



## ¿Es posible el matrimonio de las “siete hermanas” del Sur? Posibilidades de cooperación en petróleo y gas en América Latina\*

Anil Hira\*\*

Una vez más, nuestro punto de enfoque es la industria petrolera. En los últimos años, Hugo Chávez, presidente de Venezuela, ha utilizado la diplomacia petrolera en su intento de unificar América Latina. Los esfuerzos de Chávez incluyen el intercambio de petróleo por doctores con Cuba, la compra de la deuda argentina con ingresos petroleros y negociaciones con PETROBRAS para un gasoducto de gas natural desde Venezuela a Argentina. Luego, el candidato chavista, Evo Morales, ganó las elecciones en Bolivia, nacionalizando rápidamente la industria de gas natural. Con los precios del petróleo disparándose estrepitosamente, Chávez parece estar en el centro del escenario con sus ideas para el futuro de América Latina (AL). Una de sus principales ideas es avanzar en la integración de AL como parte fundamental de su plan para reducir la interacción con el imperialismo estadounidense. Bajo esta directriz, Chávez inició el proceso para unirse al MERCOSUR y se retiró de la CAN, puesto que algunos de sus miembros celebraron tratados de libre comercio con los Estados Unidos. Insistentemente Chávez ha convocado a un bloque continental.

Este artículo explora las posibilidades de concretar resultados de una de las principales iniciativas de Chávez: aumentar la cooperación entre las mayores compañías petroleras en la región, a las que él denomina PETROAMÉRICA. Luego de la alianza de las “siete hermanas”, compañías petroleras de los EUA y Europa que dominan los mercados internacionales.<sup>1</sup>

---

\* Este artículo fue traducido del inglés al español por Cecilia Castrillón.

\*\* Profesor de Economía Política de Simon Fraser University, Vancouver Canadá, ahira@sfu.ca, Estados Unidos.

1 Las “siete hermanas” son: Exxon, Mobil, Chevron, Texaco, Gulf, British Petroleum, y Royal Dutch/Shell. Gulf fue comprada por Chevron, y Chevron Texaco y ExxonMobil se fusionaron.



Este artículo también analiza las posibilidades de que las principales proveedoras de AL, concretamente PETROBRAS (Brasil), PEMEX (México), PEDEVESA (Venezuela), PETROECUADOR (Ecuador), YPFB (Bolivia), REPSOL-YPF (Argentina) y ECOPETROL (Colombia) –todas compañías del Estado, excepto YPF, compañía dominante con relaciones muy cercanas al Estado– podrían encontrar una manera de trabajar conjuntamente de una forma más coherente que los actuales acuerdos contractuales *ad hoc*.<sup>2</sup> Es un hecho que las compañías petroleras de propiedad estatal actualmente trabajan casi exclusivamente en sus propios países.<sup>3</sup> Sería muy oportuno este momento para propiciar su cooperación, dado el ávido apetito de los chinos y los simultáneos bloqueos de provisión Irak-Irán, en el actual mercado petrolero internacional. Como en el caso de la OPEC, sería potencialmente más fácil la cooperación en el área petrolera que con otras mercancías; así se allanaría el camino para una cooperación de AL que vaya más allá del actual impulso, principalmente retórico. Este artículo presenta un análisis más formal de los obstáculos, de los potenciales y de los pasos necesarios para concretar tal potencialidad. Iniciamos con una mirada global de la industria, damos un perfil de cada una de las principales industrias petroleras de AL y luego examinamos las posibilidades para la cooperación del subsector, incluyendo las actividades de exploración y producción “upstream”, de procesamiento “downstream” y financieras, examinando las barreras económicas, legales y de propiedad para el espectro de las posibilidades de cooperación.

## Razones imperantes para la posible integración

Hay varias razones plausibles para mancomunar los recursos de la industria petrolera en AL. Primero, están las razones políticas de aumentar la solidaridad e influencia en las esferas regionales e internacionales. Tales esfuerzos se construirían sobre los exitosos acuerdos de integración de MERCOSUR y CARICOM. Segundo, existen obvias complementariedades entre los que tienen y no disponibilidades en el hemisferio con respecto a importaciones y exportaciones netas de petróleo y gas natural, como

---

2 No investigo a Chile, que tiene un mercado relativamente pequeño orientado a la importación.

3 Toyin Falola y Ann Genova, *The Politics of the Global Oil Industry*, Westport, CT: Praeger, 2005, p. 2.



lo detallaremos más adelante. De manera que hay una complementariedad de intereses a *prima facie*, particularmente dada la posibilidad de ahorro en costos de transporte, desarrollo de relaciones contractuales a largo plazo y la oportunidad de encontrar un mercado para el gas natural distribuido por tubería, evitando así el costo del desarrollo de instalaciones para licuefacción. Tercero, el desarrollo de mercados integrados crea economías de esca-

la y se comparten costos que reducen los obstáculos financieros, técnicos y logísticos para la generación de infraestructuras. Cuarto, a través de la cooperación, los diferentes estados pueden compartir el conocimiento técnico y administrativo, la carga financiera y el riesgo, y, tal vez, competir conjuntamente contra las principales industrias norteamericanas y europeas en los mercados mundiales. ¿Qué se necesitaría para lograr un resultado tan radiante? Hay muchos obstáculos que Chávez no ha tomado en cuenta; para comprenderlos, primero necesitamos los antecedentes básicos de la industria petrolera.

El desarrollo de mercados integrados crea economías de escala y se comparten costos, a través de la cooperación, los diferentes estados pueden compartir el conocimiento técnico y administrativo, la carga financiera y el riesgo.

---

## Introducción al análisis de los subsectores claves de la industria petrolera

El petróleo es un recurso natural finito que se ha vuelto vital para la economía moderna. De acuerdo con la historia de la industria,<sup>4</sup> el petróleo fue inicialmente utilizado como medicina alternativa y luego como combustible para luz. Fue solamente alrededor de 1920, con las técnicas de producción masiva de automóviles de la Ford, que el petróleo se convirtió en una necesidad moderna y el Medio Oriente, particularmente en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, el foco central de atención. La crisis petrolera de la OPEC en los años setenta presagió la actual crisis épica, extendida por la creciente demanda, proveniente principalmente de las compras de automóviles de la China y de la India, y por los sobresaltos de la oferta relacionados con la guerra de Irak. Igual que en los años setenta,

---

4 Robert O. Anderson, *Fundamentals of the Petroleum Industry*, Norman University of Oklahoma Press, 1984.



estos eventos han creado muchos ganadores y perdedores, no solamente en empresas petroleras sino también en países que han tenido la buena o mala suerte de tener petróleo en sus territorios. Sin embargo, el manejo de la industria requiere mucho más que suerte.

