



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

PROGRAMA DE POSGRADO EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

**GEOPOLÍTICA FINANCIERA ESTADOUNIDENSE. LOS
YACIMIENTOS DE PETRÓLEO EN MÉXICO Y ARGENTINA
ANTE EL RETO ENERGÉTICO DEL SIGLO XXI**

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE MAESTRO EN ESTUDIOS
LATINOAMERICANOS

PRESENTA

SANTIAGO ALVAREZ HERRERO

TUTOR: DR. JOHN SAXE-FERNÁNDEZ
CEIICH / FCPyS, UNAM

CIUDAD UNIVERSITARIA, CD. MX. MAYO 2016



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

The Future is Unwritten.

— Joe Strummer.

Cuando lleguéis a viejos, respetaréis al oro, si es que llegáis a viejos, si es que entonces quedó algún oro.

— Joaquín Pasos, *Canto de guerra de las cosas*, 1947.

Geopolítica financiera estadounidense. Los yacimientos de petróleo en México y Argentina ante el reto energético del siglo XXI

∞ Índice ∞

Dedicatoria.....	i
Agradecimientos.....	ii
Abreviaturas y siglas.....	iv
Introducción	1
Capítulo I. Altas finanzas, hegemonía y crisis: fundamentos histórico–teóricos de la financiarización del capitalismo estadounidense y su internacionalización hacia la América Latina.....	7
1.1. Breve antecedente histórico: la expansión económico–financiera de EE.UU. y la sucesión hegemónica en el campo de las relaciones internacionales del siglo XX	8
1.1.1. El sistema Bretton Woods: la institucionalización de la hegemonía económica y financiera estadounidense	18
1.2. Crisis estructural y financiarización: contexto histórico y fundamento teórico de la expansión financiera de EE.UU.	23
1.2.1. Financiarización y predominio del dólar en el sistema monetario internacional	29
1.2.2. Financiarización y crisis: capital monopolista financiero y el relativo declive hegemónico de EE.UU.	33
1.2.3. La “financiarización” del Estado y la clase capitalista	34
1.3. Internacionalización de la financiarización e imperialismo en América Latina	38
1.3.1. Apertura financiera y privatización: México y Argentina dentro del proyecto político del FMI–BM en las décadas de 1980 y 1990	40
1.4. Conclusión preliminar.....	47
Capítulo II. La banca fósil: capital monopolista y la financiarización del petróleo....	49
2.1. Bases históricas del capital monopolista bancario y petrolero: la ideología liberal y el ascenso de los complejos financiero–industriales en EE.UU.	50

2.2. El triángulo de hierro. Sociología política de la relación finanzas–petróleo	57
2.2.1. El triángulo de hierro en la financiarización. Los intereses financieros y petroleros en la toma de decisión de Estado en el siglo XXI	64
2.2.1.1. El complejo bancario–financiero	64
2.2.1.2. El “cabildo fósil”	71
2.3. La <i>financiarización</i> del petróleo: <i>commodities</i> y derivados financieros	75
2.4. El colapso del precio y la industria de los hidrocarburos no convencionales	83
2.5. Conclusión preliminar	86
Capítulo III. Geopolítica financiera y petróleo. La territorialización de la inversión extranjera estadounidense y la explotación de combustibles fósiles. El caso de México y Argentina en el siglo XXI	88
3.1. Del <i>Cheap Oil</i> al <i>Peak Oil</i> : EE.UU. y el agotamiento de combustibles fósiles convencionales como marco de referencia para la geoestrategia de inversiones hacia nuevos yacimientos de petróleo	90
3.1.1. Dependencia estratégica estadounidense y colonialidad energética en América Latina: el patrón de especialización primario–exportador	100
3.1.1.1. La integración de América Latina como “reserva hemisférica” de hidrocarburos: la territorialidad financiera y militar de la agenda estratégica estadounidense en el siglo XXI	106
3.1.2. Lineamientos para una geopolítica financiera en el contexto de transición hacia los yacimientos no convencionales. Aproximaciones para México y Argentina	110
3.1.2.1. La correlación entre el precio del barril de petróleo y el valor del dólar	110
3.1.2.2. La “revolución shale” y la geopolítica del <i>fracking</i>	114
3.2. México	123
3.2.1. Petróleos Mexicanos: la institucionalización del Artículo 27 constitucional	123
3.2.2. La política del BM y la desindustrialización de Petróleos Mexicanos	128
3.2.3. Petróleos Mexicanos y los mecanismos de la financiarización	136

3.2.3.1. PIDIREGAS	136
3.2.3.2. Las líneas de crédito del Ex–Im Bank de EE.UU.	139
3.2.3.3. Instrumentos financieros derivados	140
3.2.4. Financiarización, reservas de petróleo no convencional y la integración energética de América del Norte	142
3.2.5. Inversión petrolera en México: <i>fracking</i> y despojo territorial	146
3.3. Argentina	150
3.3.1. Marco de referencia histórico: Yacimientos Petrolíferos Fiscales y la injerencia estadounidense en la política petrolera argentina del siglo XX	150
3.3.2. El proyecto del FMI–BM y la privatización de YPF	156
3.3.3. El <i>peak oil</i> argentino y el acuerdo YPF–Chevron en Vaca Muerta	163
3.3.4. El modelo extractivista: <i>fracking</i> , la comunidad Mapuche y la caída del kirchnerismo	172
3.4. Conclusión preliminar	173
Conclusiones	176
Bibliografía	184
Anexos	199
Anexo #1. La estructura política y financiera de Bretton Woods	200
Anexo #2. Participación del dólar en el sistema monetario internacional	203
Anexo #3. Estructura del triángulo de hierro finanzas–petróleo	206
Anexo #4. Instrumentos financieros derivados (futuros y opciones) sobre petróleo	207
Anexo #5. ExxonMobil y Chevron, entrelazamiento de consejos de administración	209
Anexo #6. Participación accionaria de inversionistas en el sector petrolero de EE.UU.	211
Anexo #7. Indicadores de consumo energético y emisiones de GEI	214
Anexo #8. Pemex–Pidiregas	217
Anexo #9. Activos de YPF y Pemex en fondos de inversión	219
Anexo #10. Préstamos otorgados por el Ex–Im Bank a Pemex	220
Anexo #11. Privatización de YPF	222
Anexo #12. Mapas de las principales cuencas petroleras no convencionales	225

☞ Índice de gráficas ☞

Gráfica 1. Ingresos financieros y activos intermediados en EE.UU. como % del PIB	26
Gráfica 2. Profundización del sistema financiero, EE.UU. Activos como % del PIB	31
Gráfica 3. Origen de riqueza por sector económico. Lista Forbes 400	35
Gráfica 4. Concentración del ingreso en EE.UU.	36
Gráfica 5. Quiebras bancarias en EE.UU., 1980–2014	66
Gráfica 6. Fusiones y adquisiciones en el sector bancario, EE.UU., 1985–2013	67
Gráfica 7. Concentración de activos en los seis mayores bancos estadounidenses como porcentaje del PIB	68
Gráfica 8. Fusiones y adquisiciones en la industria energética, EE.UU., 1985–2013	71
Gráfica 9. Futuros de petróleo (NYMEX) y precio del barril de crudo, 2000–2014	80
Gráfica 10. Participación accionaria de empresas integradas, no integradas y de servicios pertenecientes al sector hidrocarburos estadounidense, 2014.....	82
Gráfica 11. Precio del barril de petróleo (Brent).....	83
Gráfica 12. Producción y reservas de petróleo crudo. EE.UU. 1940–2013	94
Gráfica 13. Emisiones de GEI observadas y escenarios hipotéticos	98
Gráfica 14. Consumo, producción e importación de petróleo, EE.UU. 1950–2010	101
Gráfica 15. Nivel de producción de petróleo crudo, México y Argentina, 1980–2013	105
Gráfica 16. Reservas probadas de hidrocarburos por empresa, 2010	106
Gráfica 17. Correlación entre el valor del dólar y el crudo Brent	112
Gráfica 18. <i>Peak Oil</i> de yacimientos <i>shale</i> en EE.UU., proyección de David Hughes	115
Gráfica 19. Producción de crudo por complejo, México	130
Gráfica 20. Pemex. Capacidad instalada y producción de petroquímicos	133
Gráfica 21. Pemex. Carga impositiva como proporción del rendimiento operativo	135
Gráfica 22. Pemex. Inversión en capital	138
Gráfica 23. Pemex. Evolución de reservas	140

Gráfica 24. Producción de petróleo (incl. gasolina) en Argentina	154
Gráfica 25. Participación en la producción petrolera en Argentina 2000	161
Gráfica 26. Destino final de los fondos obtenidos de la venta de YPF S.A. a Repsol.....	162
Gráfica 27. Industria de petróleo crudo en Argentina	163
Gráfica 28. Participación por empresa en la actividad petrolera argentina, 2011.....	166
Gráfica 29. Bursatilidad de la acción de YPF S.A. en Wall Street	167
Gráfica 30. Matriz energética argentina	169

❧ Índice de figuras ❧

Figura 1. Estructura de la economía financiera	28
Figura 2. Directorios entrelazados indirectamente, petroleras y bancos, 1972	62
Figura 3. Diagrama de flujo de la industria petrolera argentina, 2009	169

❧ Índice de cuadros ❧

Cuadro 1. Estructura del Grupo Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional	20
Cuadro 2. Fuga de capitales en América Latina, 1973–1987	41
Cuadro 3. Porcentaje de participación de la banca extranjera en México y Argentina, total de los activos del sistema	43
Cuadro 4. Bancos de inversión estadounidenses operando en México y Argentina	45
Cuadro 5. Porcentaje de participación de la banca de inversión en la intermediación de bonos de deuda soberanos	46
Cuadro 6. Los mayores bancos de EE.UU. en 1929 y su equivalencia contemporánea	55
Cuadro 7. Grupos financieros vinculados a las mayores compañías petroleras en EE.UU., 1958–1961	61
Cuadro 8. Ejemplos de la dinámica del triángulo de hierro finanzas–petróleo en EE.UU., 1930–1980	63
Cuadro 9. Influencia de las principales instituciones financieras en el Gobierno estadounidense, ejercicio 2012	70

Cuadro 10. Influencia de las principales instituciones del sector petrolero en el Gobierno estadounidense, ejercicio 2012	73
Cuadro 11. Ejemplos de la dinámica del triángulo de hierro en EE.UU., 2000–2010.....	74
Cuadro 12. Empresas del ramo petrolero adquiridas por Morgan Stanley	78
Cuadro 13. Miembros afiliados a la cámara de compensación del NYMEX, 2006	79
Cuadro 14. Indicadores poblacionales y de consumo energético. Promedio 2000–2011	97
Cuadro 15. Tasa de Retorno Energético por fuente de energía	117
Cuadro 16. Esquema de funcionamiento de un pozo de fracturación hidráulica	118
Cuadro 17. El <i>lobby</i> del <i>fracking</i> en Nueva York, cabildo y aportaciones a campañas	120
Cuadro 18. Países con reservas de petróleo <i>shale</i> técnicamente recuperables a 2013	121
Cuadro 19. Empresas importadoras de crudo mexicano en EE.UU., 2006	132
Cuadro 20. Empleos generados por barril de crudo a nivel de la cadena productiva	133
Cuadro 21. Balance de coberturas petroleras realizadas por la SHCP, 2000–2010	141
Cuadro 22. Evolución y composición del mercado petrolero argentino	152
Cuadro 23. Participación en la producción de petróleo en Argentina	159
Cuadro 24. Participación accionaria de YPF al tercer trimestre de 2014, fondos de inversión en materias primas y fondos de riesgo (<i>hedge funds</i>)	168

☞ Índice de mapas ☞

Mapa 1. Distribución geográfica de los yacimientos <i>shale</i> en EE.UU.	114
Mapa 2. Cuencas evaluadas de hidrocarburos <i>shale</i> a nivel mundial	121

Dedicatoria

A mi amorosa madre, Ana Rosa.

A mi generoso padre, Leonardo Ramón.

Quienes cosecharon en mí su sensibilidad y su pasión, fuentes inagotables de riqueza humana.
Con orgullo y afecto dedico este trabajo en gratitud a su nobleza.

Agradecimientos

La realización de esta tesis fue posible gracias a la ayuda incondicional de muchas personas que han contribuido a mi formación personal y profesional. Quisiera dejar aquí constancia de un reconocimiento especial.

Agradezco a la Dra. Selene Alvarez Larrauri por su apoyo y dirección para realizar mis estudios de maestría. Mujer admirable, siempre comprometida con la ciencia social. Te quiero tía.

Al Profesor Irving Gómez, bondadoso mentor y amigo. No encuentro palabras suficientes para agradecer sus valiosas e indelebles enseñanzas, tanto dentro como fuera del aula. Su vocación formadora es uno de los sustentos que me han permitido llegar hoy hasta aquí. Gracias Prof.

Gracias al Dr. John Saxe–Fernández por aceptar la dirección de mi tesis y concederme apoyo moral e intelectual en todo momento bajo su tutela. Interlocutor comprensivo y escrupuloso, su atinada crítica y su formidable compromiso fomentaron en mí esa catexis que mueve a un científico social a trabajar diariamente de la misma manera que un pianista o un escultor da forma a su obra. Una gran conciencia de quien atesoré invaluable lecciones; para él, mi profunda admiración, agradecimiento y respeto.

Quiero expresar mi gratitud a los profesores que dedicaron su tiempo a la lectura de la tesis e hicieron el honor de formar parte del sínodo: a la Dra. Silvina Romano, por guardar un enorme entusiasmo por mi trabajo, sus muestras de aprecio fueron siempre un incentivo para perfeccionar mis reflexiones; al Dr. José María Calderón, sus complejos y estimulantes debates dieron nuevas herramientas y perspectivas a mis indagaciones, muchas de ellas se encuentran contenidas en esta tesis; al Dr. Juan Arancibia, una de las primeras voces críticas que me recibió en el Posgrado, agradezco su presencia en la culminación de este proceso; al Dr. Oscar Ugarteche, quien mantuvo siempre una puerta abierta para escuchar mis dudas y hacer puntuales observaciones a mis escritos.

También quiero agradecer a entrañables amigos y compañeros a quienes reitero mi lealtad, en especial a Ernesto Flores “El Flautas”, compartir contigo aulas y pláticas ha sido una experiencia infinitamente gozosa, te quiero, carnal; a Daniel Isaac Juárez, gracias por la solidaridad que siempre me has mostrado; a Fernando Benítez, amigo de vida; a León Felipe, camarada y músico urbano, un gusto haber cruzado camino contigo; a Abigail Dávalos, maestra en dos ruedas; a Daniela Castro, mujer de nobles causas; a Oswaldo López, cordial e irreverente amigo. Les agradezco de corazón.

Doy gracias particularmente a Mariana Morillas por la revisión de los diversos borradores que derivaron en esta tesis y la traducción de citas, pero sobre todo, por brindarme su paciencia y compañía a lo largo de este proceso. A Boris Nerey, cuyas pláticas y reflexiones permitieron reivindicarme como estudioso de las finanzas. Al profesor Raúl Ruiz, apasionado maestro, quien entre charlas siempre me dio ánimos y ofreció su apoyo incondicional. A Martha Guzmán, por su filial estimación al llevar a cabo mis trámites de titulación.

Gracias a mis hermanos: Pablo, Laia, Ruy y Adrián, los abrazo con fuerza; a mi tía Claudia Alvarez, quien hizo amenos muchos momentos difíciles durante la elaboración de este proyecto; a mi tía Nohemí, mi segunda madre, ejemplo de aplomo y sabiduría ante la adversidad; a Adolfo Tena, quien siempre me hizo sentir orgulloso de mi perseverancia; a mi tía Lilia Anderson, de quien de manera remota siempre he recibido afecto y apoyo, admiro tu gran fortaleza; a mi tío Fernando, segundo padre, con enorme cariño.

A quienes por límites de espacio o mi memoria no logren estar en estas líneas, pero me concedieron una crítica, enseñanza o palabra de aliento, dense por aludidos, muchas gracias.

A todo aquel que abra este trabajo en busca de algún aprendizaje, ofrezco esta reflexión preliminar para su lectura y crítica.

Agradezco especialmente al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología por los recursos que me han sido otorgados y al Programa de Posgrado en Estudios Latinoamericanos por brindarme la oportunidad de pertenecer a las aulas de nuestra Máxima Casa de Estudios.

Santiago Alvarez Herrero
Col. Nápoles, Mayo 2016

Abreviaturas y siglas

ASF: Auditoría Superior de la Federación.

ASPAN: Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de la América del Norte.

ATP: Acuerdo Transpacífico.

BCBA: Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

BM: Banco Mundial.

BMV: Bolsa Mexicana de Valores.

CEO: Chief Executive Officer.

CEPAL: Comisión Económica para América Latina.

CPE: Compañías Petroleras Estatales.

EIA: U.S. Energy Information Administration.

Fed: Reserva Federal de EE.UU.

FMI: Fondo Monetario Internacional.

GATT: Acuerdo General de Aranceles y Tarifas.

GEI: Gases de Efecto Invernadero.

IMP: Instituto Mexicano del Petróleo.

NYMEX: New York Mercantile Exchange.

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

OMC: Organización Mundial del Comercio.

OMM: Organización Meteorológica Mundial.

OPEP: Organización de Países Exportadores de Petróleo.

OTC: Mercado desregulado (*Over The Counter*).

PGM: Primera Guerra Mundial.

PIB: Producto Interno Bruto.

PIDIREGAS: Proyectos de Infraestructura Productiva con Impacto Diferido en el Registro del Gasto.

SEC: U.S. Security Exchange Commission.

SGM: Segunda Guerra Mundial.

SHCP: Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

TLC o TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

TRE: Tasa de Retorno Energético.

UEC: Unidad de Evaluación y Control de la Auditoría Superior de la Federación.

URSS: Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

YPF: Yacimientos Petrolíferos Fiscales.

Introducción

Debemos suponer [...] que muchas situaciones fundamentales en las que nosotros nos vemos envueltos pertenecen a ciclos iniciados hace varios siglos y cuya problemática aún permanece en vigor. Cuando podamos reconstruir su historia estaremos en condiciones de comprender su naturaleza.

— Sergio Bagú, *Tiempo, realidad social y conocimiento*, 1970.

Al transcurrir la segunda década del siglo XXI, el concepto “crisis” ha perdido gradualmente su capacidad de explicar la compleja realidad que padece el desarrollo del modo de producción capitalista. La actual “crisis del capitalismo”, tal como se manifiesta aproximadamente desde la década de 1970 hasta su más reciente síntoma tras el colapso financiero de 2008 —el cual continúa profundizándose—, va más allá del deterioro de variables económicas, monetarias y financieras. Incluso, como nos lo recuerda André Gorz, debemos superar el análisis recurrente de una crisis de “sobreacumulación” endémica del capitalismo, para desentrañar el carácter multidimensional de la misma, hallando así en su centro una “crisis” de índole civilizatoria. Es decir,

la crisis de la relación de los individuos con la propia economía; la crisis del trabajo; la crisis de la relación con la naturaleza, con nuestro cuerpo, con el sexo opuesto, con la sociedad, con nuestra descendencia, con la historia; la crisis de la vida urbana, del hábitat, de la medicina, de la escuela, de la ciencia. Sabemos que nuestra forma de vida actual no tiene ningún porvenir; que los niños que nosotros traigamos al mundo ya no podrán emplear, cuando sean adultos, ni el aluminio ni el petróleo [...]; si continuamos como hasta ahora, los mares y los ríos serán estériles, las tierra carecerán de fertilidad natural, el aire resultará irrespirable en las ciudades y la vida constituirá un privilegio [...].¹

Esta advertencia establece el marco de referencia histórico que atañe a una problemática concreta: la incapacidad del capitalismo de reproducirse, no sólo en términos de sus límites estructurales relativos (las crecientes contradicciones de las bases ficticias y cada vez más precarias de la economía financiera y su contagio a la economía productiva), sino sobre todo, sus límites materiales absolutos (el agotamiento de recursos naturales no renovables, el calentamiento global irreversible y la devastación ecológica y social del medio biofísico).

El presente trabajo se adentra en esta compleja realidad en busca de contextualizar, problematizar y colocar en perspectiva histórica la expansión económica y política, regional e internacional, que EE.UU. ha mantenido desde el periodo ulterior a la Segunda Guerra Mundial (SGM). A medida que el colapso capitalista se generaliza, el liderazgo estadounidense en las relaciones internacionales se deteriora y las bases materiales de la naturaleza se socavan, dicha nación continúa desplegando y manteniendo un aparato coercitivo y un ritmo de consumo de recursos naturales sin precedentes ni paralelo.

¹ André Gorz, *Ecología y libertad*, Barcelona, Editorial Gustavo Gili, 1979, p. 12.

Para la América Latina² en general y los casos mexicano y argentino en particular, reflexionar acerca de la expansión y la influencia que EE.UU. ejerce sobre la región requiere delimitar el contexto de poder donde tienen su lugar los procesos de internacionalización económica, las asimetrías entre Estados centrales y periféricos, un conjunto definido de relaciones político–institucionales de clase y las operaciones de grandes corporativos transnacionales. Entre diversas manifestaciones, los efectos desestabilizadores generados por la apertura a los flujos de capitales y la depredación de recursos naturales han integrado a América Latina como reserva hemisférica abastecedora de materias primas, especialmente aquella que representa el ingrediente energético medular del capitalismo mundial: el petróleo.

En México y Argentina, según veremos a lo largo de esta investigación, ha existido una subordinación política y el perfeccionamiento de instrumentos de Estado y clase que han transformado a ambos países en una estratégica y rentable plataforma de transferencia de hidrocarburos. La historia petrolífera de estas dos naciones latinoamericanas, desde su incorporación a la geografía petrolera internacional a inicios del siglo XX, se ha visto constantemente intervenida (entre muchos otros) por los diversos mecanismos del capital financiero, cuyos intereses han inducido (no sin el aval de la toma de decisión local) a la desindustrialización paraestatal y a la constante entrega de reservas petroleras irremplazables conforme a disposición del interés civil, militar y financiero de EE.UU.

