370	188	174	358	-285	-278	898	830
Texaco	450	419	464	346	46	184	-279	-318	681	631

FUENTE: *PE*, vol. 57, núm. 9, septiembre de 1990, p. 25.

TABLA 19. Ganancias de cuatro compañías norteamericanas, cuarto trimestre 1990 (Millones de dólares)

COMPAÑÍA	CUARTO TRIMESTRE 1990	% CUARTO TRIMESTRE 1989
Mobil	651	+46%
Exxon	1560	+21%
Chevron	633	----
Texaco	473	+68%

FUENTE: *PE*, vol. 58, núm. 2, febrero de 1991, p. 41.

TABLA 20. Acciones de cuatro compañías norteamericanas, enero de 1991

Compañía	Acción de oferta	Acción de precio	Lapso
Chevron	Ninguna	Congeló precios de productos y gasolinas; después redujo sus gasolinas entre 5 y 9 ctvs.	Precios congelados a partir de ene. 16; reducciones a partir del 18
Exxon	Ninguna	Reducciones de entre 5 y 9 ctvs. en gasolinas	Enero 17
Mobil	Programa de distribución de gas y gasolina	Congeló precios de productos	Enero 16 hasta nuevo aviso
Texaco	Ninguna	Congeló precios de productos	Enero 16 hasta nuevo aviso

FUENTE: *OGJ*, vol. 89, núm. 4, 28 de enero de 1991, p. 30.

TABLA 21. Costo de adquisición de petróleo para la industria norteamericana de refinación, 1970-1992 (Dólares por barril)

AÑO	CRUDO DOMÉSTICO	CRUDO IMPORTADO	MEZCLA
1970	3.46	2.96	3.40
1971	3.68	3.17	3.60
1972	3.67	3.22	3.58
1973	4.17	4.08	4.15
1974	7.18	12.52	9.07
1975	8.39	13.93	10.38
1976	8.84	13.48	10.89
1977	9.55	14.53	11.96
1978	10.61	14.57	12.46
1979	14.27	21.67	17.72
1980	24.23	33.89	28.07
1981	34.33	37.05	35.24
1982	31.22	33.55	31.87
1983	28.87	29.30	28.99
1984	28.53	28.88	28.63
1985	26.66	26.99	26.75
1986	14.82	14.00	14.55
1987	17.76	18.13	17.90
1988	14.74	14.56	14.67
1989	17.87	18.08	17.97
1990	22.59	21.76	22.22
1991	19.33	18.70	18.43
1992	18.63	18.20	18.43

FUENTE: Energy Information Administration, *The U.S. Petroleum Industry. Past As Prologue, 1970-1992*, Washington, DC, EIA, septiembre 1993, p. 40.

## BIBLIOGRAFÍA

- Adelman, Morris A., *The Economics of Petroleum Supply. Papers by M.A. Adelman. 1962-1993*, Cambridge, MA, Massachusetts Institute of Technology Press, 1993.
- Agencia Internacional de Energía, *Energy Policies and Programmes of IEA Countries, 1984*, París, Agencia Internacional de Energía, 1984.
- Arriaga, Víctor A., *El impacto de las exportaciones de petróleo de México en el mercado internacional de crudo*, tesis para optar al grado de licenciado en relaciones internacionales, México, El Colegio de México, 1983.
- Baghwati, Jagdish N., *Economics and World Order. From the 1970s to the 1990s*, Londres, Macmillan, 1972.
- Ball, George W. (ed.), *Global Companies: The Political Economy of World Business*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall, 1975.
- Bard, Mitchell G., *U.S.-Israel Relations: Looking to the Year 2000*, Washington, DC, AIPAC Papers on U.S.-Israel Relations, 1991.
- Bull-Berg, Hans Jacob, *American International Oil Policy: Causal Factors and Effects*, Nueva York, St. Martin's Press, 1987.
- Buzan, Barry, Charles Jones y Richard Little, *The Logic of Anarchy. Neorealism to Structural Realism*, Nueva York, Columbia University Press, 1993.
- Chapman, Duane, *Energy Resources and Energy Corporations*, Ithaca, Cornell University Press, 1983.
- Chevron Co., *Annual Report 1993*, San Francisco, Chevron, 1994.
- Cowhey, Peter F., *The Problems of Plenty. Energy Policy and International Politics*, San Francisco, University of California Press, 1985.
- Dobias, Richard S., Norma J. Anderson y Richard G. Spartling, *Annual Financial Analysis of a Group of Petroleum Companies, 1974*, Nueva York, Chase Manhattan Bank, 1975.
- Energy Information Administration, *U.S. Petroleum Industry. Past As Prologue, 1970-1992*, Washington, DC, EIA-DOE, septiembre 1993.
- Fried, Edward y Philip H. Trezise, *Oil Security. Retrospect and Prospect*, Washington, DC, The Brookings Institute, 1993.
- García Silva, Marcelo, "¿Energía y seguridad? Petróleo y política energética en Estados Unidos", *Cuadernos Semestrales Estados Unidos: perspectiva latinoamericana*, núm. 19, primer semestre 1986, pp. 225-256.