De hecho, la industria petrolera es una industria de alta inversión de capital y tecnología-intensiva, con riesgos extremadamente altos, basada, solo parcialmente, en los impredecibles e incontrolables precios del recurso natural. Podemos dividir las actividades de la industria en: “upstream”, “downstream” y en los componentes financieros. Por “upstream” nos referimos a la exploración y perforación de petróleo, el que si se acompaña de descubrimientos de gas natural, usualmente se lo denomina como E&D (exploración y desarrollo) o E&P (exploración y producción). Utilizando sismógrafos, estimados de las probabilidades con base en el terreno y anteriores experiencias, las compañías petroleras apuestan millones de dólares con la esperanza de encontrar un pozo, a veces elevando plataformas de perforación inmensamente costosas e instalando alojamientos para sus trabajadores en medio del océano. El equipo para perforación se actualiza y afina constantemente, creando competencia no solo para descubrir petróleo, sino también en términos de maximizar la eficiencia productiva. Con el acelerado cambio tecnológico y el alto riesgo financiero en juego, las actividades “upstream” son las que más retos presentan a la industria.

Una vez encontrado el petróleo deberá ser bombeado vía una tubería o tanquero hacia la refinería. Las etapas del proceso de refinamiento también son intensivas en capital y tecnología, aunque con menos riesgo debido a los procesos ya comprobados. El refinamiento significa remover el azufre –dulzor que refleja una cantidad relativamente pequeña en el lote encontrado– y otros componentes no deseados y separar al petróleo en una variedad de productos, desde asfalto hasta petroquímicos –como nafta–, combustible para reactores, gasolina, lubricantes, fertilizantes, aceite para calefacción, combustible para generar energía y producir plásticos. Ligero significa que el petróleo es más fácilmente refinado para los productos más valiosos como el gas y el combustible para reactores. Después del proceso de refinamiento, puede haber fabricación, como en el caso de los plásticos. Los productos finales luego son enviados al mercado vía ventas al por menor, como estaciones de gasolina.



Todos estos aspectos de la industria petrolera ponen mucho peso hacia la integración vertical. Por otro lado, la naturaleza riesgosa de E&D requiere de una mayor estabilidad de ingresos y de actividades que generen capital como fuente de financiamiento. Es importante tener un acceso seguro y estable a la materia prima, igual que una habilidad de obtener el valor agregado por medio del proceso de producción. La capacidad para refinar y el transporte son dos puntos importantes dentro del proceso de producción, donde se encuentran tanto la seguridad como el valor agregado. Sin embargo, la integración vertical también significa menos competencia dentro de los países anfitriones, lo que puede conducir a que sean menos eficientes para mantener la tecnología al nivel de los estándares del mercado internacional, y particularmente, para asegurar el financiamiento adecuado para las actividades de E&D. Este breve bosquejo de la industria muestra los puntos de presión sobre las actuales negociaciones entre la industria –fichas financieras, técnicas– y los países –propietarios de las materias primas–, que naturalmente cambian igual que el precio y las capacidades relativas de cada parte –visto muy claramente en los recientes movimientos de los estados para ganar más control en AL–.

## Relaciones Estado-compañía en la industria petrolera

Puesto que los depósitos petroleros se encuentran en los países en desarrollo mientras que las principales compañías necesarias para su desarrollo no lo están, es obvio que debemos tratar sobre las diferentes combinaciones de relaciones entre los estados y las compañías. La tensión en estas relaciones resulta en parte de la negociación normal, pero también de las contradicciones entre la intensidad de capital de la industria, los niveles de ganancia extremadamente altos y la concentración de ingresos; de la susceptibilidad a la corrupción y de los ciclos de expansión y colapso; y del vínculo de la percepción histórica entre las empresas petroleras y el imperialismo extranjero. Así, el petróleo, visto como el patrimonio o derecho innato de las poblaciones residentes, está cargado de nacionalismo y está sujeto a las políticas domésticas.<sup>5</sup> Las relaciones Estado-compañía pueden categorizarse a través de subsectores, sin embargo, en la realidad, cada una

---

5 Toyin Falola y Ann Genova, *The Politics of the Global Oil Industry*.



representa una idiosincrasia contractual de acuerdo con la negociación y con las condiciones del mercado en cada situación. Es bien conocido que, en la historia del petróleo, los estados donde se encuentran los sitios de producción gradualmente lograron una buena posición sobre las “siete hermanas”, demandando crecientemente participación en el negocio y muchas veces nacionalizando la industria –como México lo hizo en 1938, y antes Rusia en 1920–. La culminación de esta experiencia fue en 1973 cuando se disparó el precio de petróleo de la OPEC. Los estados que nacionalizaron y aquellos que últimamente han descubierto significativas cantidades de petróleo se han dado cuenta de las dificultades de competir con las grandes multinacionales, de manera que, aun las empresas estatales incondicionales, como PEMEX, buscan más y más la participación privada, particularmente en el desarrollo de nuevos campos y compartiendo el riesgo financiero. Más allá, a excepción parcial de PEDEVESA, aun las compañías de propiedad estatal todavía deben apoyarse en las multinacionales para refinar, transportar y vender al por menor. Así, vemos que un entendimiento básico de las relaciones Estado-compañía en la industria, es esencial para este ejercicio.

Una de las principales formas de cooperación estatal-privadas es por medio de las concesiones. Puesto que AL históricamente ha reclamado la propiedad estatal sobre los derechos subterráneos, el Estado legalmente no puede dar derechos de propiedad del petróleo. Entonces, el Estado puede, más bien, conferir concesiones. Las concesiones pueden tomar una variedad de formas. Éstas pueden incluir derechos exclusivos para realizar E&D, usualmente por un tiempo fijo –el período– y por un área particular –usualmente separada en bloques geográficos–. Frecuentemente los derechos de E&D se subastan para diferentes bloques geográficos. La concesión puede ser un simple arriendo, a cambio de un pago de arriendo y/o pago de rentas y otros impuestos. Sin embargo, muchas veces, los términos de compensación incluyen derechos a los hidrocarburos y el Estado comparte un porcentaje de las ganancias, o puede incluir un cierto porcentaje del producto mismo. La compañía toma el riesgo a cambio de estos derechos. Otras condiciones pueden incluir el procesamiento local, empleos, entrenamiento, bonos, u otros requerimientos. El contrato debe incluir una cláusula de disputas, que especifique la jurisdicción y el medio para los desacuerdos o incumplimiento de contrato.<sup>6</sup>

---

6 Francisco Parra, *Oil Politics: A Modern History of Petroleum*, New York, IB Tauris, 2004.



Segundo, la relación estatal-privada puede tomar la forma de empresa conjunta, común en la cooperación privada-privada. Las empresas conjuntas pueden ser horizontales o, más comúnmente en las relaciones estatales-privadas, organizadas verticalmente. Horizontalmente serían dos compañías que unen su capital para una participación en los beneficios. En el pasado, las “siete hermanas” usaron los Acuerdos de Prelevo para evitar la competencia abierta en el Medio Oriente, restringiendo la producción de acuerdo a las acciones de participación de las empresas conjuntas en cada uno de los principales países productores.<sup>7</sup> La cooperación vertical sería para que un socio trabaje en parte del proceso de producción, y el otro provea alguna(s) parte(s) del proceso antes y/o después de tal paso. Por ejemplo, una compañía privada puede estar obligada a vender toda o una parte del petróleo que encuentra en una concesión para una refinería de propiedad estatal.