* * *

El origen de este trabajo habita en la preocupación de dar a las finanzas un giro explicativo que permita situarlas en un plano intelectual relativamente distinto. En un primer lugar, esto equivale a desarraigarlas de su rígido marco teórico convencional, su reduccionismo cuantitativo y su manifestación impersonal; apartarlas perentoriamente de su supuesta despolitización, del liberalismo apologista y del léxico empresarial que ha colonizado amplios espectros de los medios de comunicación y la ciencia social. En medio del abrumador y abstracto sometimiento que las finanzas ejercen sobre la realidad socio–económica de millones de personas, resulta fundamental abstraer y tornar inteligibles sus manifestaciones concretas, haciendo palpables sus dinámicas y estructuras de poder.

Es por ello que esta tesis se adscribió a la amplia agenda de investigación enarbolada por Fernand Braudel y sucedida por Giovanni Arrighi, quienes centraron su atención en los procesos históricos de largo aliento y el profundo significado de la historia social y su arraigo espacio–temporal. Allí el estudio y problematización de las altas finanzas se extiende en el espacio y se remonta en el tiempo para transformarse en un elemento constitutivo de la anatomía del poder hegemónico: un punto de inflexión que ha marcado la decadencia hegemónica de las naciones líderes de la mundialización capitalista, desde sus inicios más primigenios durante la Baja Edad Media hasta entrado el siglo XXI.³

² En referencia al espacio humano y geográfico que, incluyendo el Caribe, se extiende desde la frontera norte de México hasta el extremo sur de la Tierra del Fuego.

³ Giovanni Arrighi, *El Largo Siglo XX*, Madrid, Akal, 1999, pp. 7-8. Este argumento se amplía en el capítulo I.

Asir territorialmente el análisis y la crítica al capital financiero fue un elemento clave en la vinculación entre los flujos de inversiones y la explotación petrolera. De ello derivó la comprensión de la dimensión geográfica, geológica, ambiental y social que acompaña a la conflictividad del contexto internacional y las asimetrías centro-periferia por el acaparamiento y usufructo de reservas de energía fósil. La territorialización de la inversión estadounidense, lejos se apoyarse en un abstracto y despersonalizado “sistema financiero global”, se hace presente mediante corporaciones monopolistas, instrumentos de Estado y clase (como lo son el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial), la conformación de bloques regionales garantes de recursos naturales y el despliegue de bases militares, armamento balístico intercontinental, arsenales nucleares y protocolos de control policiaco altamente militarizados.

De igual importancia fue identificar —sobrepasando la esfera de la economía de mercado— aquel espacio donde se lleva a cabo la sociología del capital y el poder político, lo que conforma el meollo histórico de la concentración y centralización capitalista. En palabras de Braudel, en este lugar

se han levantado activas jerarquías sociales: falsean el intercambio a su favor, trastocan el orden establecido; queriéndolo e incluso sin quererlo expresamente, crean anomalías, “turbulencias”, y dirigen sus negocios por caminos muy particulares. En este elevado escalón, algunos grandes comerciantes de Ámsterdam, en el siglo XVIII, o de Génova, en el siglo XVI, pueden alterar, desde lejos, sectores enteros de la economía europea, y hasta mundial. Grupos de actores privilegiados se han introducido así en circuitos y cálculos que el común de los mortales ignora. El cambio, por ejemplo, ligado a los comercios lejanos y a los complicados juegos del crédito, es un arte sofisticado, abierto, como mucho, a unos cuantos privilegiados. Esta [...] zona de sombra que, por encima de la claridad de la economía de mercado, constituye en cierta forma su límite superior, representa [...] el dominio por excelencia del capitalismo. Sin ella, éste es impensable; en ella se instala y prospera.⁴

En suma, la simbiosis entre la territorialización del capital y el ejercicio del poder político-económico —concentrado en Estados y clases ávidas de recursos naturales— nos permitirá dejar de lado la mitología del *libre mercado* para dar paso a la *geohistoria*.⁵

* * *

La temática de este trabajo se encuentra distribuida en tres capítulos. Cada uno de ellos reconstruye un proceso histórico desde un breve pero imprescindible análisis que busca los orígenes, la contextualización y la interacción de ciertos elementos constitutivos de la geopolítica y geoeconómica del capital estadounidense y su relación con América Latina. La tesis se construyó sobre las siguientes premisas.

⁴ Fernand Braudel, *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV–XVIII, Tomo I, Las estructuras de lo cotidiano: lo posible y los imposibles*, Madrid, Editorial Alianza, 1984, p. 2.

⁵ La exposición detallada del concepto de geohistoria puede hallarse en: Fernand Braudel, *Las ambiciones de la historia*, Barcelona, Crítica, 2002, pp. 53-87.

El actual predominio del capital financiero responde a una manifestación concreta de la crisis estructural del capitalismo de la segunda posguerra, un punto de inflexión de la hegemonía de EE.UU. y un viraje en el patrón de acumulación capitalista liderado por las actividades financieras del capital estadounidense.

El capítulo I contiene el estudio de la evolución del capital financiero de EE.UU. en el contexto de las relaciones internacionales del siglo XX y la crisis estructural del capitalismo de la segunda posguerra. Desde el enfoque de la geopolítica y las altas finanzas, se trata de captar, comprender y explicar la *financiarización* de la hegemonía estadounidense, desde su desarrollo embrionario en el periodo entreguerras, pasando por su consolidación al término de la SGM, su expansión desde la década de 1970 hasta su crisis y decadencia hacia finales del siglo XX e inicios del XXI. En este apartado resultó crucial aproximarse a la financiarización desde diversos niveles de análisis: el deterioro del liderazgo de EE.UU., el rol del dólar en el sistema monetario internacional, el ascenso de la plutocracia financiera, la dinámica de los mercados de títulos y el diseño de la política económica. A lo anterior debemos sumar los mecanismos expansivos de poder y las relaciones de Estado y clase que desarticulaban e integraron a economías como la mexicana y la argentina a los procesos de internacionalización financiera liderados por EE.UU. hacia finales del siglo XX.

Existe una simbiosis histórica entre los intereses de las finanzas y la industria del petróleo, cosechada desde el nacimiento del capital monopolista de EE.UU. hacia finales del siglo XIX. Esta relación, basada en rupturas y continuidades, conforma uno de los pilares de la estructura del poder político y económico estadounidense, manteniendo una influencia decisiva en la toma de decisión estatal en materia de política exterior y seguridad energética.

El segundo capítulo tiene la intención de profundizar en las raíces del capital monopolista estadounidense, al menos en dos de sus encarnaciones más emblemáticas: la banca y el conglomerado petrolero. Esta reflexión va encaminada a identificar los cambiantes pero continuos mecanismos de afiliación y ascenso de ambos sectores dentro de la estructura de poder estatal estadounidense: la forma en que los capitales financiero y petrolero han inculcado sus intereses en los lazos diplomáticos, la política exterior, el patrón de consumo energético y el despliegue de fuerzas militares. Con el advenimiento de la financiarización en la transición al siglo XXI, la fusión de intereses entre la banca y el petróleo alcanzaron niveles monopólicos que han generado profundos efectos desestabilizadores en la economía: movimientos de fusiones y adquisiciones, crisis bursátiles, rescates bancarios, la alta volatilidad del precio del barril de crudo y prácticas especulativas altamente rentables en los mercados financieros y energéticos. Con el objetivo de hacer identificables a los actores sociales y a las instituciones que componen esta compleja y abstracta maquinaria de poder económico y político, se acude a las herramientas conceptuales e historiográficas de la sociología política estadounidense, lo que permite señalar los instrumentos de mando, los intereses materiales y las necesidades objetivas de la clase dominante de EE.UU. Uno de los móviles en la elaboración de este segundo apartado fue estimular la lectura de los

aportes de la historiografía estadounidense, nación cuya vecindad geográfica con América Latina resulta más que relevante desde una perspectiva de integración económica, geopolítica, estratégica, militar y financiera. Lisa y llanamente: para indagar en la historia que nos ha constituido como región, es necesario estudiar a EE.UU. desde América Latina.

Debido a los dictados de la geología y el patrón de acaparamiento y derroche de consumo petrolero de EE.UU., dicha nación se ha visto envuelta en un déficit crónico de reservas. Ante esta realidad, la primera potencia despliega una amplia estrategia político-económica para resarcir el agotamiento de su reserva petrolera convencional.⁶ Entre diversos frentes, existen mecanismos financieros que le han permitido a EE.UU. penetrar y desarticular las industrias petroleras de países como México y Argentina, conformando así una reserva regional que se especializa en la tributación de petróleo crudo.

Finalmente, el tercer capítulo reúne los elementos centrales que componen el concepto de *geopolítica financiera* y el despliegue de sus mecanismos en México y Argentina. A su vez, este capítulo se divide en tres secciones. La primera parte expone el marco de situación general del patrón de consumo energético de EE.UU.: la consolidación de la *American Way of Life*, la asimetría en el acaparamiento y derroche del consumo per cápita estadounidense frente al resto del mundo, el subsecuente agotamiento de su reserva petrolera convencional y las profundas implicaciones climáticas y medioambientales de la industrialización y la movilidad basada en combustibles fósiles. En segundo lugar se examina el despliegue de la estrategia que EE.UU. adopta a partir de la conflictividad internacional de la década de 1970 y su desborde hacia América Latina: la conformación de una plataforma hemisférica de recursos energéticos, la dependencia estratégica a las importaciones de crudo latinoamericano, la apertura financiera y la depredación de la reserva mexicana y argentina, las relaciones de Estado y clase entre centro y periferia. El tercer apartado expone los estudios de caso de México y Argentina, los cuales comprenden una breve indagación histórica desde inicios del siglo XX hasta los mecanismos financieros de privatización de Pemex y Yacimientos Petrolíferos Fiscales —al igual que la extranjerización de sus respectivas reservas— en los decenios de 1980, 1990 y la primera década del siglo XXI.

Por último, al estudio de caso estadounidense, mexicano y argentino se ha sumado un balance preliminar y las tendencias actuales del diseño geopolítico y la transición hacia la explotación de hidrocarburos no convencionales⁷ (petróleo *shale*, lutitas o de esquisto), su extracción mediante la técnica de fracturación hidráulica (*fracking*) y las graves implicaciones climáticas, medioambientales y sociales que conlleva.

⁶ El petróleo “convencional” hace referencia al petróleo disponible en grandes volúmenes directamente de la perforación vertical del subsuelo. Se considera petróleo de fácil acceso geológico, bajo costo monetario y de alta calidad como materia prima (ya sea como combustible o para la producción de petroquímicos).

⁷ El término “no convencional” alude al petróleo esparcido en estratos geológicos de difícil acceso, requiere de mayores sumas de capital en tecnologías de exploración, perforación horizontal y extracción, sus costos atmosféricos y ambientales se incrementan y su calidad como materia prima disminuye.

Queda agregar que los procesos de desindustrialización y extranjerización a los que han sido sometidos México y Argentina desde finales del siglo XX, al igual que esta nueva geografía petrolera de recursos no convencionales impulsada por EE.UU. a inicios de la segunda década del siglo XXI, evocan el pasado colonial que ha constituido históricamente a América Latina como región sometida a la dominación política y a la constante explotación de sus recursos naturales y humanos; naciones que han sido objeto de la “misión civilizadora” del capital y la tecnología de las metrópolis capitalistas.

Capítulo I. Altas finanzas, hegemonía y crisis: fundamentos histórico–teóricos de la financiarización del capitalismo estadounidense y su internacionalización hacia la América Latina

La historia ya no es, para muchos jóvenes, curiosidad o nostalgia del pasado, colección de imágenes seductoras o gloriosas, sino deseo de un conocimiento explicativo, útil para el presente.

— Pierre Vilar, *Iniciación al vocabulario del análisis histórico*, 1980.

Reducir la esfera del género *económico*, específicamente, a los fenómenos del mercado es borrar de la escena la mayor parte de la historia del hombre.

— Karl Polanyi, *El sustento del hombre*.

A la luz de la indagación histórica, el estudio del capitalismo financiero estadounidense sugiere la superación del “libre mercado” como el contexto aparente en donde se han desahogado la conflictividad y competencia intercapitalista en el campo de las relaciones internacionales. La experiencia de las recurrentes crisis financieras hacia finales del siglo XX e inicios del XXI dan pie a la necesidad de un continuo y permanente replanteamiento histórico–conceptual del desarrollo del capital financiero. Se trata de una interrogación del pasado que sitúe los fundamentos históricos y geográficos de las finanzas dentro de un contexto definido de poder, militarización, relaciones de clase, contradicción y crisis del modo de producción dominante.

Este primer apartado tiene por objetivo la contextualización histórica de la transformación estructural del capitalismo estadounidense hacia lo que puede comprenderse como un proceso de expansión financiera o *financiarización*. Entre los diversos niveles de análisis teórico y las complejas dimensiones históricas que componen el diseño conceptual de la financiarización, la intención es hallar aquellos rasgos *generalizables*¹ que permitan reconstruir y comparar las especificidades del ejercicio de poder de las altas finanzas estadounidenses. Es decir, extraer elementos puntuales del pasado para trasladarlos como manifestaciones concretas del presente, dotando de herramientas de interpretación al estudio de las relaciones internacionales en general y de la América Latina en particular.

¹ De este ejercicio de *generalización* y *comparación* histórica deriva la identificación de similitudes y diferencias, continuidades y rupturas de procesos clave, constitutivos de un fenómeno sujeto al análisis histórico. El planteamiento no busca establecer *leyes* con respecto a la historia: obedece a un fundamento metodológico que indaga en eventos y procesos únicos en el tiempo y el espacio, siempre bajo una constante y permanente relación presente–pasado. Esta reflexión se encuentra a detalle en John Saxe–Fernández, *La compra-venta de México*, México, Plaza y Janés, 2002, pp. 505-507.

1.1. Breve antecedente histórico: la expansión económico–financiera de EE.UU. y la sucesión hegemónica en el campo de las relaciones internacionales del siglo XX

El capital financiero es materia central en el estudio de las relaciones internacionales, parte inherente del capitalismo contemporáneo, de especificidad histórica y determinación geográfica. Su dinámica expansiva se remonta a la creciente acumulación y exportación de instrumentos de violencia.² El origen de sus manifestaciones contemporáneas puede hallarse en el ascenso del sistema interestatal de la Europa medieval, diseñado sobre el entonces naciente liderazgo económico de las ciudades al norte de Italia.³

Durante la expansión europea comprendida entre 1450 y 1650⁴ se consolidó el predominio de la banca y el sistema monetario que se desarrollarían a lo largo del periodo posrenacentista. En un inicio Europa es, “de todas las economías, la más penetrada por los signos y realidades monetarias, monedas contantes y sonantes, billetes, cédulas, títulos de préstamo, letras de cambio... Eso desde antes de los Grandes Descubrimientos”.⁵

La ruina de las civilizaciones originarias del *Nuevo Mundo* devino en la apropiación de sus metales preciosos, extraídos mediante mano de obra servil a favor del desarrollo económico de Europa: “Tiene tanta necesidad porque sus propias minas, de rendimiento demasiado oneroso, disminuirán la velocidad de su actividad, porque necesita del metal amarillo y el metal blanco para sus transacciones interiores, y [...] para exportar hacia Levante, el Océano Indico y China en intercambios que le resultan ventajosos”.⁶

La gradual conformación de una economía–mundo fue resultado de la concentración y centralización del poder político en sus principales ciudades–Estado.⁷ En ellas se asentaron los núcleos económicos que articularon el comercio y cultivaron los intereses de apropiación que se desplazaron geográficamente en busca de extender los límites de sus respectivas esferas de influencia. La herencia cultural de la Europa expansionista en el continente americano trajo como consecuencia un nuevo patrón de competencia internacional que transformó la balanza de poder entre las nacientes potencias del mundo moderno. Esta situación histórica dio origen a la dialéctica que unió al *Viejo Mundo* con el *Nuevo*: lo que hizo de América, a diferencia de Asia y África, una “obra europea”;⁸ y al mismo tiempo, suscitó la búsqueda de su “saber propio”.⁹

² Hannah Arendt, *Los orígenes del totalitarismo*, Madrid, Taurus, 1974, p. 196.

³ G. Arrighi, *op. cit.*, p. 53.

⁴ F. Braudel, *Las ambiciones de la historia...*, p. 293.

⁵ *Ibid.*, p. 309. Por su parte, Arrighi redondea: “Esta reforma monetaria dio un nuevo impulso al continuo florecimiento los instrumentos y técnicas monetarios. Si las altas finanzas modernas fueron una invención florentina, el verdadero lugar de nacimiento del moderno capitalismo financiero en todas sus formas fue la Génova de mediados del siglo XV”. (G. Arrighi, *op. cit.*, p. 140).

⁶ F. Braudel, *Las ambiciones de la historia...*, p. 309.

⁷ Immanuel Wallerstein, *El Moderno Sistema Mundial. Vol. 1. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*. México, Siglo XXI, 1989, p. 93.

⁸ Antonello Gerbi, *La disputa del Nuevo Mundo. Historia de una polémica (1750-1900)*, México, FCE, 1960, p. 196.

⁹ Leopoldo Zea, *América como conciencia*, México, UNAM, 1972.

La conflictividad intercapitalista en el campo de las relaciones internacionales se define por el equilibrio entre poderes. Éste es producto de las relaciones de coerción–consenso, de amenaza–seguridad que prevalecen bajo una hegemonía determinada. La pugna se caracteriza por el ascenso de grupos sociales de base nacional que toman control sobre los instrumentos de decisión del Estado. Esto a través de un liderazgo en “la unidad de fines económicos y políticos, también la unidad intelectual y moral, situando todas las cuestiones en torno a las cuales hierva la lucha no en el plano corporativo sino en el plano ‘universal’, y creando así la hegemonía de un grupo social fundamental sobre una serie de grupos subordinados”.¹⁰

La construcción de hegemonía, más que una dominación unilateral por parte de un Estado, significa la situación en la que la mayoría de los Estados (o por lo menos aquellos al alcance del consenso) encuentran compatibles sus intereses:

La hegemonía a nivel internacional no es simplemente un orden entre Estados. Es un orden dentro de una economía mundial con un modo de producción dominante que penetra en todos los países, que vincula y subordina a otros modos de producción. También es un complejo de relaciones sociales internacionales que conecta a las clases sociales de los distintos países. Hegemonía mundial se describe al mismo tiempo como una estructura social, económica y política. Por otra parte, la hegemonía se expresa en normas universales, instituciones y mecanismos que establecen estatutos generales de comportamiento para los estados y para las fuerzas de la sociedad civil que actúan a través de fronteras nacionales, fijando principios que apoyan el modo de producción dominante.¹¹

Desde la geopolítica clásica, Nicholas Spykman argumenta que, dentro un sistema interestatal, existen relaciones de colaboración, adaptación y oposición. De no existir un liderazgo definido, el orden internacional tiende al conflicto a través de, por lo menos, una de estas tres relaciones. El poder se sustenta en la capacidad de ejercer la guerra; el fortalecimiento del Estado y la política exterior deben servir a tal fin. Entre los factores que alimentan la lucha por el poder entre Estados se encuentran el territorio, el desarrollo económico y tecnológico, el abastecimiento de materias primas y la “fuerza financiera”.¹²

Las finanzas colaboraron estrechamente en la formación de una estructura económica y de poder de alcance mundial, y han sido un ingrediente esencial en la organización de la guerra y la administración de la paz. A saber, “el motivo de la *haute finance* fue la ganancia; para lograrla era necesario estar de acuerdo con los gobiernos cuya finalidad era el poder y la conquista”.¹³ La historia ha sido testigo de diversas ofensivas coloniales, agresiones expansionistas y sucesiones hegemónicas que marcaron el desplazamiento del centro de poder económico y político entre las ciudades–mundo europeas, lo que en el pasado otorgó, en este

¹⁰ Antonio Gramsci, *Cuadernos de la Cárcel*, Tomo V, México, Ediciones Era–BUAP, 1999, pp. 36-37.

¹¹ Robert W. Cox, “Gramsci, hegemony and international relations: An essay in method”, en Stephen Gil (ed.), *Gramsci, Historical Materialism and International Relations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993, pp. 61-62.

¹² Nicholas J. Spykman, *Estados Unidos frente al mundo*, México, FCE, 1944, pp. 11-27.