- García y Griego, Manuel., "Policymaking at the Apex: International Migration, State Autonomy, and Societal Constraints", en Jorge A. Bustamante, Clark W. Reynolds y Raúl A. Hinojosa Ojeda (eds.), *U.S.-Mexico Relations. Labor Market Interdependence*, San Francisco, Stanford University Press, 1992, pp. 75-110.
- Gilpin, Robert, *La economía política de las relaciones internacionales* (1987), trad. Cristina Piña, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1990.
- , *U.S. and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment*, Nueva York, Basic Books, 1975.
- Haggard, Stephan y Beth A. Simmons, "Theories of International Regimes", *International Organization*, vol. 41, núm. 3, verano de 1987, pp. 491-517.
- Ikenberry, G. John, "The Irony of State Strength: Comparative Responses to the Oil Shocks in the 1970s", *International Organization*, vol. 42, núm. 1, invierno 1986, pp. 105-138.
- Jones, Peter E., *Oil. A Practical Guide to the Economics of World Petroleum*, Cambridge, GB, Woodhead-Faulkner, 1988.
- Keohane, Robert O., *After Hegemony. Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton, Princeton University Press, 1984. (Hay traducción al español de Mirta Rosenberg, *Después de la hegemonía. Cooperación y discordia en la política económica mundial*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1988).
- , "State Power and Industry Influence: Foreign Oil Policy in the 1940s", *International Organization*, vol. 36, núm. 1, invierno 1982, pp. 165-183.
- , "The International Energy Agency: State Influence and Transgovernmental Policies", *International Organization*, vol. 32, núm. 4, otoño 1978, pp. 929-951.
- , "Theory of World Politics: Structural Realism and Beyond", en Robert O. Keohane, *Neorealism and its critics*, Nueva York, Columbia University Press, 1986, pp. 159-203.
- Keohane, Robert O. y Joseph S. Nye, Jr., *Power and Interdependence. World Politics in Transition*, Boston-Toronto, Little, Brown & Co., 1977. (Hay traducción al español de Heber Cardoso, *Poder e interdependencia. La política mundial en transición*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1988).
- Kindleberger, Charles, *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, New Haven, Yale University Press, 1969.
- , *The International Corporation*, Cambridge, MA, Massachusetts Institute of Technology Press, 1970.

- Kindleberger, Charles y David B. Audretsch, *The Multinational Corporation in the 1980s*, Cambridge, MA, Massachusetts Institute of Technology Press, 1983.
- Krasner, Stephen D., *Defending the National Interest. Raw Materials Investments and U.S. Foreign Policy*, Princeton, Princeton University Press, 1978.
- , "Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables" en Stephen D. Krasner (ed.), *International Regimes*, Ithaca, Cornell University Press, pp. 1-21.
- Kratochwil, Friedrich, "On the Notion of 'Interest' in International Relations", *International Organization*, vol. 36, núm. 1, invierno 1982, pp. 1-30.
- Levy, Brian, "World Oil Marketing in Transition", *International Organization*, vol. 36, núm. 1, invierno 1982, pp. 113-133.
- Lifschitz, Edgardo, *Bibliografía analítica sobre empresas transnacionales*, México, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, 1980.
- Lipson, Charles, *Standing Guard. Protecting Foreign Capital in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, Berkeley-Los Angeles, University of California Press, 1985.
- Loaeza, Soledad, (coord.), *La cooperación internacional en un mundo desigual*, México, El Colegio de México, 1994.
- Marcus, Alfred A., *Controversial Issues in Energy Policy*, Controversial Issues in Public Policy 2, Newbury Park, SAGE Publications, 1992.
- Markham, Jesse W., "Oligopoly", en David Sills (ed.), *International Encyclopedia of the Social Sciences*, Nueva York, MacMillan-Free Press, 1968, vol. 11, pp. 283-289.
- Montesquieu, Charles-Louis de, *Del Espíritu de las leyes* (1748), México, Porrúa, 1977.
- Moran, Theodore H., "Managing an Oligopoly of Would-Be Sovereigns: The Dynamics of Joint Control and Self Control in the International Oil Industry Past, Present, and Future", *International Organization*, vol. 41, núm. 4, otoño 1987, pp. 575-608.
- Morgenthau, Hans J., *Política entre las naciones. La lucha por el poder y la paz* (1948), trad. Heber Olivera, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1986 (de la 6a. ed. revisada por Kenneth W. Thompson, 1985).
- Nye Jr., Joseph S., "Neorealism and Neoliberalism", *World Politics*, vol. 40, núm. 2, enero de 1988, pp. 236-251.