En el caso de América Latina, el petróleo ha sido visto, particularmente desde la Revolución Mexicana de 1917, como parte del subsuelo natural o de los derechos patrimoniales del Estado. De hecho, YPF (Yacimientos Petrolíferos Fiscales) había iniciado en 1907 cuando el gobierno argentino estableció las Compañías de Propiedad del Estado (SOE) para tener ventaja de un campo petrolero que fue descubierto accidentalmente cuando se buscaba agua.<sup>8</sup> YPF allanó el camino para las nacionalizaciones en Bolivia en 1937 –YPFB, ahora añadiendo boliviano– y la más conocida en México en 1938, la que creó un modelo a través del continente, no se limitó al petróleo y fue increíblemente popular. Philip sostiene que la nacionalización mexicana fue en parte consentida por los Estados Unidos, que buscaba evitar el progreso del fascismo en el hemisferio.<sup>9</sup> Las nacionalizaciones siguieron en Chile (1950), en Perú (1968) y en Bolivia de la Gulf Oil (1969) durante la Guerra Fría. El proceso de nacionalización inmediatamente nos hace sospechar si los activos, considerados parte del patrimonio, podrían ser compartidos con otros estados, aun aquellos dentro del mismo espacio y con el mismo colonizador. Por lo demás, una ráfaga de intentos de integración económica, históricamente, han fracasado<sup>10</sup> en toda la región.

---

7 *Ibid.*

8 George Philip, *Oil and Politics in Latin America: Nationalist Movements and State Companies*, New York, Cambridge University Press, 1982, p. 30.

9 *Ibid.*, pp. 56-57.

10 Anil Hira, *Ideas and Economic Policy in Latin America: Regional, National, and Organizational Cases*, Westport, CT: Praeger, 1998.



Entonces, deberíamos examinar más cuidadosamente las propuestas de la integración petrolera hasta ahora estipuladas, en su mayoría, en términos muy generales.

## Iniciativas regionales para integración

Los esfuerzos de integración de América Latina antes del MERCOSUR solían ser grandiosas herramientas retóricas y el sitio de encuentro para la práctica diplomática. La cooperación en el área del petróleo, históricamente, no ha sido diferente. El Instituto Sudamericano del Petróleo (ISAP) fue fundado en 1942 como primera iniciativa y su sede permaneció en Montevideo hasta 1951. El ISAP fue creado a partir de la Unión Sudamericana de Asociaciones de Ingenieros, dirigida por capítulos nacionales de ingenieros petroleros, para coordinar y compartir información entre compañías de América Latina con el propósito de crear un frente común a las multinacionales extranjeras, y eventualmente crear un Instituto Sudamericano para entrenamiento. La organización realmente nunca despuntó, según Wirth. Los bajos presupuestos no permitieron reuniones regulares, hubo tensión entre el Estado y las compañías multinacionales, y limitaciones para compartir información técnica. En los años ochenta, muchas iniciativas de cooperación, incluyendo el Programa Latinoamericano de Cooperación Energética (PLACE) y la idea de una nueva compañía que agrupe los esfuerzos de PETROBRAS, PEDEVESA y PEMEX, que se llamaría PETROLATIN, nunca realmente germinó.<sup>11</sup>

La Asistencia Recíproca Petrolera Estatal Latinoamérica (ARPEL) fue la sucesora que se inició en 1961, como una conferencia regular para compañías estatales petroleras. La Secretaría fue establecida en Lima en 1965, y se mudó en 1967 a Montevideo. ARPEL conduce programas de entrenamiento y ayuda a compartir datos de mercado, un papel más bien limitado en comparación a su ambición original. La Organización Latinoamericana de Energía fue creada en 1972 como un foro para que los ministros de Energía se reúnan y discutan sobre temas comunes. Venezuela financió inicialmente a la organización. El rol de facto de la organización ha sido el de servir para la discusión de temas de energía, sin que sea solo el petróleo,

---

11 John Wirth, "Introduction", en J. Wirth, edit., *Latin American Oil Companies and the Politics of Energy*, Nebraska, University of Nebraska Press, 1985a, p. xxxiii.



ya que la ambición de que sirva como un vehículo para los intereses de los países, igualmente, ha quedado fuera de las prioridades nacionales.<sup>12</sup>

Mientras que los grandiosos planes para la integración del petróleo hasta ahora han fracasado, hay, sin embargo, señales de una evolución energética progresiva integrada en la región. Bajo los acuerdos de San José, México y Venezuela, también se han hecho grandes esfuerzos para proveer a los países de Centroamérica y del Caribe con combustible. Hay un número creciente de integración de conexiones de gas y electricidad en la región<sup>13</sup> que van mucho más allá de las megapresas en la cuenca del Río de la Plata. Cuando hablamos de esfuerzos futuros de integración, parece natural enfocarse en las empresas de propiedad estatal, ya que las compañías privadas pueden fusionarse en cualquier momento, solo con la aprobación de una regulación. Además, por razones históricas, las compañías estatales siempre han estado en el centro del escenario de la energía en AL.

Las Compañías Estatales (SOE) también tienden a compartir sus puntos comunes en su más amplio espectro de misión y operaciones, más de lo que hacen las compañías privadas. Las SOE en AL fueron establecidas para desarrollar reservas nacionales de petróleo, proveer al consumo doméstico y por razones de seguridad. Por ejemplo, Brasil permitió que solo compañías brasileñas refinan el petróleo, así cerraron algunas compañías argentinas y uruguayas cerca de sus fronteras en 1938.<sup>14</sup> Ellas subsidiaron el consumo doméstico, rebajando los precios artificialmente y con fondos gubernamentales. Las SOE fueron parte de un plan más amplio de desarrollo nacional, desde 1920 en adelante, siendo vistas como vehículos para la transferencia tecnológica, empleos y entrenamiento de personal calificado, y promoción de industrias anexas, otorgando insumos a menores precios y otros medios. También se las vio como responsables, en un sentido más amplio, de los proyectos de bienes públicos, como provisión de infraestructura y desarrollo regional que puede haber ido contra un criterio de ganancia/eficiencia. No es de sorprenderse que la gran variedad de misiones políticas, financieras y económicas, igual que la falta de medidores de los beneficios, condujera a graves problemas administrativos en el tiempo. Sin duda, las SOE se

---

12 *Ibid.*, pp. xxix-xxxi.

13 Anil Hira, *Political Economy of Energy in the Southern Cone*, Westport, CT: Praeger, 2003.

14 John Wirth, "Setting the Brazilian Agenda", en J. Wirth, edit., *Latin American Oil Companies and the Politics of Energy*, Nebraska, University of Nebraska Press, 1985b, p. 118.



inflaron de empleados y estuvieron sujetas a los conflictos políticos internos y de control. La inestabilidad creció desenfrenadamente, igual que la incapacidad de obtener una estabilidad de capital para las operaciones. Como resultado de la inestabilidad financiera doméstica, las compañías acudieron a endeudamiento externo durante el *boom* petrolero de los años setenta.<sup>15</sup> En muchos casos, la mitad o todos los ingresos petroleros fueron directamente a los fondos públicos para patrocinos, otros proyectos industriales, o más financiamiento de la deuda pública. Esto llegó a un pico durante la crisis de la deuda en los años ochenta, ya que tanto los exportadores como los importadores sintieron el peso de la deuda. Además de esto, están las necesidades crecientes de las economías que cada vez consumen más energía como parte de su desarrollo, así, en suma a los gastos corrientes de E&D, se requiere un creciente financiamiento para encontrar nuevos campos, desarrollo de infraestructura y exportaciones para pagar la deuda en cuanto sea posible. El resultado fue el movimiento inverso de la anterior tendencia de nacionalización. YPF de la Argentina fue vendida a REPSOL y varios países en la región privatizaron partes de las compañías, e inclusive aumentaron la participación privada (mayormente extranjera) en los sectores energéticos. Aún así, las SOE son el núcleo de las iniciativas de integración.