¹³ Karl Polanyi, *La Gran Transformación*, México, Juan Pablos, 1975, p. 26. Cursivas en el original.

mismo orden, a las ciudades al norte de Italia (Florenia, Génova, Milán y Venecia), Ámsterdam y Londres su lugar como principales centros mercantiles y financieros.¹⁴

El orden internacional fundado en los Tratados de Westfalia de 1648 estableció los protocolos del derecho internacional, los principios de coexistencia pacífica entre Estados y el equilibrio de poder dentro del sistema político de la Europa occidental. Hacia inicios del siglo XIX, Gran Bretaña se erigió como el eje conciliador del orden internacional, siendo sede de la Revolución Industrial y ejerciendo un “control cuasi-monopólico sobre los medios de pago universalmente aceptados”.¹⁵ El contexto internacional que siguió a las guerras napoleónicas se caracterizó por el dominio del patrón oro y la competencia mercantil, ambos elementos armonizados por el peso de la hegemonía británica. El Sistema de Westfalia

se basaba en el principio de que no había ninguna autoridad por encima del sistema interestatal. El imperialismo de libre comercio, por el contrario, sentó el principio de que las leyes que operaban en el interior de los Estados y que regían las regiones entre los mismos se hallaban sometidas a la autoridad superior de una nueva entidad metafísica, un mercado mundial gobernado por sus propias “leyes”, supuestamente dotada con poderes supranaturales mayores que los que había disfrutado nunca cualquier papa o emperador en el sistema de dominio medieval. Al presentar su supremacía mundial como la materialización de esta entidad metafísica, el Reino Unido logró que su poder sobre el sistema interestatal excediese, en gran medida, el grado de dominio que justificaba la extensión y la eficacia de su aparato coercitivo.¹⁶

Específicamente, 1875–1914 comprende el periodo terminal de la relativa paz¹⁷ que existió entre los imperios occidentales, en medio de una guerra de conquista por el mundo colonial. En este lapso se dio la acumulación de contradicciones que dejaría atrás el consenso de la Paz de Westfalia, precediendo a una etapa de intensiva industrialización bélica y a la virtual destrucción sin precedentes del sistema europeo cosechado hasta entonces (1914–1945).¹⁸

A su vez, la transición al siglo XX experimentó una creciente actividad financiera. La economía mundial “poseía un eficiente centro de liquidez en la City de Londres, cuya posición venía avalada por la enorme credibilidad internacional, históricamente fundamentada, de Gran Bretaña”.¹⁹ Sin embargo, un comercio equilibrado dejó de ser el mecanismo de estabilidad entre naciones, abriéndose así un periodo de competencia a través de la vía político–militar. La exaltación de los nacionalismos, la tendencia al proteccionismo y las fricciones geopolíticas dieron paso a una contradicción central de la internacionalización capitalista: un antagonismo político entre Estados, aunado a una creciente interdependencia económica.²⁰ Bajo esta y otras circunstancias inicia el deterioro de la hegemonía británica y el nacimiento de EE.UU. como nuevo el foco de poder económico, financiero y militar.

¹⁴ G. Arrighi, *op. cit.*

¹⁵ *Ibid.*, p. 77.

¹⁶ *Ibid.*, p. 73.

¹⁷ En referencia a los “cien años de paz” transcurridos entre el fin de las guerras napoleónicas (1815) y la PGM (1914). (K. Polanyi, *La Gran Transformación...*, p. 19).

¹⁸ Eric Hobsbawm, *La Era del Imperio, 1875–1914*, Barcelona, Crítica, 1998, p. 17.

¹⁹ Gerd Hardach, *La Primera Guerra Mundial, 1914–1918*, Barcelona, Crítica, 1986, p. 10.

²⁰ Giovanni Arrighi, *La geometría del imperialismo*, México, Siglo XXI, 1978, p. 49.

Las condiciones previas a la formación de un proyecto nacional capaz de soportar el ascenso hegemónico estadounidense durante el siglo XIX se hallan en la suficiencia territorial y su consolidación política dentro del hemisferio occidental. Los impulsos expansionistas — fundados en el despojo y exterminio de poblaciones originarias y guiados por la justificación geoteológica del “Destino Manifiesto”— obedecieron al apoderamiento de la extensa masa continental circundante al territorio originario de EE.UU.²¹ A su vez, la Doctrina Monroe de 1823 restringió la soberanía que las potencias europeas detentaban en América, reservando a EE.UU. la jurisdicción virtual sobre los territorios emplazados al sur del hemisferio.

Las naciones europeas poseían colonias, pero no podían ampliarlas ni transferirlas unas a otras. En América había pueblos libres; pero sus derechos de soberanía eran incompletos, sus territorios no eran de libre disposición. Europa y los países americanos independientes no poseían sobre sus tierras respectivas del Nuevo Mundo, en último término, sino un derecho meramente usufructuario, de ocupación actual. Dichas tierras estaban en su poder sólo en una especie de fideicomiso. La soberanía, tanto de los poderes europeos como de las Repúblicas citadas, era limitada, condicionada. El único poder absolutamente soberano en América, y de toda la América, eran los Estados Unidos.²²

El anexionismo territorial estadounidense engloba la confiscación de las posesiones españolas en la Florida oriental y occidental, y parte de los actuales Estados de Mississippi y Alabama (1795–1819); las expediciones punitivas y el desmembramiento de la región norte de México (la anexión abierta de Texas en 1845, la transferencia del territorio de Oregon en 1846, la obtención de la alta California en 1848 y la compra de La Mesilla en 1853); la compra de Louisiana a Francia (1803); la compra de Alaska a Rusia (1867); y los territorios cedidos por Inglaterra a lo largo de la frontera con Canadá en 1818 y 1842.²³

El consenso alcanzado al finalizar la Guerra Civil de EE.UU. (1861–1865) y la consolidación territorial del Estado estadounidense dieron paso a la construcción de una esfera de influencia política, comercial y financiera dentro del hemisferio occidental.²⁴ En aquel momento, la particularidad del imperialismo “clásico” fue la de un distanciamiento de las remotas prácticas coloniales; “ante todo, no se trataba de la expansión territorial de la nación sino de la expansión de su poder político en un territorio vecino o lejano [...] En otras palabras lo que se había expandido del binomio Estado–nación era el Estado y no la nación”.²⁵ De esta manera, EE.UU. inauguró el siglo XX con el resultado de la Guerra Hispanoamericana de 1898: el modelo de subordinación aplicado a Cuba, consagrado en la Enmienda Platt;²⁶ el privilegio y seguridad geográfica de situarse al norte del ecuador

²¹ Ramiro Guerra, *La expansión territorial de Estados Unidos*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1975.

²² *Ibid.*, p. 230.

²³ *Ibid.*, p. 5.

²⁴ John Saxe-Fernández, *Terror e imperio*, México, Random House Mondadori, 2006, p. 45.

²⁵ G. Arrighi, *La geometría del imperialismo...*, p. 45.

²⁶ La “Enmienda Platt” fue una legislación estadounidense impuesta a Cuba al obtener su independencia política del dominio español. Se integró como un “apéndice” a la Constitución Cubana de 1901, confiriendo a EE.UU. el derecho unilateral de intervenir política y militarmente con el objetivo de restringir la soberanía de la Isla. (R. Guerra, *op. cit.*, pp. 391-393).

dentro del hemisferio occidental, controlando el acceso a los dos principales océanos desde la zona del Canal de Panamá; conformando así un frente en Asia, un equilibrio con Europa y el dominio directo sobre América Latina y el Caribe.²⁷

La exportación de capitales fue seguida de una continua proyección de poder diplomático–militar que garantizara al hemisferio como destino de inversiones, empréstitos, actividades comerciales y explotación de recursos naturales. Esta necesidad de penetración de capitales en el exterior provino de la concentración del poder corporativo estadounidense acumulado entre 1897 y 1904: uno de los periodos de fusiones y adquisiciones de mayor relevancia en la historia de EE.UU.²⁸ En el transcurso de las primeras décadas del siglo XX, la presencia de grandes corporaciones estadounidenses se diseminaría regionalmente desde México y Centroamérica hasta extender sus operaciones en el resto del Cono Sur.

Dentro de esta estrategia, la revolución gerencial y administrativa guiada por el liberalismo bancario–financiero otorgó mayor peso a la participación de los capitales estadounidenses en los asuntos monetarios internacionales. Para ello, tras la crisis bancaria de 1907, aquel sector se obligó a participar activamente en las negociaciones que derivaron en la creación de los doce bancos regionales que componen el Sistema de la Reserva Federal, resultado de la ley con el mismo nombre promulgada en 1913.²⁹ El mandato hizo posible cubrir la necesidad de un sistema de banca central en EE.UU. que tomara el control de la política monetaria en su conjunto. Este es un antecedente a la centralización de poder en el dólar y la toma de decisión en una mesa directiva de representación tanto estatal como de interés privado. Desde entonces la Fed sirve de plataforma para facilitar el control de los medios de pago internacionales y la penetración de capitales en el exterior. En otros términos, el Federal Reserve Banking Act de 1913 creó nuevos poderes para que los banqueros e industriales estadounidenses “pudiesen competir por crédito y liquidez en los mercados de dinero extraterritoriales. En 1914 [Woodrow] Wilson promovió la creación de una Oficina de Comercio Interior y Exterior en el Departamento de Comercio. Este organismo envió agentes del Gobierno al extranjero para ser, en palabras del Presidente, los ‘ojos de toda la comunidad de negocios’”.³⁰

²⁷ Spykman resume la consolidación geopolítica de EE.UU. en los siguientes términos: “El territorio de Estados Unidos está localizado en la masa terrestre que se extiende al norte del hemisferio occidental, entre el Canadá y México. Nuestro país es el único Estado cuya base presenta dimensiones continentales y da cara a dos océanos. Comprende una superficie inmensa de zona templada, con grandes comarcas de suelo fértil y ricamente dotadas de recursos minarles. [...] No hay en el hemisferio occidental ningún otro país con potencial de guerra comparable al de Estados Unidos. Su situación de poder lo es de hegemonía indiscutida sobre la mayor parte del Nuevo Mundo. Somos muchísimo más fuertes que nuestros vecinos del norte y del sur, dominamos completamente el Mediterráneo americano y podemos ejercer presión efectiva sobre el sector norte de la América del Sur”. (N. Spykman, *op. cit.*, p. 432).

²⁸ Walter LaFeber, *The American Search for Opportunity, 1865–1913*, Nueva York, Cambridge University Press, 1995, p. 29.

²⁹ Walter LaFeber, Richard Polenberg y Nancy Woloch, *The American Century. A history of the United States since the 1890s*, Nueva York, M.E. Sharpe, 2008, p. 56.

³⁰ *Ibid.*, p. 73.

A partir de 1915, EE.UU. se convirtió en acreedor internacional y principal financiero de los Aliados en la Primera Guerra Mundial (PGM).³¹ La demanda británica de valores denominados en dólares provocó el movimiento de importantes sumas de oro hacia el otro lado del Atlántico. Así, EE.UU. comenzaba a amasar una creciente liquidez sobre la eficiencia y expansión de su sistema bancario.

A la par del fortalecimiento estadounidense, naciones como Alemania, Japón, Italia y Rusia buscaron edificar sus respectivos imperios.³² Las presiones expansionistas y las remotas contradicciones del escenario europeo jugaron un papel importante en la dislocación del patrón oro y el inicio de la simbiosis entre la actividad económica y el aparato del Estado, especialmente en los vínculos diplomáticos y militares.

La PGM simboliza la destrucción y reestructuración del orden internacional arraigado en el imperialismo del siglo XIX. La agudización de la rivalidad intercapitalista se manifestó en la tendencia a “desmantelar la economía mundial multilateral de la preguerra para sustituirla por ‘grandes áreas’ económicas estructuradas a través del poder político”.³³ América Latina y otras regiones periféricas fueron integradas a la órbita de las potencias centrales en calidad de proveedoras de materias primas, compradoras de productos manufacturados y como esferas de influencia para exportar capitales. Más allá del conflicto bélico, la PGM anunciaba el inicio de una profunda transformación del panorama internacional: la influencia de la Revolución Rusa, la reconfiguración política de Europa, el episodio de la Gran Depresión y, sobre todo, la transición que dejaría atrás la supremacía británica para abrir paso a la estadounidense.³⁴

La conflagración tan sólo exacerbó la problemática que se remontaba al periodo anterior a la PGM. La conflictividad entre 1914 y 1929 evidenció la ausencia de un liderazgo que promoviera el consenso entre Estados. La redefinición de las aspiraciones nacionalistas alentaron nuevas posiciones militares y el financiamiento bélico alimentó las discrepancias entre naciones deudoras y acreedoras. El carácter punitivo de las sanciones a los países vencidos —en especial a Alemania— y el peso político de la deuda impidieron la solidaridad entre naciones y, por lo tanto, el saneamiento de la economía europea.³⁵

Lejos del teatro de operaciones —y con una limitada pero crucial intervención en la recta final del conflicto—, EE.UU. gozaba de un peso militar-industrial sobresaliente, un incipiente liderazgo internacional³⁶ y una posición acreedora privilegiada. Naciones en

³¹ G. Hardach, *op. cit.*, pp. 172-175.

³² W. LaFeber, *The American Search for Opportunity...*, p. 3.

³³ G. Hardach, *op. cit.*, p. 267.

³⁴ Eric Hobsbawm afirma que: “[para Gran Bretaña], mientras su industria se tambaleaba, sus finanzas triunfaban y sus servicios como transportista, comerciante e intermediaria en el sistema de pagos mundial, se hicieron cada vez más indispensables. Si alguna vez Londres fue el eje económico real del mundo, y la libra esterlina su base, tuvo que ser entre 1870 y 1913”. (Eric Hobsbawm, *Industria e Imperio. Historia de Gran Bretaña desde 1750 hasta nuestros días*, Barcelona, Crítica, 2001, p. 134).

³⁵ John M. Keynes, *Las consecuencias económicas de la paz*, Barcelona, Crítica, 2002, p. 147.

³⁶ En 1918, los 14 puntos del presidente Woodrow Wilson postularon los antecedentes reformistas para los tratados de paz y el orden hegemónico mundial que surgiría hasta después de la SGM. (Giovanni Arrighi y Beverly J. Silver, *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, Madrid, Akal, 2001, p. 200).

Europa y América Latina pasaron a depender del financiamiento y la inversión estadounidense. Entre 1921 y 1929 la naciente potencia experimentó una expansión en diversos sectores de bienes de consumo, hidrocarburos, banca e industria automotriz. Este relativo auge se basó en “la compra especulativa de mercancías, títulos y bienes raíces y [un] gran número de transacciones industriales a precios hinchados. [...] La orgía especulativa fue posible gracias a la gran liquidez de las empresas resultante de los elevados beneficios durante la guerra, a las condiciones monetarias relativamente fáciles y a la creación a gran escala de crédito bancario. Buena parte de la actividad especulativa se basaba en dinero prestado”.³⁷

Los intentos por restablecer el patrón oro ignoraron la problemática irresuelta del endeudamiento contraído durante la guerra. El proteccionismo estadounidense exigía el pago de los préstamos en oro o dólares, medida que comprometió al resto de la economía internacional.³⁸ El traslado de capitales de Londres a Nueva York hizo que el primero se deteriorara como centro de las finanzas mundiales.

Al agotarse el auge de la década de 1920, surgió una mezcla de contradicciones entre la sobreproducción y los altos niveles de expansión crediticia. Este problema se vio reflejado en los máximos históricos del índice de la bolsa de Nueva York. No obstante el problema no se encontraba del todo en el nivel de precios y el volumen de transacciones en bolsa, sino en el precario y expansivo mecanismo de crédito que sustentaba el incremento bursátil.³⁹ Entre 1926 y 1929 las acciones aumentaron 25% promedio anual; el año del crac de la bolsa, 80% de las compras de acciones habían sido efectuadas con dinero bancario.⁴⁰

El colapso del mercado financiero de EE.UU. en 1929 puede interpretarse como detonante y meollo del episodio de depresión económica y conflictividad política que caracterizó al periodo entreguerras. Otro enfoque sugiere que el hundimiento de Wall Street aquel octubre de 1929 tan sólo anunciaba el surgimiento de Nueva York como la nueva capital financiera del mundo,⁴¹ en detrimento del resto de los centros económicos del pasado.⁴²

³⁷ Derek H. Aldcroft, *De Versalles a Wall Street, 1919–1929*, Barcelona, Crítica, 1985, pp. 97-98.

³⁸ *Ibid.*, p. 119.

³⁹ Charles P. Kindleberger, *La crisis económica 1929–1939*, Barcelona, Crítica, 1985, pp. 127-129.

⁴⁰ Héctor Guillen Romo, *La crisis. De la Gran Depresión a la primera gran crisis mundial del siglo XXI*, México, Ediciones Era, 2013, p. 215.

⁴¹ “[...] 1929 abre un periodo de crisis aguda cuando se está haciendo realidad el paso de Londres a Nueva York. [...] cuando hay un periodo activo de la economía [...] hay lugar para una, o para varias [ciudades–Estado], puede existir a la vez Génova y Venecia. Hay riqueza para todo el mundo. Por el contrario, cuando los problemas se instalan, sólo queda lugar para una”. (F. Braudel, *Las ambiciones de la historia...*, p. 369).

⁴² La importancia de esta transición recae en la dimensión y el dominio continental de EE.UU. en América. El ser flanqueado por los dos principales océanos le otorga a la primera potencia el control privilegiado del hemisferio desde la zona del Canal. En perspectiva histórica, Braudel lo sintetiza de la siguiente manera: “Antes de finales del siglo XVIII, los centros de las economías–mundo eran ciudades, economías urbanas, cuerpos estrechos; incluso Venecia en su esplendor de los siglos XIV y XV, cabe en la palma de la mano. Entre la economía urbana que está en el centro, y la enormidad de la economía–mundo, hay un gran contraste. En el siglo XVIII, la supremacía pasa de Ámsterdam a Londres, pero detrás de Londres tienen ustedes entonces un *mercado nacional*. Igual sucede cuando el centro pasa de Londres a Nueva York. Detrás de Londres tienen ustedes un mercado nacional; detrás de Nueva York, tenemos un continente”. (*Ibid.*, p. 365).

La Gran Depresión a inicios de la década de 1930 representa en gran medida el entrelazamiento de diversos elementos estructurales y coyunturales que influyeron en la ampliación, intensidad y duración de la crisis. Para Kindleberger, estas problemáticas se resumen en la falta de apertura de mercados a la sobreproducción de mercancías, la insuficiencia de préstamos contracíclicos a largo plazo, la inestabilidad de los tipos de cambio, la nula coordinación de políticas macroeconómicas entre países, la ausencia de un prestamista de última instancia que suministrara liquidez al sistema financiero, la negativa de promover la cooperación internacional y las escasas sinergias entre el interés público y privado.⁴³ En parte, dichos problemas eran el resultado de la incapacidad del liberalismo financiero de autorregularse y proveer mecanismos de estabilidad económica.

La reactivación estadounidense fue posible mediante una decisiva intervención estatal puesta en marcha por la administración de Franklin D. Roosevelt. Esta estrategia incorporó a la industria y a las finanzas dentro del proyecto político y económico del *New Deal*: un ambicioso programa que encarnaba un nuevo consenso al interior de EE.UU., con objetivos políticos y sociales articulados a través de la centralización del poder económico en el presupuesto federal estadounidense.

Entre diversas iniciativas y organismos, los lineamientos del New Deal erigieron un nuevo marco regulatorio que acotó las operaciones especulativas del sistema financiero. El decreto de mayor peso fue el *Emergency Banking Act* de 1933, conocida como la legislación *Glass–Steagall*. Esta ley cumplió un amplio abanico reglamentario: la Reserva Federal debía vigilar la calidad de los activos en el sistema financiero, fijar techos a las tasas de interés, supervisar los préstamos interbancarios y respaldar los depósitos corrientes.⁴⁴ Pero sobre todo, la legislación de emergencia escindió las operaciones bancarias, evitando cualquier mecanismo de afiliación entre los bancos de intermediación de ahorro y préstamo y la banca de inversión.⁴⁵

Adicionalmente, los principios del New Deal articularon un esquema de regulación que armonizó el resto de la actividad bancaria y financiera. La iniciativa Securities and Exchange Act de 1934 fundó la U.S. Securities and Exchange Commission (SEC), agencia responsable de ejercer las leyes que rigen al mercado de valores y sus participantes. El Banking Act de 1935 estableció aumentos en las garantías de fondos de depósito para el sistema bancario, creando la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC). Entre sus normas se encuentran la fijación de límites al apalancamiento y posesión de activos, la regulación de prospectos de colocación de emisiones y la publicación obligatoria de los estados de situación financiera de los bancos.⁴⁶

⁴³ C.P. Kindleberger, *op. cit.*, pp. 339-359.

⁴⁴ Julia Maues, *Banking Act of 1933, Commonly called Glass–Steagall*, Federal Reserve History [en línea], noviembre de 2013, disponible en: <<http://www.federalreservehistory.org/Events/DetailView/25>>. [Consulta: 2/10/15].

⁴⁵ *Ibidem*.

⁴⁶ Douglas J. Elliott, Greg Feldberg, y Andreas Lehnert, “The History of Cyclical Macroprudential Policy in the United States”, *Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs, Federal Reserve Board*, Washington D.C., 2013.

La planificación estatal en el contexto de la Gran Depresión puede interpretarse como el inicio de un periodo en el que las finanzas se relegaron de la actividad económica. La teoría clásica-liberal perdió valor como doctrina útil para organizar el bienestar económico y armonizar el orden internacional. Los postulados de la intervención del Estado en la economía no descansaban sobre una herencia ideológica definida, y se habían implementado con anterioridad en países como Francia y Alemania durante la PGM; sin embargo se materializaron como doctrina económica de validez universal a raíz de la obra del economista John M. Keynes, específicamente su *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* publicada en 1936.⁴⁷ Este cuerpo teórico —de manera general, el *keynesianismo*— atendió los problemas de la economía de mercado a través del enfoque de los efectos multiplicadores en la actividad productiva, sustentada en la demanda y el empleo más que en las variables financieras. La política económica del *New Deal* fortaleció la plena ocupación en sectores estratégicos, fomentando la planeación económica entre las empresas y el Estado en un contexto internacional preparado nuevamente para la guerra.⁴⁸

La crítica keynesiana a la autonomía y especulación financiera fue un punto de ruptura respecto a los excesos de 1929. Después de todo (y desde entonces) la misma teoría económica que había guiado a Wall Street hacia el colapso no respondió con herramientas de política económica que pudiesen enfrentar el declive y restablecer el crecimiento sostenido del conjunto de la actividad económica. Por ende el proteccionismo y la regulación política de los mercados fueron, en cierta medida, un refugio eventual contra el liberalismo financiero.