- Reed III, Robert G. y Fereidun Fesharaki (eds.), *The Oil Market in the 1990s. Challenges for the New Era. Essays in Honor of John K. Evans*, Boulder, CO, Westview Press, 1989.
- Roncaglia, Alessandro, *The International Oil Market. A Case of Trilateral Oligopoly* (1983), ed. preparada por J.A. Kregel, Armonk, M.E. Sharpe, 1985.
- Rugman, Alan, *New Theories of the Multinational Enterprise*, Londres-Camberra, Croom Helm, 1982.
- Sampson, Anthony, *The Seven Sisters. The Great Oil Companies and the World They Made*, Londres, Hodder and Stoughton, 1975.
- Scott, Richard, *The History of the IEA. The First Twenty Years*, III vols., París, IEA-OECD, 1994.
- Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero, *La inversión extranjera en México*, México, Fondo de Cultura Económica, 1973.
- Singer, J. David, "The Level-of-Analysis Problem in International Relations", en James N. Rosenau (ed.), *International Politics and Foreign Policy*, Nueva York, The Free Press-Macmillan, 1969.
- Staniland, Martin, *What Is Political Economy?*, New Haven, Yale University Press, 1985.
- Stanislaw, Joseph, y Daniel Yergin, "Oil: Reopening the Door", *Foreign Affairs*, vol. 72, núm. 4, septiembre-octubre 1993, pp. 81-93.
- Texaco Inc., *Annual Report 1993*, White Plains, NY, Texaco, 1994.
- , *Financial and Operational Supplement 1993*, White Plains, NY, Texaco Inc., 1994.
- Torres, Blanca, *Interdependencia: ¿Un enfoque útil para las relaciones México-Estados Unidos?*, México, El Colegio de México, 1990.
- Turner, Louis, *Oil Companies in the International System*, Londres, Royal Institute of International Affairs-George Allen & Unwin, 1978.
- Vargas Suárez, Rosío, "La seguridad energética estadounidense de los setenta a los noventa", *Foro Internacional* 133, vol. 33, núm. 3, julio-septiembre 1993.
- Vernon, Raymond, *Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of U.S. Enterprises*, Nueva York, Basic Books, 1971.
- , *The Oil Crisis*, Nueva York, W.W. Norton, 1976. (Este libro apareció originalmente como un número de 1975 de la revista *Daedalus*).
- , *Tormenta sobre las multinacionales. Las cuestiones esenciales* (1977), trad. Eduardo L. Suárez, México, Fondo de Cultura Económica, 1980.

- Vargas Suárez, Rosío, "La seguridad energética estadounidense de los setenta a los noventa", *Foro Internacional* 133, vol. 33, núm. 3, julio-septiembre 1993, pp. 588-614.
- Viner, Jacob, "Power vs. Plenty as Objectives of Foreign Policy in the Seventeenth and Eighteenth Centuries" *World Politics* 1, vol. 1, núm. 1, pp. 1-29.
- Waltz, Kenneth, *Man, the State and War. A Theoretical Analysis*, Nueva York, Columbia University Press, 1959.
- , *Theory of International Politics*, Reading, MA, Addison-Wesley, 1979. (Traducción al español de Mirta Rosenberg, *Teoría de la política internacional*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1988).
- Wilhelmy, Manfred (et al.), *Política internacional: Enfoques y realidades*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1988.
- Wionczek, Miguel S. (coord.), *Mercados mundiales de hidrocarburos. Situación presente, perspectivas y tendencias futuras*, México, El Colegio de México, 1983.
- Yergin, Daniel, *The Prize. The Epic Quest for Oil, Money and Power*, Nueva York, Simon and Schuster, 1992.

### **Publicaciones periódicas**

*Fortune*

*Oil & Gas Journal*

*Petroleum Economist*

*Petroleum Intelligence Weekly*

*Weekly Compilation of Presidential Documents*