Hasta ahora, la mayoría de los proyectos de integración petrolera completados han sido binacionales. Entre estos, está el gasoducto entre Bolivia-Brasil, el que actualmente provee la mitad de gas natural al Brasil, e importantes gasoductos desde Argentina a Chile. PETROBRAS y YPF también han tenido un entendimiento cordial e intercambiaron recursos, incluyendo importantes refinerías en 1999.<sup>16</sup>

Todavía hay muchas y crecientes iniciativas para la integración petrolera, algunas que se pueden discernir de las recientes noticias e informes gubernamentales. Entre éstas, se destaca la propuesta de Chávez para la creación de PETROAMÉRICA, una gran compañía petrolera Pan-LA, la que estaría formada por: PEDEVESA, PEMEX, ECOPETROL, PETROBRAS, y la española-argentina REPSOL-YPF. En los boletines informati-

---

15 George Philip, *Oil and Politics in Latin America: Nationalist Movements and State Companies*, New York, Cambridge University Press, 1982, pp. 63, 387, 403, 409, 423, 451-463; Alfred H. Saulniers, "Setting the Brazilian Agenda", en J. Wirth Lincoln, edit., *Latin American Oil Companies and the Politics of Energy*, Nebraska, University of Nebraska Press, 1985.

16 Anil Hira, *Political Economy of Energy in the Southern Cone*.



vos de PEDEVESA, el Gobierno afirma que PETROSUR, PETROCARI-BE y PETROANDINA son los primeros pasos hacia PETROAMÉRICA. En línea con el objetivo de Chávez al estar en MERCOSUR, hay cada vez más iniciativas en el Cono Sur. PETROSUR, por medio de un acuerdo firmado con Venezuela, Brasil y Argentina, ha creado tres proyectos conjuntos iniciales: uno en la faja petrolera del Orinoco en Venezuela, otro en la refinería del Brasil “Abreu the Lima,” en el noreste de Brasil, y una exploración mar adentro en las reservas de Argentina. En términos del segundo proyecto, recientemente se anunció el plan de PEDEVESA para financiar y construir una nueva refinería Brasil-PETROBRAS en Pernambuco, con un valor de US \$ 1,5 billones. Además, Chávez ha sugerido el proyecto de un gasoducto de 7.000 km, desde Venezuela hasta Brasil y Argentina, a ser desarrollado por PEDEVESA, PETROBRAS y ENARSA (Argentina). El costo del proyecto ha sido estimado en US \$ 18 billones, y debido a la necesidad de atravesar el Amazonas, afloran las preocupaciones ecológicas. Igualmente, van en aumento las iniciativas conjuntas de Venezuela para la región del MERCOSUR. PEDEVESA y ENARSA han acordado elaborar los planes para comprar RHASA, la compañía argentina de refinería-mercadeo. Venezuela también se está uniendo con ENARSA en un contrato de US \$ 5 millones para producir gasóleo, un combustible diesel pesado para el mercado de Argentina y se han entablado conversaciones con respecto a la construcción de depósitos en los astilleros, y la construcción de una planta de hidroenergía en Venezuela con el apoyo de Argentina. Se ha informado que Venezuela vende petróleo a Paraguay y Uruguay en términos financieros generosos. Venezuela ha garantizado una provisión de petróleo durante 25 años a Uruguay y la inversión en la refinería de Uruguay, a fin de expandir la capacidad y mejorarla para el crudo venezolano –que tiende a ser pesado– para luego exportarlo al MERCOSUR. El trato incluye planes para mejorar una planta del Uruguay para proveer cemento y una inversión de US \$12 millones en una planta de combustible de alcohol de caña de azúcar, ambas para proveer exportaciones a Venezuela. PEDEVESA –PEQUIVEN, la subsidiaria– ha firmado un acuerdo con la empresa de petroquímicos Barskem de Brasil –propiedad parcial de PETROBRAS– para construir una planta de petroquímicos en el oeste de Venezuela, a un valor de US \$ 250 millones. YPFB (Bolivia) puede sumarse a la mezcla de PETROSUR. El sitio web de PEDEVESA contiene fotos de Chávez y Morales, y Morales ha afirmado que PEDEVESA ayudará a que Bolivia



desarrolle sus campos de gas. Venezuela acordó vender combustible diesel a Bolivia a cambio de productos agrícolas, y PEDEVESA recientemente abrió una oficina en Bolivia.

Actualmente, son bien conocidos los intercambios agrícolas y de petróleo por médicos entre Venezuela y Cuba. Además, PEDEVESA está instalando una refinería en Cuba como parte de PETROCARIBE. Esta empresa fue establecida en el 2005 y será formalmente administrada por un Consejo Ministerial integrado por los ministros de Energía de los 14 países miembros. La Secretaría Ejecutiva estará a cargo del Ministro de Energía y Petróleo de Venezuela. Venezuela ofrecerá acuerdos de financiamiento a los países caribeños para permitirles que difieran sus pagos por compras de petróleo y aceptará pagos en bienes y servicios. Ha habido una controversia —el acuerdo requiere facilidades de almacenaje de petróleo que sean propiedad de compañías estatales o PEDEVESA— y algunos caribeños han elevado críticas sobre su temor de aumentar la carga de la deuda o de la dependencia con Venezuela en términos de crudo y refinerías.

PETROANDINA, sobre la que no existe información, está supuestamente en espera ahora que Venezuela se ha retirado de la CAN en respuesta a las iniciativas de libre comercio de Colombia y Perú con los EUA. Sin embargo, aún parece estar en juego el gasoducto planificado entre Venezuela-Colombia por US \$ 230 millones y 215 km, que cruzará Colombia hasta el océano Pacífico hacia un terminal de gas natural licuado.

Hay muchas más propuestas. El plan IIRSA 2004 —Iniciativa para Integración de la Infraestructura Regional Suramericana— solicita que el desarrollo de enlaces para telecomunicaciones, energía y transporte tenga el apoyo del Banco de Desarrollo Interamericano, la CAN y FONPLATA. La idea de México de un gasoducto desde sus campos del sur hasta Centroamérica —a falta de adecuados gasoductos domésticos Sur-Norte—, desarrollados por el Plan Puebla-Panamá, ahora parece estar en espera. Existe la propuesta de un anillo de gas sudamericano, llamado el Gasoducto Sudamericano, para conectar a CAMISEA, los nuevos grandes campos de gas del Perú, a Chile, Argentina, Brasil, y Uruguay. Sin embargo, la disputa territorial que continúa entre Perú, Bolivia y Chile, sobre el territorio tomado por Chile en el siglo XIX, hace este proyecto poco probable.