Sin embargo, más que un restablecimiento del orden económico, el *New Deal* fue tan sólo el camino estadounidense hacia la SGM. El periodo comprendido entre 1930 y 1945 representa la etapa más aguda de la conflictividad y mutación del orden internacional del siglo XX: la fase terminal del dominio británico al abandonar unilateralmente el patrón oro en 1931, el biologicismo expansionista de la Revolución Nacionalsocialista alemana, la ofensiva del Imperio Japonés sobre China, los regímenes fascistas en España e Italia y la planeación quinquenal centralizada de la economía soviética. En suma, un nuevo contexto generalizado de guerra como condición previa al establecimiento de una nueva hegemonía.

La SGM abarcó un escenario de operaciones de mayor amplitud geográfica y patrones de industrialización de mayor intensidad industrial a comparación de la primera. EE.UU., a la par de Alemania y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), expandió y profundizó su fortaleza industrial —civil y militar— por medio de una internacionalización de capitales de alto nivel geopolítico. La intervención estatal no se limitó únicamente a un factor anticíclico en términos de política económica y comercio internacional, sino que buscó “la reordenación del mapa mundial en áreas económicas ‘naturales’ de mayor

⁴⁷ Herman van der Wee, *Prosperidad y crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio: 1945–1980*, Barcelona, Crítica, 1986, p. 26.

⁴⁸ El “keynesianismo” contaba con distintas modalidades fuera de EE.UU. e Inglaterra, dependiendo de los intereses que sustentaban política y económicamente a diversos regímenes. A decir de Herman van der Wee, en el contexto de la década de 1930, “causaron viva impresión los éxitos alcanzados por la Alemania nacionalsocialista con su amplia intervención estatal, así como los progresos realizados por la Unión Soviética gracias a la introducción de los planes quinquenales”. (*Ibid.*, p. 25).

tamaño”.⁴⁹ El antagonismo entre potencias por el apoderamiento y conformación de “unidades geográficas y económicas” perseguía, entre diversos factores, paliar la dependencia al acceso a depósitos de materias primas.⁵⁰

La destrucción humana y material sin precedentes que se hizo sentir en Europa, Japón y parte de la URSS contrastaba con un continente americano prácticamente intacto. La base económica de EE.UU. disfrutaba de un alto desarrollo tecnológico, la capacidad de desplegar grandes cantidades de arsenales y fuerzas militares, una extensa base poblacional, estabilidad política y abastecimiento de materias primas. El desgaste del escenario europeo significó el relevo hegemónico desde las envejecidas ciudades de Europa hacia un nuevo orden económico, político y militar de alcance mundial. Su instauración casi automática se debió especialmente al peso indiscutible de EE.UU. como la potencia triunfante del conflicto, estatus por demás alcanzado debido su particular estrategia de construcción de hegemonía.⁵¹

No obstante, la hegemonía estadounidense era diferente a sus antecesoras debido a dos sustentos de poder centrales: uno militar —inaugurado con la bomba atómica sobre las ciudades japonesas de Hiroshima y Nagasaki, lo que significó un mensaje al mundo (y a la URSS en particular) sobre el monopolio atómico de EE.UU., la dinámica de la economía en permanente movilización bélica y el despliegue de posiciones de fuerza en el marco de la Guerra Fría—; y otro financiero, a causa de los acuerdos de Bretton Woods celebrados en la recta final de la conflagración. Al ratificarse dichos tratados en 1944, se pusieron en marcha las resoluciones que fundaban una nueva arquitectura monetaria, financiera y comercial a nivel internacional, dando vida al Fondo Monetario Internacional (FMI), el Grupo del Banco Mundial (BM) y, adhiriéndose en 1948, el Acuerdo General de Aranceles y Tarifas (GATT).

El nuevo orden monetario y financiero fundaba un sistema internacional de pagos a través del dólar como unidad común de cuenta, intercambio, endeudamiento y reserva. La moneda estadounidense ganó credibilidad al imponerse como sinónimo de oro a razón de 35 dólares por onza. Todo ello respaldado por la capacidad de EE.UU. para desplegar bases militares, arsenales intercontinentales (tanto convencionales como nucleares) y prácticas de diplomacia coercitiva. De esta manera, después de haber tocado fondo entre 1939 y 1945, el sistema internacional de posguerra se reconstruyó bajo la hegemonía de EE.UU.

⁴⁹ Alan S. Milward, *La Segunda Guerra Mundial, 1939–1945*, Barcelona, Crítica, 1986, p. 20.

⁵⁰ *Ibidem*.

⁵¹ Arrighi distingue tres elementos que otorgaron a EE.UU. la hegemonía sin la necesidad de haber desafiado a Gran Bretaña en el terreno de la lucha armada: 1) la contemplación del agotamiento militar y financiero del escenario europeo, 2) el suministro de mercancías y empréstitos conforme a las necesidades de las potencias beligerantes, y 3) la intervención militar en una fase tardía del conflicto para asegurar el triunfo de la guerra, dictando posteriormente las reglas del orden económico internacional para la organización de la paz. (Giovanni Arrighi, *Adam Smith en Pekín*, Madrid, Akal, 2007, p. 326). Para Spykman, la política exterior estadounidense combinaba los principios de intervención y aislacionismo, dependiendo de la situación general de la contienda y el caos político en Europa. El mantenerse lejos de la conflagración le permitió a EE.UU. implementar una estrategia que le permitiera aislarse y hacer uso exclusivo del hemisferio occidental para sus necesidades políticas y económicas. La decisión de intervenir se daría en función de “contemplar” la situación de equilibrio, “dejando a Europa y a Asia entregadas a sus propios designios”. (N. Spykman, *op. cit.*, p. 12).

1.1.1. El sistema Bretton Woods: la institucionalización de la hegemonía económica y financiera estadounidense

El tratado monetario de las Naciones Unidas de 1944, celebrado en la localidad estadounidense de Bretton Woods, tuvo la intención inicial de velar por un sistema multilateral de pagos que procurara la estabilización de los tipos de cambios y garantizara los flujos comerciales. Ulterior al armisticio de 1945 se ratificó la creación de los dos principales organismos que debían regir el orden financiero internacional: el FMI y el BM. El primero pretendía restablecer la cooperación monetaria entre países, promoviendo el crecimiento equilibrado del comercio y la estabilidad entre monedas, evitando la competencia devaluatoria y corrigiendo los desequilibrios en las balanzas de pagos.⁵² El segundo debía fungir como un banco en apoyo a la reconstrucción de infraestructura e inversiones para el desarrollo.⁵³

A la par, el Plan Marshall era un ambicioso programa que buscaba revertir la situación de posguerra que asolaba a Europa, mientras que la Guerra de Corea reavivó el interés estadounidense de fortalecer económica y militarmente a Japón. Detrás de esta estrategia se hallaba la intención de afianzar un orden internacional basado en el capital estadounidense. El dólar debía tener un rol central en la reconstrucción con el fin de beneficiar y ampliar la influencia de las empresas de EE.UU., abrir mercados y evitar que diversos países devastados por la conflagración quedaran a merced de la influencia soviética. La ayuda que EE.UU. suministró en forma de concesiones y donaciones (sin intereses) sirvió para dinamizar los medios de pago internacionales en dólares, restablecer a diversas potencias como polos de industrialización y permitir la apertura económica y política de diversas regiones periféricas.⁵⁴ En suma, el diseño territorial del Plan Marshall erigió el marco de referencia donde eventualmente cobrarían efecto las políticas del FMI y el BM.

Estos objetivos se cumplirían por medio de la expansión del déficit estadounidense y el uso del dólar como divisa universal —equivalente al oro—, moneda que respaldaría los sectores más dinámicos de la economía mundial y en la cual el sistema internacional debía depositar su confianza como medio de pago, moneda de reserva y unidad de cuenta.

Sin embargo, después de la coyuntura, los ánimos de cooperación multilateral se desgastaron y las relaciones económicas pronto se vincularon a renovadas estrategias diplomático-militares. El periodo en el que EE.UU. destacó como potencia absoluta expiró en 1949 al constituirse la República Popular China y consolidarse el programa armamentista soviético. Este último puso en duda el monopolio estadounidense sobre el uso de arsenales atómicos y nucleares. En breve Bretton Woods dejó atrás sus objetivos originales:

En vez de una época de comercio en expansión universal, lo que surgió en 1947 fue una época dominada por las dos mayores potencias militares [EE.UU. y la URSS], enfrentadas entre sí con

⁵² Fondo Monetario Internacional, *The IMF and the World Bank, Factsheet* [en línea], Washington D.C., 2014, disponible en: <<http://www.imf.org/external/np/exr/facts/imfwb.htm>>. [Consulta: 3/12/14].

⁵³ *Ibidem*.

⁵⁴ Gabriel Kolko y Joyce Kolko, *The Limits of Power: The World and United States Foreign Policy, 1945–1954*, Nueva York, Harper & Row, 1972, pp. 453-476.

una hostilidad económica y política implacable. En el mismo año el BM y el FMI quedaron subordinados al control estadounidense y ya no actuaron en interés universal, sino como instrumentos de la política de Estados Unidos. [...] los acuerdos firmados en Bretton Woods fracasaron [...] sólo dos años después de terminar la guerra. [El Plan Marshall] abordó aquellas mismas consecuencias internacionales de la guerra que, al no haber sido tomadas anteriormente en consideración, habían originado el que la nueva economía internacional naciese muerta.⁵⁵

El significado político–estratégico de Bretton Woods hace necesaria la tarea de percibir y estudiar a sus instituciones subrayando una importante contradicción entre el *ser* y el *hacer*: a pesar de definirse como “organismos financieros internacionales” o “multilaterales” —de apariencia “global”—, el FMI y BM nacieron bajo el control exclusivo y discrecional de EE.UU., en amplio consenso con Europa occidental.⁵⁶ En ambos casos, EE.UU. destaca como accionista mayoritario debido al peso que le confieren los principios de aportación (un dólar, un voto); figuran entre las instituciones encargadas de su aparato de seguridad, con influencia decisiva en materia de política exterior; son gobernadas por decreto del Ejecutivo en turno y funcionan como extensión jurisdiccional de la Reserva Federal, el Departamento del Tesoro y la banca privada. Es preciso recordar que, al calor de las negociaciones en Bretton Woods, las palabras del entonces secretario del Tesoro Henry Morgenthau versaban:

He dicho a la Comisión que, en mi opinión, “los acuerdos de Bretton Woods son buenos para todos los ciudadanos estadounidenses”, y que “el programa que defendemos es sin duda un buen negocio para los Estados Unidos”. [...] Después de la guerra, tendremos aún más razones para exportar e importar, para expandir el comercio. Para que esto sea posible, el poder de producción y negociación de muchos países debe ser restaurado y desarrollado; las restricciones y discriminación monetarias que ahogan al comercio deben ser debilitadas y eliminadas. Y eso, en esencia, es a lo que se refieren las propuestas [...]. Quiero hacer hincapié en otro aspecto de los acuerdos de Bretton Woods no menos importante para los negocios norteamericanos, aquel que establece un mundo en donde el comercio y las inversiones internacionales corran a cargo de hombres de negocios y principios empresariales”.⁵⁷

Si bien una de las preocupaciones centrales de los acuerdos fue la de “mantener aisladas las decisiones del BM de cuestiones políticas e ideológicas”,⁵⁸ los individuos que han presidido la institución “fungieron como banqueros o han tenido estrechos vínculos con Wall Street”.⁵⁹ A pesar de la importancia de asegurar un margen de autonomía para la institución, “el Banco no opera en un vacío de poder, y sus decisiones inevitablemente evocarían las sensibilidades políticas de sus accionistas”.⁶⁰ En el fondo, “las decisiones del Banco reflejaron la polarización del orden internacional y los prejuicios políticos de sus acreedores”.⁶¹

⁵⁵ A.S. Milward, *op. cit.*, p. 423.

⁵⁶ Un compendio de la estructura administrativa del FMI y el BM se encuentra en el anexo #1.

⁵⁷ U.S. Congress, *Senate Committee on Banking and Currency, Bretton Woods Agreements Act, Hearings on HR 3314, 79th Cong.*, junio 1945, p. 6.


⁵⁸ Jochen Kraske *et al.*, *Bankers with a Mission. The Presidents of the World Bank, 1946–91*, Nueva York, Oxford University Press/World Bank, 1996, p. 66.

⁵⁹ *Ibid.*, p. 283.

⁶⁰ *Ibid.*, p. 68.

⁶¹ *Ibid.*, p. 69.

Cuadro 1. Estructura del Grupo Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional

Organismo	Fecha de constitución	Función	
<p>Grupo Banco Mundial*</p> 	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF).	1944	Proveer financiamiento y asesoría a países de ingreso medio.
	Asociación Internacional de Fomento (AIF).	1960	Suministrar asistencia financiera para el desarrollo de infraestructura, educación, salud, agua y medio ambiente. Los préstamos son dirigidos a países con el menor nivel del de desarrollo.
	Corporación Financiera Internacional (CFI).	1956	Servicios de asesoría y manejo de inversiones (titulizaciones, fomento al comercio, manejo de riesgo, servicios de tesorería, gestión de inversiones y liquidez). Busca condiciones económicas y políticas favorables para el desarrollo de capitales.
	Organismo multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI).	1988	Ofrecer garantías a inversionistas. Mitigar riesgos de expropiación, problemas de convertibilidad de tipo de cambio, problemas de transferencia de excedentes, conflictos armados y terrorismo.
	Centro Internacional de Arreglo a Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI).	1966	Arbitraje y conciliación entre Estados. Dar certidumbre jurídica y resolución a disputas para promover el flujo internacional de inversiones.
Fondo Monetario Internacional	1944	Asesoría y asistencia financiera en materia de políticas macroeconómicas y equilibrios de balanza de pagos.	

Fuente: elaboración propia, información disponible en <http://www.worldbank.org/> y <http://www.imf.org/>.

* Al hacer referencia al BM en realidad se trata de una combinación de políticas entre las diversas dependencias que lo conforman.

En suma, detrás de la internacionalización del acuerdo monetario se encontraba la actuación dominante del dólar (operado desde el Tesoro y la Reserva Federal) y su encarnación en los instrumentos geopolíticos y geoeconómicos de EE.UU. (el FMI y BM).⁶² Por lo tanto, la relevancia de Bretton Woods como punto de partida para el análisis de la hegemonía económica y financiera estadounidense radica en la centralización política de los medios de creación de liquidez en Washington y una serie de relaciones bilaterales favorables a los intereses militares y corporativos estadounidenses.

Bajo este contexto, la expansión económica vigente durante las décadas de 1950 y 1960 fue un proceso alimentado por políticas monetarias y fiscales expansivas, instrumentadas desde las voluntades económicas y políticas de EE.UU. El funcionamiento de la economía a nivel mundial estuvo orientado hacia la reconstrucción de las relaciones internacionales y la recuperación de la rentabilidad del capital después de la SGM. Los efectos multiplicadores contracíclicos de corte keynesiano —detonados por la industrialización bélica— llenaron los vacíos donde existía el desempleo, crearon mercados y expandieron la rentabilidad en diversos sectores de la economía. A saber, existieron incentivos para consumir, propensión a ahorrar y motivos para invertir. Sin embargo, es posible afirmar que la relativa prosperidad y desarrollo que se presentaron durante la segunda posguerra resultaron ser “un periodo de coyuntura anormalmente largo, cuyas fluctuaciones pudieron ser influidas positivamente a través de la intervención estatal. Se trata aquí de fluctuaciones dentro de un periodo de ascenso y no de la superación de la crisis de sobreacumulación de capital”.⁶³

Hacia inicios de la década de 1970 se percibe el agotamiento de dicha expansión económica. En su momento, Paul Baran y Paul Sweezy se refirieron a esta situación como una incapacidad crónica de “absorción de excedentes”, en la que el capital monopolista estadounidense se reproduce bajo un “estado normal de estancamiento”.⁶⁴ Para Robert Brenner, la competencia en el desarrollo desigual entre los centros capitalistas por mayores cuotas del mercado internacional tuvo como consecuencia una *sobrecapacidad instalada* que repercutió negativamente en la tasa de ganancia.⁶⁵ El resultado fue la caída generalizada de la rentabilidad y los primeros síntomas del largo declive entre 1965 y 1973.⁶⁶ Gérard Duménil y Dominique Lévy concluyen que la caída en la tasa de ganancia

⁶² Cox identifica cinco rasgos característicos de los llamados “organismos internacionales” en la hegemonía de EE.UU.: 1) fijan las reglas que facilitan la expansión del orden mundial hegemónico, 2) son producto del mismo consenso interestatal que da vida a la hegemonía, 3) legitiman la ideología del orden mundial, 4) cooptan a las elites de los países periféricos y 5) absorben ideas contrahegemónicas”. (R.W. Cox, “Gramsci, hegemony and international relations: An essay in method”, en *op. cit.*, p. 62).

⁶³ Paul Mattick, *Crítica de la teoría económica contemporánea*, México, Ediciones Era, 1980, p. 207.

⁶⁴ Paul A. Baran y Paul M. Sweezy, *El capital monopolista*, México, Siglo XXI, 1968, pp. 89-90.

⁶⁵ Robert Brenner, *La economía de la turbulencia global*, México, Ediciones Era, 2013, p. 195. El nivel de competencia más aguda se encuentra entre EE.UU., Alemania y Japón. En 1950 estas tres economías representaban, en paridad de poder de compra, 60% de la producción mundial, tomando en cuenta los 17 principales poderes económicos. Para 1994 esta cifra aumentó a 66%. (*Ibid.*, p. 147).

⁶⁶ A decir de Brenner, el punto más álgido de la expansión de la economía estadounidense, en términos productivos, ocurrió en 1965, de este año a 1973 el sector industrial cayó cerca de 41% y el sector privado en su conjunto 29.3% (*Ibid.*, pp. 315-316).

(el indicador que incentiva a la economía capitalista a producir para obtener un beneficio), iniciada aproximadamente a partir de 1965, juega un papel central “en la explicación de la crisis, la pérdida del ritmo de acumulación y el ascenso del desempleo”.⁶⁷

Las contradicciones internas del sistema Bretton Woods, acumuladas a lo largo de la posguerra, condujeron hacia el desmantelamiento del acuerdo monetario en 1971 por decisión unilateral de EE.UU. En esta dinámica, la expansión y fortalecimiento del poderío económico y militar estadounidense tuvo como reflejo una sobreacumulación de capital y el colapso del régimen de tipos de cambio fijos. Se trata, a grandes rasgos, de una marcha asincrónica entre la expansión de la producción y la disponibilidad de liquidez, entre preservar el valor del dólar y el financiamiento de onerosas posiciones militares en el exterior, entre la conservación del liderazgo de EE.UU. y la recuperación de las economías europeas y japonesa, entre la regulación del circulante y los intereses de libre movilidad del capital privado.

Al rebasar las necesidades de producción y comercio, la liquidez dispersa comenzó a centralizarse y concentrarse en el sistema bancario europeo y estadounidense.⁶⁸ La especulación, la compra de activos financieros, los mercados monetarios extraterritoriales (eurodólares) y las operaciones de fusiones y adquisiciones⁶⁹ surgieron como alternativas a la expansión del modelo productivo. En el fondo, esta *preferencia por la liquidez* permitió a las empresas “escapar a la ‘carnicería de bienes de capital’ que más pronto o más tarde deriva en el exceso de acumulación de capital y de la intensificación de la competencia, sea en las viejas o en las nuevas líneas de producción [...]”.⁷⁰

La extinción de la arquitectura de Bretton Woods forma parte de múltiples manifestaciones que, desde la década de 1970, han determinado la crisis del orden de posguerra: la pérdida de productividad de la economía de EE.UU., la sobreproducción, la inflación, el relativo declive de la hegemonía estadounidense (siendo aún la primera potencia que ejerce dominio en el plano internacional por medio de la capacidad de despliegue mundial de armamentos convencionales y nucleares), la conflictividad en el plano energético (con el empoderamiento de la OPEP y el embargo petrolero a EE.UU. en 1973), la competitividad en el terreno monetario (con el surgimiento del marco alemán y el yen japonés como divisas de reserva e intercambio),⁷¹ la conflictividad derivada de la escasez de

⁶⁷ Gérard Duménil y Dominique Lévy, *Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales*, México, FCE, 2007, p. 51.

⁶⁸ En 1950 la banca estadounidense contaba con 95 sucursales en el extranjero, para 1970 la misma cifra había llegado a 536. (W. LaFeber *et al.*, *The American Century...*, p. 285).

⁶⁹ Durante el periodo 1965–1972 se registró una oleada de fusiones y adquisiciones en el conjunto de la economía de EE.UU. La mayoría de las transacciones se realizaron por medio del mercado bursátil. (Devra L. Golbe, Lawrence J. White, “Mergers and Acquisitions in the U.S. Economy: An Aggregate and Historical Overview”, en Alan J. Auerbach, (ed.), *Mergers and Acquisitions*, University of Chicago Press, 1987, p. 43).

⁷⁰ G. Arrighi, *Adam Smith en Pekín...*, p. 151. Por su parte, Mattick asegura que “un método para conseguir la escasez de capital es la preferencia por la liquidez. Ello implica una falta de nuevas inversiones; y en la situación de depresión, nuevas inversiones solamente aumentarían la cantidad de capital, que ya es demasiado grande para obtener beneficios satisfactorios. De manera que la preferencia por la liquidez sería una forma entre otras [de] mantener la escasez de capital y en esta forma su rentabilidad”. (Paul Mattick, *Marx y Keynes. Los límites de la economía mixta*, México, Ediciones Era, 1975, p. 25).

⁷¹ H. van der Wee, *op. cit.*, pp. 603, 611.

recursos naturales estratégicos y, sobre todo, la gestación del periodo de expansión financiera del capitalismo estadounidense. Todo ello, entre otros y diversos factores, hace referencia a la naturaleza estructural —más no cíclica— de la crisis capitalista de la segunda posguerra.⁷²

En líneas generales, la supremacía financiera estadounidense se compone de dos etapas: el periodo de vigencia del sistema Bretton Woods (la expansión productiva y la relativa estabilidad monetaria entre 1945 y 1971), y otro de crisis, liberalización y decadencia financiera (de 1971 hasta iniciado el siglo XXI). A lo largo de su vigencia, la contradicción entre los límites estructurales del crecimiento estadounidense y la continua expansión de las operaciones del capital financiero convergieron en el punto de inflexión de 1971, para así hallar finalmente su síntesis en el proceso de financiarización hacia finales del siglo XX.

1.2. Crisis estructural y financiarización: contexto histórico y fundamento teórico de la expansión financiera de EE.UU.

Los “ciclos sistémicos de acumulación”, tal y como Arrighi los ha conceptualizado desde el enfoque de la hegemonía y las altas finanzas, entrelazan los periodos de ascenso y descenso hegemónico con los ciclos de expansión productiva y financiera, ambos encabezados por el Estado–nación que detenta la hegemonía mundial durante un lapso histórico determinado. A decir del autor:

La fórmula general del capital acuñada por Marx [D→M→D'] puede interpretarse, por consiguiente, como la descripción no únicamente de la lógica de las inversiones de los capitalistas individuales, sino también como la pauta de comportamiento recurrente del capitalismo histórico como sistema–mundo. El aspecto central de la mencionada pauta radica en la alternancia de épocas de expansión material (fases D → M de acumulación de capital) con fases de renacimiento y expansión financiera (fases M → D'). En las fases de expansión material, el capital–dinero “pone en movimiento” una creciente masa de mercancías (incluidas la fuerza de trabajo mercantilizada y recursos naturales), y en las fases de expansión financiera, una creciente masa de capital–dinero “se libera” de su forma de mercancía, y la acumulación se realiza mediante procedimientos financieros. En su conjunto, las dos épocas o fases constituyen un ciclo sistémico de acumulación completo [D→M→D'].⁷³

El elemento clave que marca la transición de una fase a otra se encuentra en el sistemático agotamiento de canales de inversión rentables que ofrezcan una expansión sostenida de la producción y el comercio, dando pie así a que el conjunto de la actividad económica acuda a la “flexibilidad y libertad” que ofrece la liquidez de las operaciones financieras. Conforme a la fórmula original de Marx, este predominio nace de la preferencia de los capitalistas por los medios de acumulación de capital–dinero (D → D') en el corto plazo.⁷⁴

⁷² John Saxe–Fernández, *Petróleo y estrategia*, México, Siglo XXI, 1980, p. 69.

⁷³ G. Arrighi, *El Largo Siglo XX...*, pp. 18-19.

⁷⁴ “Dentro de cada ciclo, las expansiones materiales tienen lugar gracias al surgimiento de un bloque particular de agencias estatales y empresariales capaz de llevar al sistema a una nueva solución espacial [...], los beneficios del capital invertido en la producción y el comercio aumentan; estos tienden a invertirse en una nueva expansión del comercio y la producción, de forma más o menos rutinaria; y consciente o inconscientemente, los principales centros del sistema cooperan en el mantenimiento de la expansión

Con apoyo en Braudel, Arrighi identifica rasgos generalizables en la recurrencia secular de la financiarización y las especificidades históricas y geográficas de los ciclos de ascenso y descenso de las hegemonías que han liderado la economía–mundo capitalista. Existe evidencia de que esta dinámica de expansiones materiales y financieras, dirigidas por un complejo de agencias empresariales y estatales, ha estado presente desde el dominio ibérico–genovés (del siglo XV a mediados del XVII), pasando por el ciclo holandés (finales del XVI hasta el XVIII), el vasto imperio británico (mediados del XVIII hasta inicios del XX), y finalmente la hegemonía estadounidense (desde finales del XIX hasta iniciado el XXI).⁷⁵ Por lo tanto, desde esta perspectiva histórica de larga duración, la financiarización del capital puede resumirse como “la capacidad del capital financiero para ‘conquistar y dominar, al menos por un tiempo, todas las actividades del mundo de los negocios’ como respuesta a la sobreacumulación de capital [...]”.⁷⁶

Las manifestaciones concretas de la financiarización están sujetas a diversos enfoques teóricos y se encuentran abiertas a distintas interpretaciones históricas. A grandes rasgos, la *financiarización* puede concebirse como un término genérico asociado a diversas variantes del predominio del sector financiero como principal eje de acumulación y reproducción del conjunto de la economía capitalista. Al respecto Costas Lapavitsas argumenta que

la dificultad en el análisis de la financiarización [...] consiste en hallar medidas específicas entre el *malestar* en la producción y el auge en las finanzas. Esto implica establecer cambios en el comportamiento de los capitales industriales, las operaciones de los bancos, las prácticas de los trabajadores, la articulación de los mercados financieros entre sí y con el resto de la economía, las intervenciones del Estado, etc. La cuestión, en otras palabras, es mostrar cómo la industria, los bancos, los trabajadores, los mercados financieros, y así sucesivamente, se han “financiarizado”, tanto individualmente como en conjunto. La causalidad entre mal desempeño de la acumulación real y un sistema financiero en auge cobra entonces distintas dimensiones.⁷⁷

conjunta. Con el tiempo, no obstante, la inversión de una masa creciente de beneficios en la producción y el comercio conduce inevitablemente a una acumulación de capital que sobrepasa lo que se puede reinvertir con beneficio en la compra y venta de mercancías sin reducir drásticamente los márgenes de beneficio. En ese momento, las agencias capitalistas tienden a invadir los campos de operación de otras; la división del trabajo que hasta entonces definía los términos de su cooperación mutua se deteriora, y la competición se intensifica y se hace cada vez más despiadada. La perspectiva de recuperar el capital invertido en la producción y el comercio decrece, y las agencias capitalistas tienden a mantener en forma líquida una proporción cada vez mayor de sus recursos de tesorería. Se prepara así la escena para el cambio de fase de la expansión material a la financiera”. (G. Arrighi, *Adam Smith en Pekín...*, p. 244).

⁷⁵ *Ibid.*, p. 243. El autor añade: “Los ciclos sistémicos de acumulación sucesivos se solapan en su comienzo y final, porque las fases de expansión financiera no sólo han sido el ‘otoño’ de importantes desarrollos del capitalismo mundial, sino también periodos en los que surgía un nuevo complejo dirigente estatal–empresarial que con el tiempo reorganizaba el sistema, haciendo posible una nueva expansión”. (*Ibidem*).

⁷⁶ Citado en *Ibid.*, p. 242.

⁷⁷ Costas Lapavitsas, “Theorizing Financialization”, *Work, employment and society*, vol. 25, núm. 4, 2011, p. 618. Cursivas en el original.

Eric Toussaint define financiarización como el “nivel de endeudamiento de los agentes económicos” debido a la multiplicación exponencial de activos y operaciones financieras.⁷⁸ Agrega que “el grado de financiarización de un Estado o de una empresa se puede medir por medio de un indicador simple”, basado en la relación entre activos financieros y activos reales. De esta manera, “decimos que hay financiarización cuando las empresas industriales dedican parte creciente de sus recursos a actividades estrictamente financieras, y esto tiende a realizarse en detrimento de la actividad principal”.⁷⁹

Para Greta Krippner, la financiarización es “un patrón de acumulación en donde las ganancias provienen principalmente de canales financieros, en lugar del intercambio de mercancías y la producción”.⁸⁰ Las corporaciones estadounidenses (tanto financieras como no financieras) se volcaron hacia actividades relacionadas con la provisión o transferencia de capital líquido. Éste llega a realizarse en ganancias por medio de la inversión de portafolio: intereses, capitales (acciones) y dividendos.⁸¹ Krippner remarca la importancia del concepto “financiarización” para un análisis objetivo de la reciente actividad económica estadounidense, en contraste con los laxos enfoques teóricos del “post-industrialismo”.⁸²

El análisis de Arturo Guillén parte de la importancia del principio de separación entre los propietarios y los administradores del capital. Esta división derivó gradualmente en una organización gerencial centrada en el rol de los inversionistas institucionales y las políticas corporativas de “creación de valor para el accionista”, en detrimento de la planeación productiva a largo plazo.⁸³ Bajo estas circunstancias, empresas de numerosos sectores y bancos se han “financiarizado” al prescindir de los mecanismos tradicionales de intermediación crediticia para dedicarse a la emisión de títulos, la colocación de instrumentos de deuda, el diseño de portafolios de inversión y la colocación de acciones en el mercado bursátil. De ahí proviene la expansión y predominio de los mercados de cambios, las bolsas de valores y los contratos de derivados financieros.⁸⁴

Por su parte, Jorge Beinstein identifica una compleja dinámica de “hipertrofia financiera”⁸⁵ que ha marcado el funcionamiento y exacerbado la crisis de la economía mundial. De entre sus diversas y complejas manifestaciones, el autor entiende concretamente por financiarización un movimiento simultáneo de dos vías: “por una parte las empresas no financieras han participado en los ingresos financieros; por la otra, los grupos financieros se han instalado en las estructuras empresariales de diversos sectores”.⁸⁶

⁷⁸ Eric Toussaint, *El Banco del Sur y la nueva crisis internacional*, Barcelona, Editorial Viejo Topo, 2008, p. 209.

⁷⁹ *Ibid.*, p. 210.

⁸⁰ Greta R. Krippner, “Financialization of the American Economy” *Socio-Economic Review*, vol. 3, núm. 2, mayo 2005, p. 174.

⁸¹ *Ibid.*, p. 187.

⁸² *Ibid.*, p. 198.

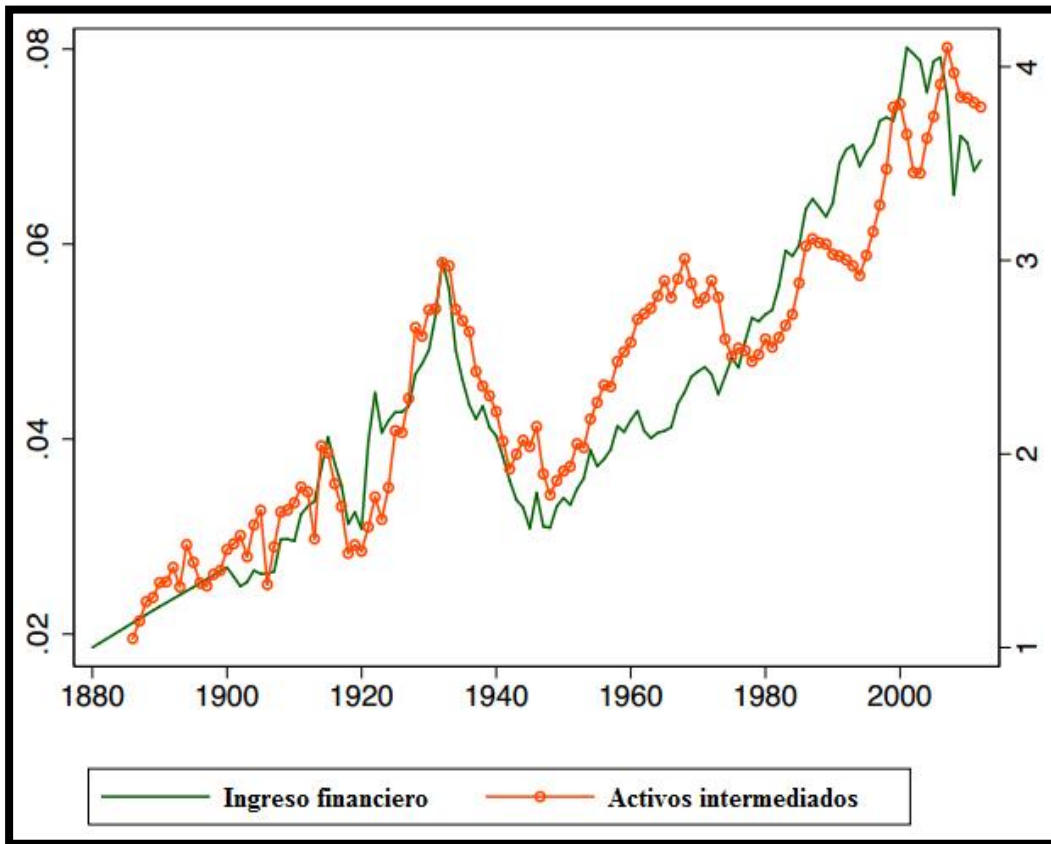
⁸³ Arturo Guillén, *Mito y realidad de la globalización neoliberal*, México, UAM–Porrúa, 2007, pp. 59-60.

⁸⁴ *Ibid.*, pp. 65-72.

⁸⁵ Jorge Beinstein, *La larga crisis de la economía global*, Buenos Aires, Ediciones Corregidor, 1999, p. 148.

⁸⁶ *Ibid.*, p. 147.

Gráfica 1. Ingresos financieros y activos intermediados en EE.UU. como % del PIB



Fuente: Thomas Philippon, “Has the U.S. Finance Industry Become Less Efficient? On the Theory and Measurement of Financial Intermediation”, *New York University*, septiembre 2014, p. 4. El ingreso financiero se compone por la industria de servicios financieros y seguros. Los activos intermediados son los instrumentos de deuda emitidos por firmas no financieras, deuda de los hogares y diversos activos que proporcionan liquidez. (*Ibidem*).

La financiarización ha sido posible a medida que la política económica de EE.UU. se adecuó a los lineamientos de liberalización de capitales, desregulación normativa e innovación de instrumentos de inversión. Las teorizaciones del monetarismo y la “eficiencia del mercado” se ocuparon de resolver el problema de la liquidez mediante políticas enfocadas a flexibilizar las restricciones sobre la creación de dinero fiduciario, incentivar el endeudamiento, multiplicar los activos financieros, combatir la inflación y procurar la libre convertibilidad del dólar. A decir de Arrighi, desde inicios de los años ochenta,

la contrarrevolución monetarista [fue] un cambio radical de la acción estatal estadounidense, que pasó del lado de la oferta al de la demanda [de liquidez] en la expansión financiera en curso. Mediante este cambio el gobierno estadounidense dejó de competir con la creciente oferta privada de liquidez y pasó a crear en su lugar briosas condiciones de demanda que propiciaban su acumulación a través de canales financieros.⁸⁷

⁸⁷ G. Arrighi, *Adam Smith en Pekín...*, p. 171.

El monetarismo, lejos de ser una erudición teórica que hiciera frente a la crisis, buscaba distanciarse relativamente de los postulados keynesianos para satisfacer los intereses de preservación de valor del capital.⁸⁸ En términos generales, estas doctrinas se basaron en la liberalización y máxima remuneración de capitales a la par de una amplia ofensiva hacia las políticas de pleno empleo.⁸⁹

Duménil y Lévy argumentan que “el restablecimiento de la hegemonía de las finanzas fue el cambio de política monetaria entre los años setenta y ochenta: el golpe de 1979”.⁹⁰ El súbito incremento de la tasa de interés de referencia en EE.UU. en aquel año marcó el inicio de un periodo de alto subsidio al capital financiero. De esta manera, la política monetarista llevó a las empresas no financieras a incurrir en una “fuerte remuneración del capital, no desde el punto de vista de la tasa de ganancia empresarial sino desde el beneficio para acreedores y accionistas”.⁹¹ Esta tendencia se resume en:

$$G + C < D + Ki$$

En donde las ganancias obtenidas (G) y el crédito otorgado (C) es la operación corriente de las empresas no financieras. Por otro lado, el pago de dividendos (D) y el capital con intereses (Ki) representan la confiscación de las utilidades operativas por parte del capital financiero. Subsecuentemente “el Estado acudió a socorrer la rentabilidad de las empresas afectadas por los apetitos de las finanzas”,⁹² aplicando políticas de reducción de impuestos y subsidios. Diversos sectores económicos, independientemente de su actividad, acudieron a la compraventa de activos financieros en busca de ampliar sus márgenes de ganancia y haciendo difusa la línea divisoria entre actividad financiera y no financiera.

Por su parte, Sweezy observó hacia finales del siglo pasado que el resurgimiento de las finanzas se ha caracterizado por la tendencia a erigir una “superestructura financiera por encima de la economía mundial y la mayoría de sus unidades nacionales, [en donde circula] una desconcertante variedad de activos y servicios financieros, todos interconectados por una red de mercados, algunos estructurados y regulados, otros informales y desregulados”.⁹³ De esta manera se ha construido una economía financiera en constante contradicción y relativa independencia con respecto a la producción que tiene como cimiento.

⁸⁸ Harry Magdoff y Paul Sweezy advierten que el resurgimiento del economicismo liberal hacia finales de la década de 1970 incorporó algunas de las innovaciones técnicas de Keynes, las cuales se integraron a la economía ortodoxa bajo el nombre de “síntesis neoclásica”. (Harry Magdoff y Paul Sweezy, “Keynesianismo: ilusiones y desilusiones”, en Paul Sweezy *et al.*, *El fin de la prosperidad*, México, Editorial Nuestro Tiempo, 1977, p.174). Esta observación es relevante a medida que la economía de EE.UU. reforzó el intervencionismo estatal, especialmente en las partidas presupuestarias del rubro de seguridad, mientras que pregonaba la obsolescencia del Estado y la libertad del mercado.

⁸⁹ G. Duménil y D. Lévy, *op. cit.*, p. 72.

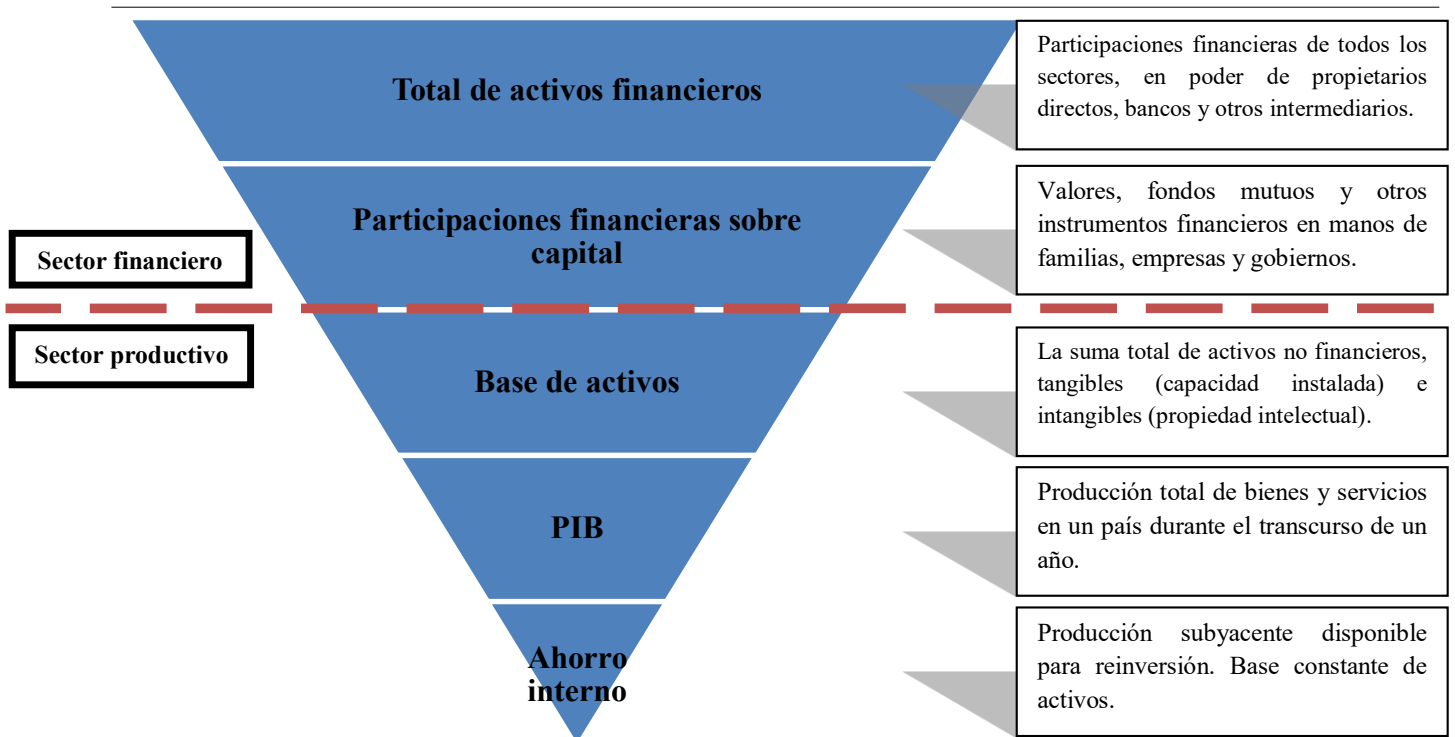
⁹⁰ *Ibid.*, p. 107.

⁹¹ *Ibid.*, p. 113.

⁹² *Ibidem*. Al respecto los autores resumen que “las finanzas no crean valor; su ganancia es el resultado de la redistribución de la plusvalía creada en otro lado”. (*Ibid.*, pp. 188-189. Cursivas en el original).

⁹³ Paul M. Sweezy, “The Triumph of Financial Capital”, *Monthly Review*, vol. 46, núm. 2, junio 1994.

Figura 1. Estructura de la economía financiera



Fuente: Bain & Co., “A World Awash in Money: Capital trends through 2020”, 2012, p. 4.

El desarrollo de la tecnología microelectrónica e informática contribuyó ampliamente al imaginario de un sistema de productos, innovaciones y servicios financieros de alcance planetario.⁹⁴ El conjunto de la actividad económica (financiera y no financiera) modificó sus patrones de inversión en busca de ganancias en el corto plazo por la vía de nuevos y sofisticados medios electrónicos: sistemas internacionales de crédito y débito, transferencias instantánea de pagos, órdenes de compraventa de activos⁹⁵ e innovaciones de instrumentos especulativos.