¿Por qué las iniciativas regionales a través de los años han tenido tantos tropiezos, y qué significa esto para los grandiosos planes anunciados ahora?



Para comenzar a contestar esta pregunta, necesitamos primero mirar de cerca a las compañías estatales, comenzando con las tres principales de AL.

## Breves bosquejos históricos de las tres principales compañías estatales

- PEDEVESA

Fue creada mediante el decreto de nacionalización de 1976, allí se reemplazaron 22 compañías extranjeras que operaban concesiones y la Compañía Venezolana Petrolera (CVP), compañía del mercado doméstico nacional creada en 1960, con 14 compañías nacionalizadas y unidas en PEDEVESA, una compañía holding. El objetivo detrás de este arreglo fue asegurar la continuidad en las operaciones a corto plazo manteniendo a las compañías mayormente intactas hasta crear la capacidad doméstica. Eventualmente, las compañías fueron consolidadas en tres grandes subsidiarias petroleras.<sup>17</sup>

Históricamente, PEDEVESA ha estado involucrada en constantes negociaciones con entidades políticas. La fuente más cercana de interferencia política es el Ministerio de Energía y Minas –hoy Ministerio para la Energía y Petróleo– que es la agencia nominal de información para la compañía. Igualmente, los anteriores presidentes y el Congreso, históricamente, han pasado varios decretos y han establecido presupuestos que no han sido del agrado del consejo de PEDEVESA.<sup>18</sup> En su documentación en 1999, Baena arguye que la compañía gradualmente luchó por mayor control sobre sus operaciones. Cada vez presentó al Congreso y al Ejecutivo más decisiones “fait accompli” y su política de internacionalización redujo el alcance de la interferencia doméstica.<sup>19</sup> En parte ganó autonomía ya que creía en la necesidad de apoyarse en un núcleo de trabajadores y administradores.<sup>20</sup>

PEDEVESA ha seguido varias estrategias nacionales. Primero, ha buscado desarrollar la integración vertical. Segundo, ha intentado diversi-

---

17 Juan Carlos Boue, *Venezuela: the Political Economy of Oil*, New York, Oxford University Press, 1993, pp. 18-23.

18 *Ibid.*, pp. 23-26.

19 Cesar E. Baena, *The Policy Process in a Petro-State: An Analysis of PDVSA's internationalisation strategy*, Brookfield, VT: Ashgate, 1999, p. 12.

20 Laura Randall, *The Political Economy of Venezuelan Oil*, New York, Praeger, 1987, p. 58.



ficar sus puntos de venta para alejarse de la dependencia con los mercados estadounidenses. Tercero, ha intentado desarrollar un “downstream” más independiente con puntos de venta al por menor, con la compra de capacidad de refinería; desarrollar diversos productos como puntos de venta de gasóleo en EUA; provisión de combustible para reactores; empresas conjuntas con compañías extranjeras, incluyendo refinerías en Alemania; y estaciones de gasolina CITGO en Estados Unidos. Cuarto, ha buscado mejorar la eficiencia y la calidad de sus productos al igual que desarrollar nuevos métodos de extracción de depósitos de crudo pesado por medio de su área de investigación y desarrollo, INTEVEP –Instituto Venezolano de Investigaciones Petroleras–.<sup>21</sup> Aún así, PEDEVESA financió un nuevo instituto de entrenamiento, CEPET (Centro de Entrenamiento Petrolero y Petroquímico), a fin de expandir el grupo y el nivel de pericia del talento local, particularmente en el área de servicios, donde Venezuela permanece bastante dependiente de los proveedores extranjeros.<sup>22</sup> Lo último, pero no menos importante, es que ha buscado aumentar su capacidad doméstica para conducir actividades del más alto nivel en la industria. En general, el *boom* financiero de la compañía ha sido utilizado por los gobiernos venezolanos para intentar industrializar y diversificar las exportaciones en una fabricación calificada y en desarrollar otros recursos. Ha tenido éxito en gran medida en cada uno de estos esfuerzos, excepto el segundo,<sup>23</sup> sin embargo, las ganancias resultantes no han sido distribuidas equitativamente en la economía venezolana. PEDEVESA ha sido acechada por muchos problemas, incluyendo una extrema volatilidad macroeconómica; otros han reclamado por la inadecuada capitalización financiera, ya que el Gobierno ha tomado demasiado de los ingresos para otros fines.<sup>24</sup> Los subsidios de la empresa han incluido una rebaja costosa del precio doméstico de la gasolina.<sup>25</sup>

---

21 Emma Brossard, *Petroleum Research and Venezuela's Intevp: The Clash of the Giants*, Houston, Intevp, 1993.

22 Laura Randall, *The Political Economy of Venezuelan Oil*, pp. 85 y 116.

23 Juan Carlos Boue, *Venezuela: the Political Economy of Oil*, pp. 116 y 134; Jorge Salazar-Carrillo y Bernadette West, *Oil and Development in Venezuela during the 20th Century*, Westport, Praeger, 2004, pp. 228, 249 y 252.

24 Terry Karl, *The Paradox of Plenty: Oil Booms and Petro-States*, Berkeley, University of California Press, 1997.

25 Juan Carlos Boue, *Venezuela: the Political Economy of Oil*, p. 142.



- PEMEX

México fue el primer principal exportador de petróleo en nacionalizar, lo que causó gran conmoción en las compañías petroleras de los EUA. El cambio fue populista, nacionalista y revolucionario. La expropiación fue oportunamente al mismo tiempo de un importante descubrimiento de una nueva reserva petrolera. Esto le dio un respiro a PEMEX, antes de que pueda desarrollar la capacidad para E&D de los nuevos campos y desarrollar la capacidad de refinamiento.<sup>26</sup> A diferencia de las otras compañías principales, Campodonico afirma que PEMEX tiene muy poca autonomía fiscal del Estado. El Congreso debe aprobar su presupuesto anualmente. Esto ha conducido a una crisis importante en términos de falta de inversión para el desarrollo de nuevos campos y gasoductos de larga distancia.<sup>27</sup>

Igual que las otras compañías principales, PEMEX subsidia los precios locales de los productos hidrocarbúricos y de la infraestructura. También tiene directrices para compras locales que requieren esfuerzos proactivos para mejorar el control de calidad en estas plantas. Esta compañía utilizó a PEDEVESA como el modelo de sus esfuerzos;<sup>28</sup> también lleva a cabo investigación, desarrollo y entrenamiento por medio del Instituto Mexicano del Petróleo (IMP), que fue fundado en 1965.<sup>29</sup> Si bien PEMEX fue diseñada para servir al mercado doméstico, tiene ciertos *holdings* extranjeros, incluyendo una refinería en España.<sup>30</sup>

México es un caso único en el lugar otorgado a los trabajadores sindicalizados, representados por la Confederación de Trabajadores de México (CTM). De acuerdo al análisis, el liderazgo fuerte como el de Fidel Velásquez aseguró consultoría con el sindicato en toda la historia de la estatal.<sup>31</sup>

---

26 George Philip, "The Expropriation in Comparative Perspective", en J. C. Brown y Alan Knight, eds., *The Mexican Petroleum Industry in the Twentieth Century*, Austin, Universidad de Texas, Institute of Latin American Studies, 1992, pp. 176 y 202.