Los manipuladores financieros operan dentro de un marco de tiempo totalmente distinto a la de los organizadores de la producción. Se trata de la distinción entre lo sincrónico y lo diacrónico. Los cálculos financieros tienen lugar en una red electrónica global instantánea en donde se realizan y pierden fortunas a la velocidad de la luz. La producción necesita de tiempo para planificar, investigar, desarrollar, instalar, capacitar y poner en funcionamiento.⁹⁶

⁹⁴ Carlota Pérez, *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*, México, Siglo XXI, 2004, p. 135. Una síntesis de las innovaciones financieras es ofrecido por la autora en *Ibid.*, p. 190.

⁹⁵ Alrededor de 70-80% de las operaciones en el mercado bursátil estadounidense se realizan por medio del “high-frequency trading”. Estas innovaciones realizan operaciones estadísticas y ejecutan órdenes de compraventa en 500 microsegundos. (Sin autor, “High-frequency trading. Rise of the machines”, *The Economist* [en línea], julio 2009, disponible en: <<http://www.economist.com/node/14133802>> [Consulta: 10/10/12].

⁹⁶ Robert W. Cox y Timothy J. Sinclair, *Approaches to World Order*, Nueva York, Cambridge University Press, 1996, p. 181.

Pese a que la financiarización es un proceso complejo y a menudo contradictorio en el que subyacen diversos niveles de análisis histórico y teórico, por parte de este trabajo el estudio se centrará en cuatro de sus manifestaciones concretas: el dólar, la crisis del proceso, su contexto de poder y la internacionalización financiera hacia América Latina.

1.2.1. Financiarización y predominio del dólar en el sistema monetario internacional

Una de las principales consecuencias al desaparecer el acuerdo monetario de Bretton Woods en 1971 fue el abandono del patrón oro–dólar y la adopción de un sistema de tipos de cambio flexibles. El peso político, militar y económico de EE.UU. ante la crisis instauró de manera casi automática un régimen monetario dominado por el dólar, en el que su valor fiduciario — ante la ausencia de una divisa alternativa que pudiese reemplazarlo o rivalizar en igualdad de condiciones— pasó a determinar el ahorro mundial (reservas internacionales) y los precios líderes de las relaciones económicas internacionales (la tasa de interés, el tipo de cambio de referencia y el precio de las materias primas, especialmente el petróleo).

Conforme se recuperaron las economías alemana y japonesa a lo largo de la posguerra, la conflictividad intercapitalista se trasladó al plano monetario. A mediados de la década de 1970 surgió una limitada aceptación del marco alemán y el yen japonés como unidades de reserva e intercambio. Hacia el siglo XXI se incorporó el euro —dominado aún por el peso de la economía alemana—, el yuan chino e iniciativas de canastas diversificadas de divisas,⁹⁷ sujetas al poder de veto de EE.UU. en el FMI.

Entre diversos factores —como son el poderío de despliegue de fuerzas militares convencionales y nucleares—, la hegemonía de la moneda estadounidense quedaría respaldada por dos sustentos principales:

a) El mercado petrolero

El régimen de cambios flexibles y el incremento del precio del barril influido por la OPEP como medida de protección ante la devaluación del dólar durante los años 1970 afectaron profundamente el comercio internacional de petróleo. Estas fluctuaciones hicieron del crudo una variable que desestabilizó estructuralmente las balanzas comerciales y monetarias entre países productores superavitarios e importadores deficitarios. En este periodo “las acciones de la OPEP tuvieron dos efectos: uno sobre los productores [...], que aumentaron excesivamente la producción; el otro sobre los países importadores [...], que vieron drenadas sus reservas de divisas y se vieron obligados a recurrir a endeudamientos para mantener su consumo y los proyectos de inversión existentes.”⁹⁸

Ante la posibilidad de que el sistema internacional adoptara una canasta de divisas para dinamizar el comercio de crudo, la estrategia diseñada por el entonces asesor de seguridad Henry Kissinger y el Departamento del Tesoro —en consenso con la OPEP— fue la de

⁹⁷ UNCTAD, “Trade and Development Report 2009”, Naciones Unidas, Génova 2009.

⁹⁸ Charles P. Kindleberger, *Problemas históricos e interpretaciones económicas: estudios de historia financiera*, Barcelona, Crítica, 1993, p. 154.

mantener el mercado mundial de petróleo denominado en dólares.⁹⁹ El convenio estipulaba que los saldos líquidos de los países productores de petróleo debían reciclarse como dólares en el sistema bancario británico y estadounidense.¹⁰⁰

El mecanismo de reciclaje cumplió dos objetivos principales. Primero, el dólar pasó de ser una moneda fiduciaria carente de respaldo metálico a una divisa al amparo del “oro negro”.¹⁰¹ Todo país que requiera de petróleo —la base energética y petroquímica de la economía mundial— debe contar con un superávit en dólares generado por sus relaciones comerciales y financieras con el exterior. En cambio, el señoreaje que EE.UU. mantiene sobre el dólar le permite ser el principal consumidor de hidrocarburos a nivel mundial, a cambio de emitir oferta monetaria a bajo costo sin incurrir en un riesgo cambiario. A diferencia del resto del mundo, EE.UU. no necesita de un superávit comercial debido a que “su mercancía de exportación por excelencia es el dólar mismo”.¹⁰²

El programa de reciclaje de petrodólares empoderó a los bancos comerciales de EE.UU. y al FMI para canalizar los excedentes líquidos bajo la forma de empréstitos hacia países con desequilibrios de balanza de pagos. Como se verá más adelante, los petrodólares han tenido una actuación relevante en la dinámica de los mercados financieros. Fueron un elemento político del endeudamiento público latinoamericano que otorgó oportunidades a los acreedores de solicitar el pago de la deuda mediante la incautación de activos reales y el aumento en los ritmos de extracción de recursos naturales.

b) El proceso de expansión financiera

De igual manera, el consenso monetario posterior a 1971 le permitió a EE.UU. hacer uso del dólar en beneficio de las políticas de liberalización, desregulación e innovación financiera.¹⁰³ Las finanzas privadas cobraron relevancia en la formación del sistema financiero a nivel internacional, compuesto por nuevas y diversas emisiones de títulos financieros. Una de las principales características de este proceso es que el valor de los títulos financieros no proviene del respaldo de activos reales, sino del valor del dinero mismo. Por lo tanto, un aspecto importante en la relación entre la financiarización y el dólar recae en el peso que Wall Street mantiene como centro financiero de referencia y el consenso de la política monetaria entre países para preservar el valor de la moneda estadounidense. A medida que el

⁹⁹ William R. Clark, *Petrodollar Warfare*, Gabriola Island, New Society Publishers, 2005, pp. 21-22.

¹⁰⁰ A grandes rasgos, el mecanismo de reciclaje de petrodólares proviene del diferencial de saldos que existe entre las balanzas de pagos de los países exportadores e importadores de petróleo. La volatilidad en el precio del barril de crudo provocó que grandes cantidades de dólares fluyeran hacia los países de la OPEP. Al exceder las necesidades de inversión en dichos países, los saldos líquidos por venta de petróleo se depositaron en la banca angloamericana. La banca (junto con el FMI) tomarían los depósitos para canalizarlos como bonos y préstamos hacia los países periféricos con problemas de balanza de pagos, generados por el aumento en el valor de sus importaciones de petróleo (*Ibidem*).

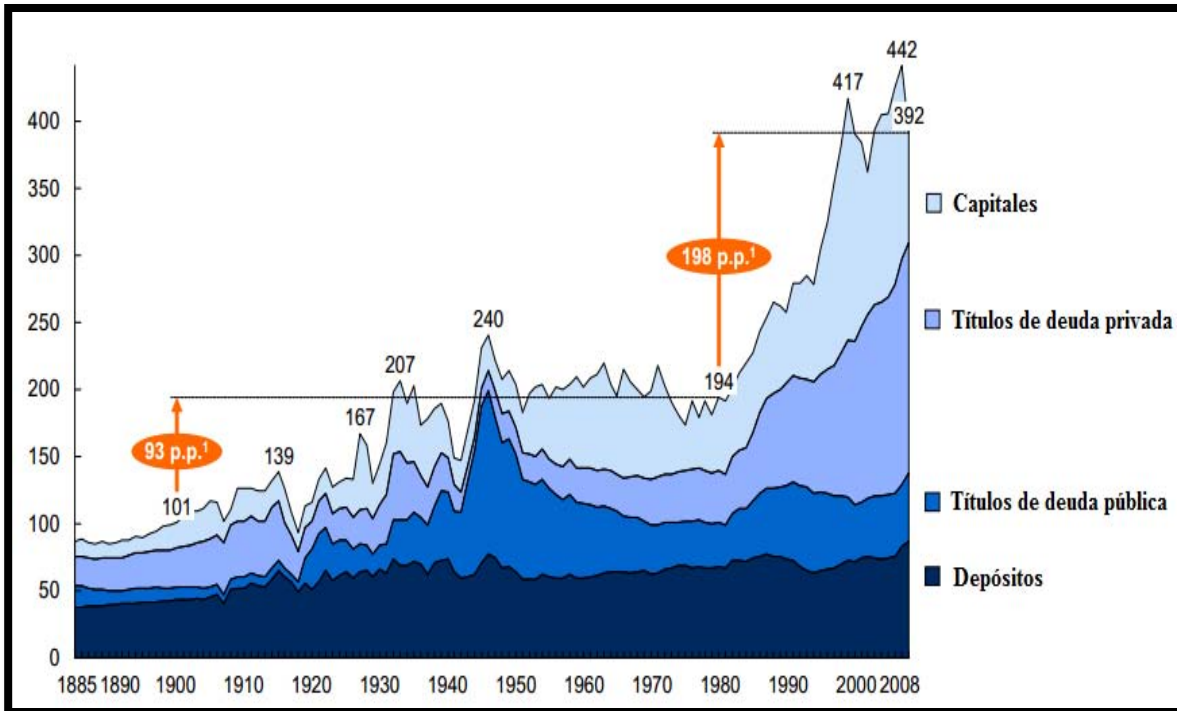
¹⁰¹ *Ibid.*, p. 30.

¹⁰² *Ibid.*, p. 32.

¹⁰³ Katia Cobarrubias Hernández, “La posición de Estados Unidos en el orden monetario y financiero internacional”, en Dídimo Castillo Fernández y Marco A. Gandáségui Hijo, *Estados Unidos Mas allá de la crisis*, México, Siglo XXI-CLACSO, 2012, p. 200.

proceso de financiarización se ha profundizado, el dólar es la divisa por excelencia para garantizar la liquidez, preservar el valor del ahorro internacional (reservas), acceder a endeudamiento y participar en el intercambio de activos financieros.¹⁰⁴

Gráfica 2. Profundización del sistema financiero, EE.UU. Activos como % del PIB¹⁰⁵



Fuente: McKinsey Global Institute, “Global capital markets: Entering a new era”, McKinsey & Co., septiembre 2009, p. 8.

Para EE.UU., un sistema financiero internacional denominado en dólares reforzó la continuidad de su hegemonía monetaria a través del financiamiento de su consumo e inversión por medio de endeudamiento, la apertura política y económica de diversos mercados a nivel mundial y la continuidad en el financiamiento del gasto militar.¹⁰⁶ Como consecuencia, desde mediados de la década de 1980 hasta la fecha, EE.UU. pasó a ser la potencia más endeudada del orden internacional.

¹⁰⁴ Algunos datos sobre la actuación internacional del dólar se ofrecen en el anexo #2.

¹⁰⁵ La gráfica muestra el incremento de activos financieros en la economía de EE.UU. durante el siglo XX. La base de depósitos (nivel de ahorro) ha permanecido constante. Los títulos de deuda pública alcanzaron su punto más alto durante la SGM. En la posguerra sucede la desvinculación del mercado de capitales y el eventual proceso de financiarización a partir de la década de 1980. De 1900 a 1980 el mercado de capitales creció 93% del PIB, de 1980 a 2008 creció 198 puntos porcentuales. En total, la especulación ha creado una economía financiera en EE.UU. cerca de 400% más grande en relación al PIB.

¹⁰⁶ K. Cobarrubias, “La posición de Estados Unidos en el orden monetario y financiero internacional”, en *op. cit.*, pp. 194-199.

Es posible afirmar [...] que las tensiones acumuladas por casi treinta años de endeudamiento externo han provocado un profundo cambio de actitud ante la divisa estadounidense. Evidentemente, el surgimiento del euro constituyó un estímulo para este tipo de reacciones, al constituirse en una moneda que desafía la credibilidad del predominio del dólar, principalmente en cuanto a la denominación de productos de exportación, la emisión de bonos, la participación en las reservas de divisas, entre otras.¹⁰⁷

Para Cobarrubias, el predominio del dólar frente a sus competidores representa una paradoja gestada entre las políticas que minan su confianza y el abuso del señoreaje estadounidense sobre su divisa. Actualmente el sistema monetario internacional no plantea prescindir del dólar mientras se profundice el proceso de financiarización, es decir, mientras el consenso de hegemonía gire en torno a la valorización del dólar, lo que equivale a preservar el valor de las inversiones y el ahorro del alto capital.

La crisis [de 2008] se desencadenó, no como se anunciaba por numerosos economistas, por una parada súbita de la entrada de capital a Estados Unidos ante la desconfianza que ocasionaba el alto déficit de cuenta corriente, sino por todo lo contrario: el resto del mundo estuvo tan dispuesto a financiar ese elevado déficit, que contribuyó a crear las condiciones para inflar una burbuja inmobiliaria que terminó estallando.¹⁰⁸

En el fondo, el dominio monetario estadounidense se resume en que la financiarización permite a la primera potencia no asumir costos por el servicio de su deuda: EE.UU. emite pasivos y recaba mayores ganancias en el exterior, a diferencia de las utilidades que el resto mundo genera en los mercados financieros estadounidenses.¹⁰⁹

Beinstein sugiere que la decadencia del dólar y el deterioro del sistema monetario internacional es un problema íntimamente relacionado con el explosivo incremento de la deuda estadounidense. A ello agrega que no existe a cambio una moneda que reemplace de forma duradera y estable al dólar como divisa universal. Por lo tanto, esta situación pone en evidencia un declive relativo de la hegemonía estadounidense, pero un colapso absoluto de la economía–mundo capitalista:

Lo que presenciamos es la crisis de todas las grandes potencias tradicionales que está empezando a golpear a las nuevas potencias periféricas. En ese contexto no aparece a la vista una moneda de reemplazo del dólar, el euro sufre las consecuencias de la crisis europea, el yen y la libra esterlina están sostenidas por dos economías endeudadas y declinantes, la moneda china sigue atada al dólar y si en algún momento se desdolariza revaluándose de manera significativa respecto del dólar las consecuencias para el comercio exterior chino serán muy negativas.¹¹⁰

¹⁰⁷ *Ibid.*, p. 198.

¹⁰⁸ *Ibid.*, p. 201.

¹⁰⁹ *Ibid.*, p. 199.

¹¹⁰ Jorge Beinstein, “El comienzo del invierno global”, en John Saxe–Fernández (ed.), *Crisis e imperialismo*, México, UNAM–CEIICH, 2012, p. 64.

1.2.2. Financiarización y crisis: capital monopolista financiero y el relativo declive hegemónico de EE.UU.

Hasta este momento, la financiarización responde al estudio de una etapa específica de desarrollo del capitalismo estadounidense que se reproduce dentro del marco de crisis estructural de posguerra. Al respecto István Mészáros comenta: “La dominación aventurista del *capital financiero* es, en general, la *manifestación* de las crisis profundamente arraigadas más que su *causa*, aunque a su vez contribuye en gran medida a su posterior agravamiento.”¹¹¹

Al profundizarse, el proceso de financiarización puede entenderse actualmente como una etapa de predominio del “capital monopolista financiero”.¹¹² John Bellamy Foster y Fred Magdoff argumentan que, a pesar de los significativos cambios que la financiarización ha traído a las economías, no puede calificarse como una nueva etapa del capitalismo, debido a que “el problema básico de la acumulación en el sector productivo sigue siendo el mismo”.¹¹³

La reproducción capitalista por medios financieros fomentó la relativa independencia entre la producción “real” y las finanzas. La especulación en el valor de los títulos financieros y la adopción de políticas de “keynesianismo bursátil”¹¹⁴ por parte de la Fed a partir de la segunda mitad de la década de 1980 permitieron la creación de cada vez más grandes y frecuentes burbujas de activos en los mercados financieros.¹¹⁵ Tales son los casos de las burbujas financieras en el mercado accionario de 1987, la llamada “nueva economía” en 2001 y el apalancamiento hipotecario de 2008. Por lo tanto, a la especulación de activos, la monopolización de la banca y la innovación en la industria de servicios financieros, subyace una economía “en un estado de crecimiento lento, endémico para el capitalismo maduro, y un aumento del exceso de capacidad y subempleo/desempleo”.¹¹⁶

¹¹¹ István Mészáros, *The Structural Crisis of Capital*, Nueva York, Monthly Review Press, 2009, p. 46. Cursivas en el original.

¹¹² John Bellamy Foster y Fred Magdoff, *La Gran Crisis Financiera*, Madrid, FCE, 2009, p. 121.

¹¹³ *Ibid.*, p. 111.

¹¹⁴ “El keynesianismo tradicional ‘subvencionaba’ la demanda mediante el déficit *público* del gobierno federal, que gastaba más de lo que recaudaba en impuestos. La versión de [Alan] Greenspan, en cambio, hace aumentar la demanda mediante el déficit *privado* de las empresas y familias que gastan más de lo que ganan, animadas a hacerlo por el aumento de la riqueza en papel que acumulan casi sin esfuerzo en virtud de la revalorización de sus acciones u otros activos”. (R. Brenner, *op. cit.*, p. 633. Cursivas en el original).

¹¹⁵ La hipótesis de inestabilidad financiera de Hyman Minsky esboza un fundamento teórico general sobre las burbujas financieras. Las finanzas funcionan como un acelerador del ciclo económico: profundizan la recesión e incentivan el crecimiento. La crisis financiera es el desenlace de un lapso de expansión crediticia, la cual sirve para fomentar una burbuja en el precio de los activos de un sector de la economía del que se espera una alta rentabilidad. En un determinado momento el valor de los títulos y el excesivo apalancamiento rebasan la capacidad de pago de bancos y empresas. Después de un periodo de precios inflados, la estructura de promesas de pago comienza a funcionar a través de *finanzas ponzi*: se contrae crédito para pagar crédito o se espera que el rendimiento futuro de un título salde otro compromiso. Al momento que los inversionistas intentan desprenderse de sus títulos y se compromete la liquidez y la solvencia del sistema financiero, los activos tienden a la deflación, y subsecuentemente se da el colapso generalizado del mercado de valores. El Estado pasa a cumplir el rol de prestamista de última instancia, avalando la doctrina del rescate bancario. (Hyman Minsky, *Stabilizing an Unstable Economy*, Nueva York, Yale University Press, 1986).

¹¹⁶ J.B. Foster y F. Magdoff, *op. cit.*, p. 133.

Foster y Magdoff concluyen que, al no haberse superado la crisis estructural, el desarrollo de la financiarización también entra en declive: “[la financiarización] puede verse como una respuesta del capital a la tendencia al estancamiento de la economía real, [a su vez] una crisis de la financiarización significa inevitablemente un resurgimiento del estancamiento subyacente endémico a la economía capitalista avanzada”.¹¹⁷

Para Beinstein la crisis de la financiarización recae en el carácter parasitario y especulativo de una economía mundial basada en promesas de pago, lo que limita ampliamente sus capacidades productivas:

La economía global se encuentra por consiguiente bloqueada por un techo financiero fabricado por su propia dinámica que ahoga con una montaña de deudas a la base vital del sistema (los estados ricos, sus consumidores y empresas). Nos encontramos ante un hecho fundamental: el agotamiento del principal motor del crecimiento del sistema que pudo desde los años 1970 aliviar su crisis crónica pero llevándolo varias décadas después a una súper crisis cuya dimensión (planetaria) y características principales no tienen precedentes en la historia.¹¹⁸

Por lo tanto, el estudio de la crisis de la financiarización contribuye a un diagnóstico general sobre la situación de la hegemonía de EE.UU. Para Arrighi, la financiarización representó un “efímero” reposicionamiento del dominio estadounidense que tuvo su “*belle époque*” entre 1985 y 2001: una antesala a la “crisis terminal de la hegemonía” de EE.UU., precipitada por las políticas adoptadas a raíz del 11 de septiembre de aquel último año.¹¹⁹

1.2.3. La “financiarización” del Estado y la clase capitalista

Una de las manifestaciones concretas de la financiarización se encuentra en los intereses materiales de la clase dominante, o en otras palabras, la dimensión clasista del proceso. Información recabada por John Bellamy Foster y Hannah Holleman revela que la riqueza de los individuos que conforman la lista de millonarios Forbes durante las últimas tres décadas se ha originado principalmente en el sector financiero (gráfica 3). Este dato puede interpretarse como una señal de que los capitalistas en su conjunto (la clase dominante en general) se han “financiarizado”, es decir, han acudido a las finanzas para restituir ganancias, fondearse y/o aumentar su capital monetario. La concentración del ingreso financiero es resultado de las políticas de “creación de valor para el accionista”: la generación de riqueza a través de participaciones mayoritarias sobre capital y la remuneración de altos directivos con paquetes accionarios.¹²⁰

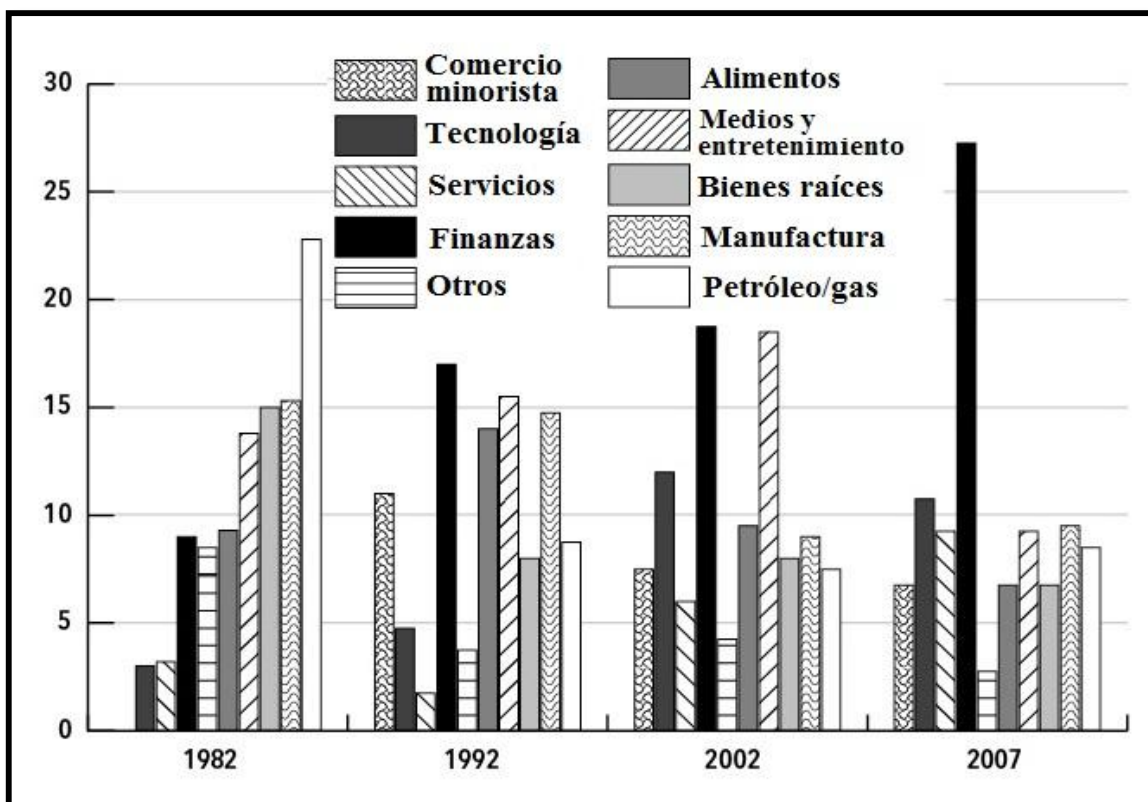
¹¹⁷ *Ibid.*, p. 189.

¹¹⁸ J. Beinstein, “El comienzo del invierno global”, en *op. cit.*, pp. 66-67.

¹¹⁹ G. Arrighi, *Adam Smith en Pekín...*, pp. 166-176. El autor encuentra similitudes entre la Gran Depresión de 1873-1896 y el largo declive de 1973-1993: “la *belle époque* eduardiana para el capitalismo británico y la euforia del resurgimiento económico estadounidense a finales de la década de 1990”. (*Ibid.*, p. 126).

¹²⁰ La remuneración de altos ejecutivos (CEO) en las mayores 50 empresas estadounidenses que cotizan en el índice Standard & Poor's se comportaron de la siguiente manera: entre 1970 y 1979, 16% de la compensación de los ejecutivos estaba compuesta por acciones; en el periodo 1980-1989 pasó a 26%; de 1990-1999 a 47% y de 2000 a 2005 representaba 60%. (Carola Frydman y Dirk Jenter, “CEO compensation”,

Gráfica 3. Origen de riqueza por sector económico. Lista Forbes 400, (%)



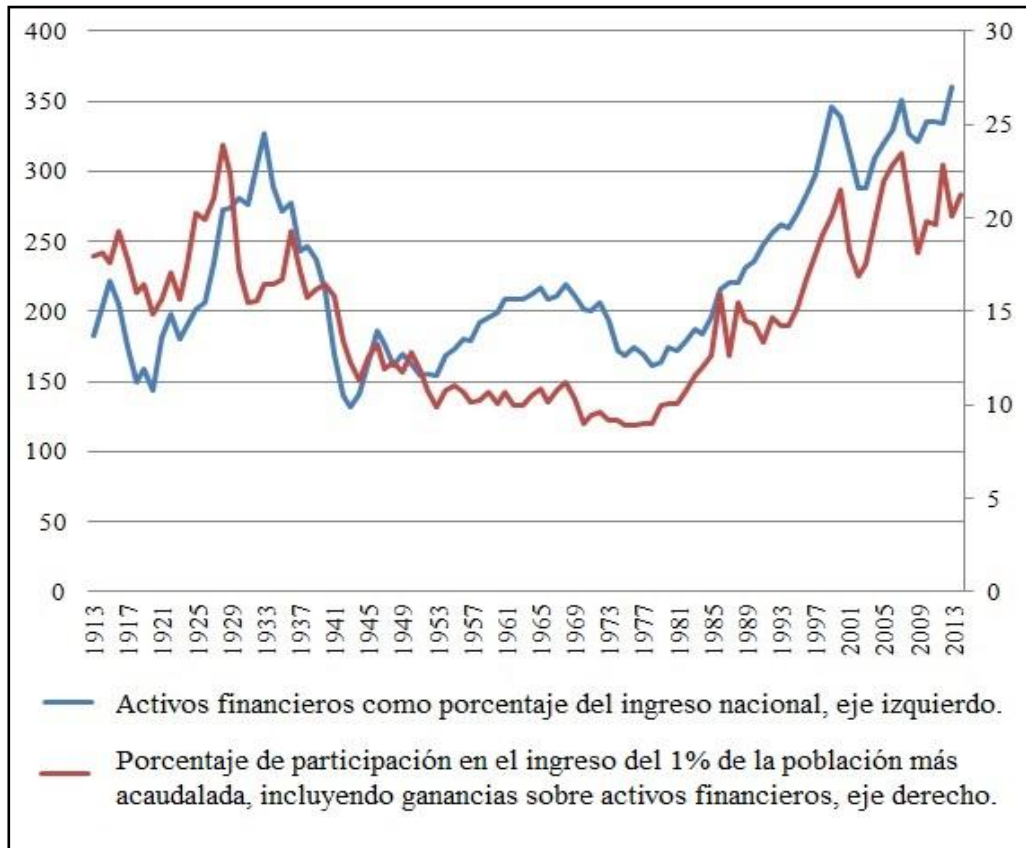
Fuente: Elaborado por John Bellamy Foster y Hannah Holleman, “The Financial Power Elite”, *Monthly Review* [en línea], vol. 62, núm. 1, mayo 2010, disponible en: <http://monthlyreview.org/2010/05/01/the-financial-power-elite/>. [Consulta: 12/8/14].

En el caso de EE.UU., la financiarización funciona como un indicador que pone en evidencia una creciente distribución regresiva del ingreso. El economista Joseph Stiglitz documenta que, actualmente, 1% de la población más acaudalada de EE.UU. concentra 40% de la riqueza. En 1990 esta relación era 12%–33%, respectivamente.¹²¹ Desde una perspectiva histórica, de acuerdo con datos de Thomas Piketty y Emmanuel Saez, los contextos de liberalización y desregulación financiera han marcado una alta polarización del ingreso en EE.UU. (gráfica 4). Un paralelismo histórico entre el periodo anterior a la Gran Depresión y el proceso de financiarización actual demuestra la creciente desigualdad interna que prevalece bajo el dominio plutocrático de los intereses del capital financiero.

Rock Center for Corporate Governance at Stanford University, Working Paper No. 77, marzo 2010, p. 38). Con información del portal de Forbes sobre las 500 principales empresas de EE.UU. se estima que, a partir de finales de los años 1990, las ganancias de los ejecutivos se compone de sueldos, bonos fijos, otras compensaciones y, en su mayoría, ganancias sobre capital (acciones) (Sin autor, “Two Decades of CEO Pay”, *Forbes* [en línea], disponible en: <http://www.forbes.com/lists/2012/12/ceo-compensation-12-historical-pay-chart.html>). [Consulta: 22/8/14].

¹²¹ Joseph Stiglitz, *The Great Divide*, Nueva York, Norton & Company, 2015, p. 88.

Gráfica 4. Concentración del ingreso en EE.UU., (%)



Fuente: elaboración propia con datos tomados de Thomas Piketty y Emmanuel Saez, “The World Top Incomes Database” [en línea], disponible en: <<http://topincomes.gmond.parisschoolofeconomics.eu/#Graphic>>. [Consulta: 12/11/15].

Volviendo al concepto de hegemonía en Gramsci, el liderazgo estadounidense en el sistema internacional se funda en la noción de un “bloque histórico” que influye sobre el poder político y hegemoniza los instrumentos de toma de decisión del Estado: “Un bloque histórico no puede existir sin una clase social hegemónica. Cuando la clase hegemónica es la clase dominante en un país o una determinada formación social, el Estado (en el concepto ampliado de Gramsci) mantiene la cohesión e identidad dentro del bloque a través de la propagación de una cultura común”.¹²² Sin embargo, mientras se profundiza la financiarización, el manejo clasista de la crisis, la polarización del ingreso y la proliferación del armamentismo, el consenso de hegemonía alrededor de la clase que detenta los instrumentos de dominación se ha lesionado gradualmente. Este desgaste quedó en evidencia recientemente a raíz de la toma de conciencia y denuncia del movimiento *Occupy Wall Street* en contra del 1% que centraliza y concentra la riqueza y el poder en EE.UU.

¹²² R.W. Cox, “Gramsci, hegemony and international relations: An essay in method”, en *op. cit.*, pp. 56-57.

Si bien el imaginario de la financiarización asume la existencia de mercados financieros de alcance planetario —en apariencia desterritorializados y supranacionales— puede decirse que la internacionalización financiera forma parte del conjunto de relaciones que favorecen la acumulación de poder y riqueza entre clases sociales, regiones y Estados específicos:

Para los grandes capitales del mundo central y para los sectores sociales que dominan en los estados dependientes, es de vital importancia no debilitar sino, por el contrario, fortalecer la capacidad política estatal (en el centro y la periferia), propiciando incluso un renovado interés de sectores empresariales por tomar directamente en sus manos la dirección estatal. [Es decir], *la actual etapa de mundialización expresa la neooligarquización de los Estados*, en donde fracciones, sectores y grupos sociales reducidos, ligados a la banca y a las grandes corporaciones industriales y de servicios han asumido el poder político para organizar el sistema mundial a la medida de sus intereses.¹²³

Como se analizará posteriormente, la sociología política de la financiarización (o en otros términos, la “financiarización del Estado”) permite entrever el comportamiento de la clase dominante estadounidense: la dinámica de comunión–contradicción de intereses, el tráfico institucional de puestos estratégicos entre lo público y lo privado, y el control de la toma de decisión entre el Poder Ejecutivo, el Congreso y el ámbito corporativo.

La proyección de hegemonía desde el Estado estadounidense radica en la combinación de doctrinas y creencias que moldean continuamente su política exterior. A lo largo de la posguerra, y sobre todo al desarrollarse el estado de excepción insaturado tras el 11 de septiembre de 2001, el Poder Ejecutivo de EE.UU. ha acumulado facultades de expansión e intervención por medio de la concentración y centralización de poder en las decisiones de paz y guerra. La libre ejecución a favor de los intereses conciliados en Washington ha confiscado gradualmente funciones legislativas y judiciales, manteniendo el debate público al margen de la toma de decisión. Esta singularidad del poder estatal en EE.UU. es lo que el historiador Arthur M. Schlesinger Jr. denomina *presidencia imperial*.¹²⁴

Por ende, es posible vincular la expansión financiera estadounidense con la dinámica de dos fuerzas históricas, simultáneas y complementarias entre sí: la centrifugación del capital (es decir, la apertura de mercados comerciales y financieros cautivos a nivel internacional) y la centripetación de poder policial–militar (la concentración de poderes extraordinarios en la *presidencia imperial*).¹²⁵ Esta dialéctica, al ejercer presión sobre la escala geográfica y generar efectos desestabilizadores en la estructura económica y socio–política de diversos países, busca “restablecer el equilibrio y el orden para propiciar otro ciclo de inversión”.¹²⁶

¹²³ Jaime Osorio, *El Estado en el centro de la mundialización. La sociedad civil y el asunto del poder*, México, FCE, 2014, pp. 174-175. Cursivas en el original.

¹²⁴ Arthur M. Schlesinger Jr., *The Imperial Presidency*, Nueva York, First Marine Books, 2004, p. 208.

¹²⁵ John Saxe–Fernández, “Neoliberalismo y TLC: ¿hacia ciclos de guerra civil?”, en John Saxe–Fernández *et al.*, *Globalización, imperialismo y clase social*, Buenos Aires, Lumen–Hvmanitas, 2001, pp. 276-277.

¹²⁶ *Ibidem*.

1.3. Internacionalización de la financiarización e imperialismo en América Latina

La crisis del endeudamiento latinoamericano en la década de 1980 —al igual que los regímenes militares en algunos países de la región durante los años 1970— fue el antecedente de la integración de América Latina al proceso de financiarización. Los llamados “programas de ajuste estructural” suministrados por el FMI–BM (o de manera abstracta, el “neoliberalismo”) instruyeron a administraciones locales en la apertura de mercados, liberalización de capitales, desregulación normativa y, sobre todo, la instrumentación de patrones de desindustrialización, privatización de empresas de interés público y la extracción de recursos naturales y monetarios. En breve, este proceso se alinearía con la idea de la llamada “globalización” y la formación de mercados financieros de alcance mundial.

La globalización es un fenómeno que cuenta con dos acepciones: la de una categoría *científica* estructurada en el referente histórico y la de una categoría *ideológica* reflejada en un discurso ofuscante y coyuntural.¹²⁷ Por lo tanto, en términos del objeto de estudio, la primera hace alusión a la “internacionalización de la financiarización”, la cual, por lo visto anteriormente, ha sido un proceso específico y multiseccular del desarrollo histórico del capitalismo. El segundo compete a la “globalización financiera” como un monolítico discurso abstracto y oportunista. Éste ha justificado, desde un proyecto de intereses de clase y una estructura de poder político–institucional, el abandono de herramientas teórico–conceptuales de problematización histórica —como *periferia*, *subdesarrollo* y *clase social*— y la penetración de capitales en nombre de un supuesto beneficio homogéneo y aparentemente totalizador de la economía mundial.

La internacionalización de la financiarización se traduce en una articulación de intereses estructurados sobre el poder político y económico, implícitos en las relaciones que establece el capital financiero entre regiones, Estados y clases sociales, tanto centrales como periféricas. En el caso de EE.UU. y América Latina, esta relación histórica se ha desarrollado bajo un contexto de poder estatal y de clase que puede denominarse *imperialismo*:

Esto no sólo implica las dinámicas estructurales del desarrollo desigual del capitalismo [...] sino también las relaciones sociales e internacionales de poder y de competencia entre las clases imperiales y domésticas, entre los funcionarios y los representantes del Estado imperial y el Estado en las “economías emergentes” y las “sociedades en desarrollo”. En las condiciones actuales de crecimiento económico y desarrollo capitalista acelerados en la periferia sur del sistema mundial, estas relaciones resultan muy dinámicas y cambiantes. Para nada, o por lo menos no tan fácil o exactamente, se les puede describir hoy como relaciones de dominación, subordinación, y “dependencia”.¹²⁸

¹²⁷ John Saxe–Fernández, “Globalización e imperialismo”, en John Saxe–Fernández (coord.), *Globalización: crítica a un paradigma*, México, UNAM–IIEC–Plaza y Janés, 1999, pp. 9-11.

¹²⁸ James Petras y Henry Veltmeyer, “Repensar la teoría imperialista y el imperialismo norteamericano en América Latina”, en John Saxe–Fernández (ed.), *Crisis e imperialismo*, México, UNAM–CEIICH, 2012, p. 166.

La integración financiera de América Latina corresponde a una interiorización y reproducción de la ideología¹²⁹ y la dinámica del capitalismo financiero proveniente de los centros capitalistas. De manera que la especificidad histórica del Estado latinoamericano y la pérdida de la “vocación nacional” de su burguesía provienen, en parte, de las limitantes de su soberanía de frente a los proyectos de las clases dominantes de los centros.¹³⁰

A medida que la herencia oligárquica del régimen latinoamericano se adscribe a los proyectos de internacionalización del capital, el programa político del FMI–BM fue asumido como propio bajo la retórica de la “globalización” y la redefinición de las funciones del Estado. En el fondo, el fenómeno no ha dejado de ser un proceso de fundamentación histórica y geopolítica, de inserción colonial dentro de la esfera de influencia de EE.UU. al sur del hemisferio. A decir de Saxe–Fernández, “[...] un esquema de corte monroísta, con Washington a la cabeza del polo industrializado, y América Latina, desarticulada monetaria y financieramente, en proceso de especialización regresiva y desindustrializante, como proveedora de petróleo, minerales, otros productos primarios y, por medio del esquema de maquila, de mano de obra barata”.¹³¹

Estos elementos hacen dudar de la capacidad conceptual de una “globalización financiera” que versa sobre un supuesto debilitamiento o desaparición del Estado, de la aparente idea de una clase dominante desterritorializada y unificada a nivel mundial, y una imaginaria pérdida de relevancia de la soberanía. Por el contrario, atendemos al análisis del poder determinante del Estado como eje político articulador de la economía, la fragmentación entre burguesías centrales y periféricas, y el ejercicio, asimétrico, unilateral y selectivo del ejercicio de soberanía por parte de las potencias dominantes.

En suma, la lección para América Latina recae en concebir el imperialismo como un contexto histórico donde coexisten diversas tendencias contradictorias: la sobreacumulación, la consolidación de la corporación gigante como la expresión del monopolio trasnacional, las relaciones de poder y clase, las asimetrías de la internacionalización del capital, y la rivalidad política e interdependencia económica entre Estados. Mészáros concluye que “[...] la tendencia material y económica final del capital es ir hacia la *integración mundial* que, sin embargo, no puede obtener en el nivel político. Esto se debe en gran medida al hecho de que el sistema capitalista mundial se desarrolló en el curso de la historia como una multiplicidad de *Estados nacionales* divididos y, de hecho, antagónicamente opuestos”.¹³²

¹²⁹ A lo largo del trabajo se utiliza el concepto “ideología” en un sentido *sociológico*, es decir, “una falsa generalización, por la que se presentan universalmente validos ciertos conceptos sobre la realidad y ciertos valores que rigen en una formación social dada, cuya vigencia corresponde al interés de dominio de una clase”. (Luis Villoro, *El concepto de ideología*, México, FCE, 1985, p. 58).

¹³⁰ J. Osorio, *op. cit.*, pp. 166-170.

¹³¹ John Saxe–Fernández, “Ciclos industrializadores y desindustrializadores: un lectura desde Hamilton”, en J. Saxe–Fernández *et al.*, *Globalización, imperialismo y clase social*, *op. cit.*, p. 266.

¹³² István Mészáros, “El militarismo y las guerras que vendrán”, *Revista Temas*, La Habana, No. 33-34, abril-septiembre, 2003, p. 74. Cursivas en el original.

1.3.1. Apertura financiera y privatización: México y Argentina dentro del proyecto político del FMI–BM en las décadas de 1980 y 1990

Para México y Argentina, el viraje hacia la financiarización a inicios de la década de 1980 representó un periodo de creciente endeudamiento contraído con el FMI–BM y, especialmente, con la banca privada estadounidense.¹³³ Con la llegada de la administración de Ronald Reagan al poder, la escalada de la deuda latinoamericana se desarrolló en un contexto en el que la política monetaria de EE.UU. fue fuertemente influida por la adopción de medidas de combate a la inflación, el incremento en el gasto militar y el desplome de los precios de los bienes primarios en los mercados internacionales.¹³⁴

En aquel momento, el súbito incremento de la tasa de interés de referencia de EE.UU. en 1979 —ligada a los préstamos contraídos a tasas fluctuantes—, la depreciación del dólar y la caída en el valor de las exportaciones de bienes primarios provocaron que México y Argentina (entre otros países deudores) se vieran ante una incapacidad crónica de enfrentar el oneroso servicio de su deuda. En 1982 ambas naciones incurrieron en el impago y reestructuración de sus compromisos financieros con el exterior: el endeudamiento de Argentina involucraba 55.1% de su PNB, mientras que el de México rondaba 46.7%.¹³⁵ Como contraparte, la banca estadounidense en su conjunto “había prestado una suma que representaba 152% de sus capitales propios. Entre ellos, los quince bancos más importantes habían prestado el equivalente a 160% de su capital. Los nueve primeros, entre ellos Bank of America, habían comprometido el equivalente a 229% de su capital”.¹³⁶

La crisis del endeudamiento público latinoamericano a inicios de la década de 1980 abrió paso a la instauración de un régimen en función de los intereses de los acreedores, en estrecha complicidad con las elites locales. México y Argentina acataron una serie de “programas de ajuste estructural” suministrados por el FMI–BM, basados en la sistemática adopción de políticas de apertura de mercados, rescates bancarios, liberalización de capitales, combate a la inflación, estabilidad del tipo de cambio, desregulación normativa y privatización de los sectores estratégicos de alta rentabilidad en manos de empresas paraestatales.¹³⁷

¹³³ Eric Toussaint, *Banco Mundial: el golpe de Estado permanente*, Barcelona, El Viejo Topo, 2007, p. 159.

¹³⁴ *Ibid.*, p. 181.

¹³⁵ Carmen M. Reinhart y Kenneth S. Rogoff, *Esta vez es distinto: ocho siglos de necesidad financiera*, México, FCE, 2011, p. 50.