27 Humberto Campodonico, *Reformas e inversión en la industria de hidrocarburos de América Latina*, Santiago, CEPAL, 2004, pp. 79-80.

28 Laura Randal, *The Political Economy of Mexican Oil*, Westport, CT: Praeger, 1989, pp. 29, 83-84 y 152-153.

29 *Ibid.*, p. 91.

30 *Ibid.*, p. 184.

31 George Philip, "The Expropriation in Comparative Perspective", en J. C. Brown y Alan Knight, eds., *The Mexican Petroleum Industry in the Twentieth Century*, p. 183.



- **PETROBRAS**

Fue creada en 1952 mediante un decreto que declaró al petróleo como parte de la seguridad nacional. Al ser un importante importador de petróleo, las actividades de PETROBRAS se expandieron de E&D doméstico hasta refinería y petroquímicos. Le fue otorgado el monopolio de todas las actividades petroleras excepto las importaciones de petróleo, el transporte y la distribución. A diferencia de PEMEX y PEDEVESA, se emitían acciones de PETROBRAS, aunque el Gobierno retenía el 51% de las mismas.<sup>32</sup> Igual que las otras principales compañías, la brasilera ha sido cargada con actividades adicionales de interés nacional, como el desarrollo de alcohol combustible; desarrollo de una industria fertilizante local y ofrecer subsidios y ayuda a industriales nacionales de bienes de capital.<sup>33</sup> También tiene su propio centro de investigación, llamado CENPES (Centro de Pesquisas y Desenvolvimento Leopoldo A. Miguez de Mello).

Cuando PETROBRAS se dio cuenta de que las provisiones locales eran limitadas, estableció, en 1972, BRASPETRO para buscar empresas conjuntas que aseguraran la provisión extranjera. El éxito llegó a Colombia e Irak, entre otros, pero fue limitado debido en parte a la incapacidad de ofrecer derechos recíprocos para perforación en el Brasil.<sup>34</sup>

## **Perfil de las “siete hermanas” del Sur: diferencias y potenciales sinergias**

Nuestro bosquejo histórico de las tres principales compañías nos revela la profunda historicidad de cada una de ellas en sus naciones. Lo mismo se constata en el análisis de las otras compañías en la región, incluyendo aquellas que no se cubren en éste, como ANCAP de Uruguay y ENAP de Chile. Todas se identifican muy cercanamente con el patrimonio nacional, símbolo de orgullo nacional y desafío hacia la historia de dominio extranjero. Si examinamos el perfil de las siete compañías de AL, no miramos solo la historia nacional, sino varios otros factores que diferencian a las compañías, así se descubren más obstáculos complejos para la integración.

---

32 Laura Randal, *The Political Economy of Brazilian Oil*, Westport, CT: Praeger, 1993, pp. 10-14.

33 *Ibid.*, pp. 234-236.

34 *Ibid.*, pp. 33-34.



Al mismo tiempo, vemos que hay potenciales sinergias que pueden servir como factores que motiven la integración en el futuro.

El perfil de las “siete hermanas” del Sur + PETROPERÚ da la clave de los obstáculos y las posibilidades para la integración de la región en el futuro. Vamos a iniciar con los obstáculos.

## **Obstáculos y sinergias para la integración de petróleo y gas en América Latina**

La fuente de obstáculos más obvia es la gran diferencia de tamaño de las reservas naturales. La falta de recursos en Chile, Uruguay y Paraguay los pone en una posición vulnerable en términos de su dependencia en las importaciones. Las reservas de Venezuela ciertamente la ponen en una posición de dominio en la región, aunque el tamaño global del mercado de Brasil y Argentina provee un contrapeso a esta fortaleza. Brasil, actualmente, tiene un pequeño superávit en exportaciones, mientras que Argentina ha comenzado a reducir exportaciones a tiempo que el consumo doméstico aumenta. México también tiene suficientes reservas y posibilidades de exportación, pero PEMEX parece estar en crisis financiera. Además, se proyecta que el mercado doméstico mexicano necesitará crecientes cantidades de producción mexicana. Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador no son capaces de extraer sus propios recursos y necesitan una fuerte ayuda técnica y financiera. Esto sugeriría que Venezuela estaría en el sitio del conductor en términos de ofrecer financiamiento y conocimiento técnico para ayudar a estos países a desarrollar sus reservas, y a vender sus combustibles excedentes al resto de los países de la región. Brasil y Argentina también son capaces técnicamente, y Brasil puede estar en posición de financiar ciertos proyectos.

Sin embargo, existen varios problemas en este escenario. El principal es el que hemos señalado: los recursos naturales en AL se identifican con la nación. Este antiimperialismo se extiende a las naciones hermanas de AL, como vemos, los recientes cambios de renacionalización en Venezuela y Bolivia han afectado profundamente los intereses de PETROBRAS y YPF. Dos oficiales de REPSOL fueron recientemente procesados en Bolivia por supuestamente haber llevado fuera del país contrabando de gas natural. La estatal brasilera y REPSOL controlan el 70% del gas en Bolivia. PETROBRAS es el mayor participante, con 1,5 billones de inversión. Aquellas



compañías también tienen *holdings* en Colombia y Ecuador. PETROBRAS suspendió sus planes de expansión de US \$ 5 billones en Bolivia en abril de 2006. El cambio de gobierno en Bolivia también se conectó directamente al conflicto con Chile sobre el acceso al puerto, enterrando las bases de cooperación para el desarrollo del Terminal LNG para el gas de Bolivia en el norte de Chile. De igual forma, la decisión de Argentina de reducir las provisiones de gas por los oleoductos a Chile creó señales preocupantes en el último país. Las ofertas de México de proveer gas a Centroamérica se encontraron con escepticismo, ya que han quedado cortas debido a la creciente demanda doméstica en ese país. La guerra de guerrillas colombiana y las irresueltas protestas indígenas en el Ecuador han perturbado los oleoductos en estos países. En breve, últimas experiencias han demostrado que una vez más, el nacionalismo triunfa sobre el regionalismo en AL igual que en otros sitios, y ha envenenado los proyectos para la integración.

Segundo, existen obvios obstáculos geográficos. El Amazonas separa a Venezuela del Cono Sur, y las vastas distancias a través de los montañosos Andes y el desierto de Atacama separan a los campos de CAMISEA de los compradores en el Cono Sur.

Tercero, está claro que existen importantes diferencias en la inversión y en los ámbitos regulatorios de cada país. La armonización tendría que considerar no solamente establecer estándares para precios, regulaciones, medio ambiente y finanzas, sino también para las diferencias que están menos ligadas a la industria –y por lo tanto más difíciles de cambiar por medio de una iniciativa petrolera–, como las leyes laborales.

Cuarto, pero no menos importante, hemos señalado los lazos cercanos que tienen la mayoría de las compañías en la región con sus gobiernos centrales, y, por ende con la salud macroeconómica de la nación. Los lazos son financieros, políticos y administrativos. La toma de poder de Chávez, después del “coup”, estaba totalmente ligada a ganar control de PEDEVESA. Estas compañías están ligadas a partidos políticos, movimientos de trabajadores, reclamos indígenas sobre derechos de propiedad, y una gran cantidad de fuentes de sobornos fiscales –legales e ilegales–. Es extremadamente difícil visualizar como los estados soltarían el control de sus compañías petroleras hacia una entidad supranacional. Esto nos deja con el resto de un potencial camino por delante.



## Potenciales caminos hacia adelante

### *Integración horizontal versus vertical*

Al considerar los caminos de avance, podemos distinguir entre la integración horizontal y vertical. Cuando hablamos de integración horizontal, nos referiremos a la cooperación por medio de empresas conjuntas entre dos compañías, como el ejemplo de REPSOL-PETROBRAS citado antes. En cuanto a la integración vertical, nos referimos a las situaciones donde

### Perfil de las “siete hermanas” del Sur

Compañía	Año de nacionalización + país reservas nacionales de petróleo crudo/gas	Límites formales de participación extranjera en el país
<b>PEDEVESA</b>	1976 77,2 de petróleo, 151 de gas	Monopolio, compañías extranjeras en E&D-nuevo da al Estado el 60% de propiedad sobre los anteriores contratos de servicios; la venta al por menor es abierta, pero PEDEVESA controla el 60% del mercado.
<b>PEMEX</b>	1938 14,6 de petróleo 14,9 de gas	Monopolio, con contratos de servicio extranjero, principalmente para E&D, también en ventas al por menor; transporte y distribución de gas abierta.
<b>PETROBRAS</b>	1952 10, 6 de petróleo 8,8 de gas	Monopolio en el transporte de petróleo y gas, pero se acepta inversión extranjera; todas las otras están abiertas pero PETROBRAS domina el área “upstream”, refinamiento; tiene una buena participación en la venta al por menor de gasolina y petroquímicos.



una compañía realiza las actividades, ya sea “upstream” o “downstream”, a nombre de otra compañía estatal, como PETROBRAS que extrae gas para YPBF. Evidentemente, es en el área de integración vertical donde el conflicto aflora más a menudo. Mientras que la integración vertical puede ser necesaria cuando una compañía local, como PETROECUADOR, necesita financiamiento y conocimiento técnico, esta es un área donde se debe considerar el financiamiento anfitrión y capacidades a largo plazo. En otras palabras, el acuerdo más armonioso sería que PETROBRAS ayude a que YPBF

Tamaño de la Compañía contribuciones estimadas para los ingresos del gobierno	Actividad internacional	Necesidades (posibles sinergias)
Ventas: 58.000 Activos: n/d 47% de los ingresos	Propietaria de CITGO, 8 refinerías en los EUA y 2 en Europa; Acuerdos recientes para vender petróleo a Argentina, China; Contrato de desarrollo conjunto con LUKOIL (Rusia), ver más abajo.	Experiencia de ventas al por menor en EUA, conocimiento técnico en todas las áreas.
Ventas: 69.383 Activos: 85.189 60% de los ingresos; reciente beneficio tributario otorgado para refinamiento y petroquímicos.	Construcción de oleoducto hasta Arizona; operaciones conjuntas con compañías de los EUA + REPSOL en 4 refinerías de los EUA.	Frecuentes pérdidas financieras, necesita más financiamiento para E&D.
Ventas: 40.763 Activos: 55.393	Listado en el NYSE en el 2000; 20% de actividad planificada para el extranjero, principalmente E&D; puede comenzar a exportar; participación en bloque mar afuera en Nigeria; recientemente adquirió participación en refinería de Texas.	Experto internacional en perforación en mar profundo; Bio-combustibles.



Compañía	Año de nacionalización + país reservas nacionales de petróleo crudo/gas	Límites formales de participación extranjera en el país
<b>REPSOL-YPF</b>	1920; Privatizada en 1992, propiedad mayoritaria de REPSOL de España (desde 1999); nueva compañía Enarsa creada en el 2004 (53% propiedad estatal) 2,3 de petróleo 18,9 de gas	Ninguna; el gobierno controla precios de combustible refinado; REPSOL disfruta el 53% de participación de la producción petrolera, 50% de refinamiento y el 30% en la venta al por menor.
<b>PETROECUADOR</b>	1976 4,6 de petróleo 3,45 de gas	Monopolio formal pero extensivos concesionarios extranjeros en “upstream” y “downstream”; 60% de impuestos sobre beneficios extraordinarios sobre el petróleo (marzo de 2006); amenaza de expropiación de Occidental; monopolio de facto en refinamiento.
<b>YPFB (Bolivia)</b>	1936, Stnd. Oil, 1969 Gulf Oil nacionalizado; Sistema abierto a la participación privada en 1996, re-nacionalización de gas. En 2006; 0,44 de petróleo, 24 de gas	Previamente, monopolio formal en “upstream”, abierto en “downstream”, pero los concesionarios extranjeros proliferan; nueva ley: 82% de ingr. y 51% de propiedad va al Estado (YPBF) hasta el sexto mes de negociaciones de transición para el 100% de propiedad del Estado.
<b>ECOPETROL, ECOGAS (Colombia) ECOPETROL</b>	No nacionalizada, fue establecida en 1974 1,5 de petróleo 4 de gas	Monopolio formal en “upstream” (50% de crudo es exportado a los EUA), y “downstream”, pero dominio por empresas conjuntas con concesionarios extranjeros; monopolio de facto en refinería.
<b>PETROPERÚ</b>	1968; privatizada en 1993 0,93 de petróleo, importador neto desde el 1992 8,7 de gas	“upstream” abierto; monopolio de transporte de petróleo, abierto en gas: “downstream” abierto pero dominado por PETROPERÚ.

Fuentes: Boletines informativos, US Energy Information Association.

Notas: no hay datos de ingresos estimados, disponibles para todos los países; ventas netas + activos totales en millones de US \$ de: Latin TRADE, 7/05 Top 500 report, excepto para PETROPERÚ, de Shibuimarkets.com en-línea; convertidor de moneda por el autor a las tasas en vigencia en 1/1/05; reservas de petróleo en billones de barriles de petróleo crudo, reservas de gas en trillones de pies cúbicos.



Tamaño de la Compañía contribuciones estimadas para los ingresos del gobierno	Actividad internacional	Necesidades (posibles sinergias)
Ventas: 6.666 Activos: 10.342	Activa a través de América Latina y Europa.	Necesita más acceso a reservas para creciente demanda.
Ventas: 4.105 Activos: 3.224 46% <sup>35</sup> de los ingresos	Ninguna.	Tomó un préstamo de Vene- zuela después de protestas amazónicas; necesita finan- ciamiento, mercados para exportación y conocimientos técnicos.
n/d	Proporciona el 50% de las necesidades de gas natural al Brasil por medio del oleoducto Bo-Bra finan- ciado y administrado por PETROBRAS.	Necesita financiamiento, mer- cados de exportación de gas y transporte inversión + port, y conocimiento técnico para administrar los campos.
ECOPETROL Ventas: 5.439 Activos: 1.714	Ninguna.	Se apoya fuertemente en compañías petroleras de los EUA, necesita E&D para las disminuyentes reservas.
Ventas: 2.623		Mercados de exportación para su gas; E&D para gas e inversión para transporte.

35 Allen Gerlach, *Indians, Oil, and Politics: A Recent History of Ecuador*, Wilmington, DE, Scholarly Resources, 2003.



aprenda cómo administrar sus propios campos en el largo plazo. Dentro del mismo espíritu de esta propuesta, a continuación señalamos algunos pasos adicionales que se podrían dar:

1. Trabajar por el aumento de contratos por medio de la armonización y más acuerdos comerciales. Por medio de pasos como, por ejemplo, la armonización de estándares legales y de inversión, y un mecanismo regional de arbitraje vinculante, igual que tipos ideales de contratos que se establezcan como modelos en ciertas áreas, así, podría haber una mejora en términos del número de contratos dentro de la región y aumentar la transparencia de los mismos, haciéndolos disponibles para revisión pública, antes de proceder. La expansión del MERCOSUR podría incluir provisiones energéticas favorables.
2. Cooperación en el financiamiento. Se podría crear un banco regional de desarrollo –Chávez ha sugerido el Banco del Sur– para proyectos energéticos, excluyendo a EUA. El Banco podría orientarse específicamente hacia los proyectos energéticos y desarrollar contratos casa adentro con especificaciones técnicas que podrían beneficiar a los gobiernos y compañías en toda la región para evaluar las potenciales transacciones. Igual que con cualquier otro paso, éste tendría que ir de la mano de otros esfuerzos, para que sea efectivo. Es decir, los gobiernos podrían tener influencia sobre las decisiones del Banco en proporción con las cifras que ingresen. Igualmente, el Banco podría otorgar préstamos al sector privado, a fin de llevar a su capitalización más allá de las originales inversiones gubernamentales, buscando, eventualmente, ser una entidad autónoma sin fines de lucro al alcance de los gobiernos nacionales.
3. Cooperación en “upstream” y “downstream”. Las principales compañías podrían cooperar para el desarrollo de nuevos campos, particularmente los que están fuera del alcance financiero o capacidad técnica de una sola compañía; ésta sería una manera satisfactoria de evitar la sensación de impropiedad nacionalista, ya que, de otra manera, estos campos no se desarrollarían. Las empresas privadas podrían incluir aportes del exterior. Igualmente, la cooperación en “downstream” buscaría añadir a las capacidades nacionales, no solo tomando a su cargo los activos existentes, sino también creando empresas conjuntas para expandir la capacidad a los mercados exteriores. Venezuela podría convenir en vender parte de sus *holdings* de CITGO a los socios, o los socios podrían



desarrollar esfuerzos cooperativos para expandir las ventas al por menor en Europa.

4. Integrar a las compañías y a las instituciones. Más allá de los existentes esfuerzos oficiales de cooperación, podría haber mucho más intercambio de ideas, personal y administración. Particularmente, un instituto de investigación, desarrollo y entrenamiento de AL que podría construirse con base en los que ya existen en Venezuela, Argentina y Brasil. El intercambio de personal entre las diferentes compañías e instituciones puede iniciar el proceso de crear lazos y entendimientos más cercanos.

## Conclusión

Aunque sí existen muchas posibilidades, dada la fuerte naturaleza nacionalista de AL, los caminos más prometedores parecen estar en la creación de nuevas entidades. Las nuevas entidades podrían tomar la forma de nuevos descubrimientos, nuevos mercados de venta al por menor y nuevos institutos de investigación. Segundo, hay menos posibilidad de crear fricción nacionalista si se enfoca en la cooperación para expandir presencia en los mercados exteriores, particularmente en “downstream”. Como hemos visto, la idea de Chávez de crear PETROAMÉRICA por medio de la fusión de compañías existentes, va contra la corriente de la realidad, sin embargo, hay muchas más posibilidades creando una nueva compañía. Mientras tanto, las empresas conjuntas tienen probabilidad de ser el pilar principal de cualquier integración en la región.

## Bibliografía

- Anderson, Robert O., *Fundamentals of the Petroleum Industry*, Norman University of Oklahoma Press, 1984.
- Baena, Cesar E., *The Policy Process in a Petro-State: An Analysis of PDVSA's internationalisation strategy*, Brookfield, VT: Ashgate, 1999.
- Boue, Juan Carlos, *Venezuela: the Political Economy of Oil*, New York, Oxford University Press, 1993.
- Brossard, Emma, *Petroleum Research and Venezuela's Intevep: The Clash of the Giants*, Houston, INTEVEP, 1993.
- Campodonico, Humberto, *Reformas e inversión en la industria de hidrocarburos de América Latina*, Santiago, CEPAL, 2004.
- Falola, Toyin, y Ann Genova, *The Politics of the Global Oil Industry*, Westport, CT: Praeger, 2005.



- Gerlach, Allen, *Indians, Oil, and Politics: A Recent History of Ecuador*, Wilmington, DE, Scholarly Resources, 2003.
- Hira, Anil, *Ideas and Economic Policy in Latin America: Regional, National, and Organizational Cases*, Westport, CT: Praeger, 1998.
- *Political Economy of Energy in the Southern Cone*, Westport, CT: Praeger, 2003.
- Karl, Terry, *The Paradox of Plenty: Oil Booms and Petro-States*, Berkeley, University of California Press, 1997.
- Parra, Francisco, *Oil Politics: A Modern History of Petroleum*, New York, IB Tauris, 2004.
- Philip, George, *Oil and Politics in Latin America: Nationalist Movements and State Companies*, New York, Cambridge University Press, 1982.
- “The Expropriation in Comparative Perspective”, en J. C. Brown y Alan Knight, edits., *The Mexican Petroleum Industry in the Twentieth Century*, Austin, Universidad de Texas, Institute of Latin American Studies, 1992.
- Randall, Laura, *The Political Economy of Venezuelan Oil*, New York, Praeger, 1987.
- *The Political Economy of Mexican Oil*, Westport, CT: Praeger, 1989.
- *The Political Economy of Brazilian Oil*, Westport, CT: Praeger, 1993.
- Salazar-Carrillo, Jorge, y Bernadette West, *Oil and Development in Venezuela during the 20th Century*, Westport, Praeger, 2004.
- Saulniers, Alfred H., “Setting the Brazilian Agenda”, en J. Wirth Lincoln, edit., *Latin American Oil Companies and the Politics of Energy*, Nebraska, University of Nebraska Press, 1985.
- Wirth, John, “Introduction”, en J. Wirth, edit., *Latin American Oil Companies and the Politics of Energy*, Nebraska, University of Nebraska Press, 1985a.
- “Setting the Brazilian Agenda”, en J. Wirth, edit., *Latin American Oil Companies and the Politics of Energy*, Nebraska, University of Nebraska Press, 1985b.