¹³⁶ E. Toussaint, *Banco Mundial: el golpe...*, p. 193.

¹³⁷ Arturo Ortiz Wadgymar sintetiza la condicionalidad acreedora impuesta a los países deudores en los siguientes puntos: 1) la reducción del gasto público, 2) la eliminación del déficit presupuestario y todo tipo de subsidios, 3) el achicamiento burocrático y administrativo del Estado y la privatización de empresas paraestatales, 4) la eliminación de controles que permitan la liberalización de los precios, la libre movilidad de ganancias y la exención de impuestos, mientras que los salarios sean determinados por las “leyes de la oferta y la demanda”, 5) la apertura total e indiscriminada a la inversión extranjera y mercancías provenientes del exterior, 6) una política cambiaría altamente flexible que incentive la libre entrada y salida de los capitales nacionales y extranjeros, y 7) la oportunidad de especular libremente en los mercados bursátiles internacionales. (Arturo Ortiz Wadgymar, *Política económica de México, 1982–1995: los sexenios neoliberales*, México, Editorial Nuestro Tiempo, 1995, pp. 19-20).

Cuadro 2. Fuga de capitales en América Latina, 1973–1987

País	Fuga de capitales (1973–1987), millones de dólares	Stocks de activos en el exterior (1987), millones de dólares	Activos exteriores como % de la deuda externa (1987), (%)
Argentina	29,469	43,674	76.9
Brasil	1,556	20,634	18.3
Colombia	1,913	2,994	19.5
México	60,970	79,102	73.3
Perú	2,599	4,148	23.0
Venezuela	38,815	48,027	131.5

Fuente: IFRI, *Ramses 93*, París, 1992, p. 235, basada en M. Pastor, “Capital Flight form Latin America”, *World Development*, enero de 1990, tomado de E. Toussaint, *Banco Mundial: el golpe...*, p. 202.

El discurso del FMI–BM descalificó continuamente el nacionalismo económico latinoamericano y atribuyó el problema de la deuda a una aplicación errónea de la política económica local, la cual debía reestructurarse mediante los lineamientos del Consenso de Washington y el Plan Brady. Contrario a este enfoque, los elevados montos del endeudamiento demostraron ser un factor político de condicionalidad por parte de los acreedores y una transformación de la dinámica de la economía deudora en un enclave financiero especulativo. Para Aldo Ferrer,

la formación del Estado neoliberal en la Argentina [...] tuvo lugar en un contexto internacional caracterizado por el predominio de la *financiarización* en los países centrales y una activa penetración de la especulación financiera y sus agentes en las plazas periféricas. Desde fines de la década del año 1970, América Latina, incluyendo la Argentina, fue uno de los espacios prioritarios de la globalización financiera.¹³⁸

Los objetivos del FMI y el BM se orientaron a la modificación estructural de la economía mexicana y argentina por medio de una cercana colaboración en el manejo de la deuda entre las administraciones locales y los acreedores externos. Esta co-participación en la formación de la política económica y toma de decisión fue posible mediante un constante consenso que procuró la radicalización ideológica de la “globalización” en el discurso interno y la transformación de la estructura de poder en el Estado argentino y mexicano. El primero “tomó el atajo de la dictadura”,¹³⁹ mientras que el segundo nació al calor de las negociaciones de clase de la deuda en 1982.¹⁴⁰

¹³⁸ Aldo Ferrer, “La construcción del Estado neoliberal en la Argentina”, *Revista del trabajo*, año 8, no. 10, julio–diciembre 2012, p. 100.

¹³⁹ *Ibid.*, p. 99.

¹⁴⁰ John Saxe–Fernández, “TLC: los cruces de la geopolítica y geoeconómica del capital”, en Pablo González Casanova y John Saxe–Fernández (coord.), *El mundo actual: situación y alternativas*, México, Siglo XXI–CEIICH–UNAM, 1996, p. 84.

El Consenso de Washington de 1989 no fue más que la aplicación condicionada, unilateral, ortodoxa y administrada de la contrarrevolución monetarista impulsada a inicios de esa misma década por EE.UU. El proceso de internacionalización financiera para México y Argentina se consolidó como un diseño de la política económica con fuerte subsidio al capital financiero, combate a la inflación y el drenaje de presupuestos públicos al pago del servicio de la deuda. De esta manera, la asistencia del FMI se resume a un enfoque de corrección del desequilibrio externo que abrió la puerta a los capitales internacionales. Sus implicaciones fueron: 1) el manejo de un tipo de cambio sobrevaluado respecto al dólar con el fin de mantener el ancla nominal de los precios, 2) un drenaje del ahorro interno que fuese reemplazado por inversión extranjera, y 3) un movimiento de la tasa de interés que por un lado procurara la atracción de crédito internacional y por otro redujera del crédito interno.¹⁴¹

Bajo estas circunstancias, los sistemas financieros mexicano y argentino absorbieron grandes cantidades de dinero especulativo, canalizado a la profundización de los mercados de deuda (pública y privada), acciones, derivados financieros y materias primas. La liberalización de capitales eliminó las restricciones para que grandes bancos y empresas repatriaran dólares hacia sus casa matrices. La autonomía del Banco Central eximió a la política monetaria de cualquier objetivo ajeno a la estabilidad de precios y la garantía de convertibilidad del tipo de cambio. Los efectos de estas políticas aunaron la crisis de la deuda de los años ochenta a nuevos problemas estructurales de índole macroeconómica, provocados por las dinámicas de entrada y salida de capital a corto plazo y la volatilidad cambiaria.

Para México la financiarización en la década de 1990 tiene sus orígenes en el programa de ajuste estructural al sector financiero implementado entre 1989 y 1991, y el proyecto de clase que dio como resultado la formalización del Tratado Norteamericano de Libre Comercio (TLCAN) en 1992.¹⁴² En ese tiempo se llevó a cabo la liberalización de variables financieras, así como el trabajo legislativo que facilitó la privatización de los 18 bancos sobrevivientes a la nacionalización de la banca en 1982.¹⁴³ La contrarreforma desreguló la cuenta de capitales, exponiendo a la economía mexicana a fuertes flujos de inversión de cartera colocados principalmente en los mercados de deuda y capitales, mientras que bancos comerciales y empresas aumentaron sus pasivos en el exterior.¹⁴⁴ Posteriormente, el drenaje de la reserva internacional y la devaluación administrada del peso desembocaron en la recesión de 1994–1995, pero sobre todo se abrió la posibilidad de extranjerizar la banca recién privatizada y saneada con recursos públicos. La desarticulación monetaria y financiera de México se alinearía casi de manera automática con las políticas de apertura a la inversión extranjera pactadas en el TLCAN. Hacia inicios del siglo XXI, alrededor de 80% del sistema bancario de México quedó en manos de grupos financieros extranjeros.

¹⁴¹ Samuel Lichtensztein, *Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial. Instrumentos del poder financiero*, México, Universidad Veracruzana, 2010, p. 98.

¹⁴² Una síntesis pormenorizada sobre los fundamentos de clase del TLCAN se encuentra en Jeff Faux, *La guerra global de clases*, México, UACM, 2008.

¹⁴³ Claudio Loser y Eliot Klater, “Mexico: The Strategy to Achieve Sustained Economic Growth”, *International Monetary Fund*, Washington D.C., 1992, p. 38.

¹⁴⁴ A. Guillén, *op. cit.*, pp. 229-235.

En Argentina el eje articulador de la apertura financiera fue el Plan de Convertibilidad de 1991 que fijó la paridad 1-1 entre el peso argentino y el dólar. Dicho programa significó una pérdida integral de la soberanía monetaria argentina ante los choques externos.¹⁴⁵ La iniciativa del Plan de Convertibilidad implicaba seis “cambios de régimen” que condicionaron el funcionamiento de la economía: la convertibilidad de la moneda, la liberalización del comercio, la desregulación de la economía, la privatización de las empresas públicas, la reforma al sistema financiero y ajustes al mercado laboral.¹⁴⁶ A lo largo de la década de 1990 hasta el colapso de 2001 predominó un contexto generalizado de endeudamiento en el exterior, especulación contra el peso argentino y fuertes presiones que terminaron vaciando el sistema bancario y financiero.¹⁴⁷ El BM emitió recomendaciones para la transformación del sistema bancario, lo que sugería la privatización de bancos federales y la “privatización o cierre” de bancos provinciales.¹⁴⁸ Entre 1993 y 1997 se privatizaron 15 bancos de las provincias, la Caja Nacional de Ahorro y Seguros, el Banco Hipotecario Nacional, el Banco Nacional de Desarrollo y se efectuó la compra de los dos principales bancos comerciales por parte de capitales españoles. Posteriormente, las cartas de intención con el FMI presionaban la privatización del Banco Nación,¹⁴⁹ la cual no se concretó.

Cuadro 3. Porcentaje de participación de la banca extranjera en México y Argentina, total de los activos del sistema

País	1990	1994	1999	2000	2001	2007
Argentina	10	18	49	49	61	20
México	-	1	19	24	90	85

Fuente: CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, 2002, *op. cit.*, p. 118; Banco Interamericano de Desarrollo, *Financial Integration and Foreign Banks in Latin America*, 2010, p. 18.

¹⁴⁵ *Ibid.*, p. 253.

¹⁴⁶ International Monetary Fund, “Argentina: Recent Economic Developments”, *IMF Staff Country Report No. 98/93*, Washington D.C., abril 1998, pp. 4-7.

¹⁴⁷ A. Guillén, *op. cit.*, p. 258.

¹⁴⁸ World Bank, *Argentina. The Convertibility Plan: Assessment and Potential Prospects*, Vol. 1, Country Operations Unit, Latin America and the Caribbean Regional Office, Washington D.C., 12 de julio 1996, p. x.

¹⁴⁹ Sin autor, “Roque prometió al Fondo la venta del Banco Nación”, *El Clarín* [en línea], 18 de noviembre de 1997, disponible en: <<http://edant.clarin.com/diario/1997/11/18/o-01601d.htm>>. [Consulta: 11/10/14].

La desarticulación–integración de ambas economías a los procesos de internacionalización financiera tuvo como reflejo la presencia de los grandes monopolios de la banca. Mientras México y Argentina desmantelaban y extranjerizaban su sistema bancario, el sector financiero de EE.UU. atravesaba por una intensiva oleada de quiebras, fusiones y adquisiciones bancarias. Como consecuencia, los bancos extranjeros operando en territorio mexicano y argentino adoptaron los esquemas corporativos de la financiarización: se conformaron grandes núcleos bancarios, vinculados a grupos industriales e integrados en diversos niveles de innovaciones administrativas y de servicios financieros (depósito, casa de bolsa, aseguradora, hipotecaria, fondos de inversión, mesa de derivados, etc.). En Argentina la financiarización “llevó a ramificar los procedimientos de las empresas para sostener su rentabilidad con base en operaciones financieras”.¹⁵⁰ En el caso de México, los grandes grupos nacionales recurrieron a la conformación de *holdings* en una constante asociación entre bancos locales y extranjeros.¹⁵¹

En el terreno de la banca comercial, el Citibank es el banco estadounidense que ha mantenido una presencia continua en ambos países desde inicios del siglo XX. Citibank fue el único banco comercial extranjero con sucursal en México entre 1930 y 1990.¹⁵² Gran parte del financiamiento y cabildo de la banca estadounidense en la crisis de la deuda mexicana de 1982 fue llevado a cabo por William Rhodes, entonces vicepresidente de Citi.¹⁵³ El banco quedó exento a la nacionalización de ese mismo año. Posteriormente, en 2001, Banamex fue vendido al entonces recién creado Citigroup en 12 mil 500 millones de dólares, después de haber sido rescatado por los activos públicos del llamado Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa).¹⁵⁴ La transacción efectuada en la BMV quedó exenta del pago de 3 mil 500 millones de dólares por concepto de impuestos.¹⁵⁵ La operación se resume en el reparto de un paquete accionario relativamente menor entre un puñado de millonarios mexicanos, mientras que parte importante de la compra de pasivos a corto plazo del Gobierno Federal mexicano, medios de pago y ahorro interno fue transferida a capitales estadounidenses.¹⁵⁶ Estas políticas homologaron los programas del FMI y los intereses de bancos como Goldman Sachs y Citi, dado que la compra y repartición de Banamex dejó entrever un manejo de clase en el pago de favores entre elites mexicanas y estadounidenses.¹⁵⁷

¹⁵⁰ S. Lichtensztejn, *op. cit.*, p. 125.

¹⁵¹ *Ibidem*.

¹⁵² Carlos Marichal, “El imperio de Citibank”, *La Jornada*, 19 de mayo de 2001, p. 21.

¹⁵³ Marichal documenta que Roberto Hernández y Alfredo Harp se incorporaron al consejo de administración de Citigroup, mientras que por parte del consorcio estadounidense, Robert Rubin y William Rhodes se integraron al consejo de Banamex (*Ibidem*).

¹⁵⁴ Carlos Fernández–Vega, “México S.A.”, *La Jornada*, 27 y 28 de diciembre de 2006.

¹⁵⁵ *Ibidem*.

¹⁵⁶ Al momento de la adquisición, el Citigroup se consolidó como la institución de crédito de mayor capital contable en el sistema y pasó a controlar 26.4% del mercado bancario de México (Héctor Salas Harms, “La adquisición del Grupo Financiero Banamex–Accival por Citigroup”, *Momento Económico*, México, No. 127, mayo-junio de 2003, pp. 39-52).

¹⁵⁷ J. Faux, *op. cit.*, pp. 262-264.

En Argentina, el Citibank absorbió al Banco Mayo en 1998, compartiendo en aquel entonces con el Exxel Group y George Soros los principales flujos de origen estadounidense en la economía argentina.¹⁵⁸ El Citibank fue uno de los administradores y beneficiarios del programa de privatizaciones: el holding CEI Citicorp (un fondo de inversiones compuesto en parte por Citi y el grupo local República) participó en contubernio con los grupos empresariales argentinos en la privatización y repartición de sectores como la industria siderúrgica y el sector de generación y distribución de gas y energía eléctrica.¹⁵⁹

Por otro lado, el desarrollo de la banca de inversión ganó terreno a mediados de la década de 1990 al desplazar paulatinamente el financiamiento bancario a cambio de fondeo mediante la emisión de títulos de deuda pública y corporativa.¹⁶⁰ Operando directo desde Nueva York o a través de una sola oficina de representación en la capital mexicana y argentina, los mayores bancos de inversión estadounidenses se han especializado en actividades y segmentos como la intermediación de bonos, acciones, fondos de inversión, derivados, materias primas, operaciones de fusiones y adquisiciones y otros servicios financieros prestados a empresas e inversionistas institucionales.¹⁶¹

Cuadro 4. Bancos de inversión estadounidenses operando en México y Argentina

Firma	Apertura
Morgan Stanley	Ambos países en 1999.
Citigroup (antes Citibank)	México 2001, Argentina 1998.
J.P. Morgan Chase	El banco ha estado presente en la economía de ambos países desde aproximadamente finales del siglo XIX. La subsidiaria J.P. Morgan Argentina se establece desde 1985.
Bank of America–Merrill Lynch	Su presencia en México data de 1954. Su representación actual se da con la fusión de BankBoston México llevada a cabo en 2004. La fusión con Merrill Lynch se efectuó hasta 2009.
Goldman Sachs	México 1994, Argentina 1999.
BNY Mellon	México 1995, Argentina n. d.

Fuente: elaboración propia con información disponible en los portales en línea de cada institución.

¹⁵⁸ Norberto Galasso, *De la banca Baring al FMI: historia de la deuda externa argentina 1824–2001*, Buenos Aires, Colihue, 2008, pp. 327-328.

¹⁵⁹ Daniel Azpiazu y Eduardo Basualdo, *Las privatizaciones en la Argentina. Génesis, desarrollo y principales impactos estructurales* [en línea], Buenos Aires, FLACSO, 2004. p. 27, disponible en: <<http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/argentina/flacso/azpiazu.pdf>>. [Consulta: 10/12/14].

¹⁶⁰ CEPAL, “La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2002”, *Naciones Unidas*, Santiago, marzo de 2003, p. 123.

¹⁶¹ *Ibid.*, p. 126.

Conforme a información recabada por la OCDE a 2006, se estima que los bancos de inversión con casa matriz en EE.UU. y Europa son “actores dominantes en la intermediación de *bonos emergentes*”, especialmente en América Latina, “una de la regiones de mayor actividad en el mercado de bonos”.¹⁶² La banca de inversión estadounidense ha jugado un papel central en la intermediación de bonos soberanos de diversos gobiernos de la región, aproximadamente desde inicios de los años noventa.

Cuadro 5. Porcentaje de participación de la banca de inversión en la intermediación de bonos de deuda soberanos

Institución	América Latina (promedio 1993–2006)	Argentina (2006)	México (2006)
J.P. Morgan	22.4	19.2	28.7
Citigroup	12.4	7.7	9.9
Morgan Stanley	11.9	17.6	12.1
Deutsche Bank	8.9	17.3	4.9
Merrill Lynch	9.8	2.3	1
Credit Suisse	4.8	9.9	7.1
Goldman Sachs	10.8	6.2	17.2

Fuente: Sebastian Nieto y Javier Santiso, “The Usual Suspects: A Primer on Investment Bank’s Recommendation and Emerging Markets”, *OECD Development Centre*, Working Paper No. 258, enero 2007, p. 28, tabla 5; Sebastian Nieto Parra, “Who Saw Sovereign Debt Crisis Coming?”, *OECD Development Centre*, Working Paper No. 274, noviembre 2008, p. 14, tabla 2.

Sin embargo, es preciso señalar que el *leitmotiv* del proyecto político del FMI–BM fue también el de una condicionalidad acreedora que hiciera cobrable el servicio de la deuda latinoamericana a través de un masivo traspaso de activos estratégicos de alta rentabilidad y dominio público.¹⁶³ Brasil, México y Argentina (los tres principales países deudores de América Latina a inicios de los años ochenta) dominaron 50% del escenario internacional de las privatizaciones inducidas por los préstamos del BM durante los años noventa.¹⁶⁴ En su conjunto, el programa de desmantelamiento y privatización del aparato productivo mexicano

¹⁶² Sebastian Nieto y Javier Santiso, “The Usual Suspects: A Primer on Investment Bank’s Recommendation and Emerging Markets”, *OECD Development Centre*, Working Paper No. 258, enero 2007, p. 16.

¹⁶³ E. Toussaint, *El Banco Mundial: el golpe...*, pp. 17-23.

¹⁶⁴ Sunita Kikeri y Aishetu Fatima Kolo, “Privatization: Trends and Recent Developments”, *World Bank Policy Research Working Paper No. 3756*, noviembre 2005, p. 6.

y argentino cubrió un amplio abanico de sectores clave: hidrocarburos, electricidad, telecomunicaciones, agua, servicios sanitarios, ferrocarriles, puertos, aeropuertos, aerolíneas, carreteras, astilleros, altos hornos, terrenos agrícolas, fertilizantes, empresas químicas, banca y servicios financieros, construcción de vivienda, formación de mano de obra y educación.

Más allá de cuestiones de “eficiencia” y de “mercado”, los programas de privatización respondieron a los intereses de apertura y saqueo entre clases locales y extranjeras. Las administraciones de Carlos Salinas de Gortari–Ernesto Zedillo en México y Carlos Menem en Argentina son evidencia del alto grado de “oligarquización” de las élites de ambos países, reflejado en el enriquecimiento de los círculos empresariales y políticos allegados al Poder Ejecutivo.¹⁶⁵ La co-participación encarna la identificación psicológica y social de las oligarquías locales con los intereses de clase estadounidenses y europeos en términos de la apropiación y repartición de excedentes.¹⁶⁶

En fin, se atiende a las cualidades históricas de un régimen oligárquico–imperialista, interesado en la división de las rebanadas del pastel político y las migajas del excedente económico; una estructura de relaciones internas y a nivel internacional comprometida con una interiorización y reproducción colonial del poder.¹⁶⁷

1.4. Conclusión preliminar

El concepto “financiarización” responde al estudio de una etapa relativamente reciente y específica de la reproducción del capital monopolista y la hegemonía estadounidenses. Sin embargo, no es el resultado de una “nueva fase” del modo de producción capitalista, debido a que sus contradicciones en la sobreacumulación y el empleo persisten irresueltas. Tampoco es del todo un fenómeno inédito, ya que guarda ciertos paralelismos con la geopolítica de las hegemonías que han detentado el poder de la economía–mundo a lo largo de los últimos 500 años. Parafraseando a Braudel, el capital financiero “no era ningún recién nacido a inicios del siglo XX”, sino que significa el “signo otoñal” que ha acompañado a las hegemonías de la mundialización capitalista, desde las ciudades al Norte de Italia en la Baja Edad Media, pasando por la hegemonía holandesa y británica, hasta el liderazgo estadounidense que persiste a inicios del siglo XXI.¹⁶⁸

¹⁶⁵ Para el caso de México, una síntesis se encuentra en: Carlos Fazio, *El tercer vínculo*, México, Joaquín Mortiz, 1996, pp. 136-156; para Argentina: Marcelo Peláez, *La gran estafa. Veinte años de privatizaciones en la Argentina*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 2013.

¹⁶⁶ Al momento de su salida del BM, el economista Joseph Stiglitz habló de la privatización como un mecanismo de “sobornización” que el Banco emplea a manera de “comisiones” otorgadas en bancos suizos a altos funcionarios en Asia y la América Latina por el hecho de “haber rebajado ‘unos cuantos miles de millones’ del precio de venta de los bienes nacionales”. Greg Palast, “El actual ganador del Premio Nobel de Economía” [en línea], octubre 2001, disponible en: <<http://www.gregpalast.com/el-actual-ganador-del-premio-nobel-en-economia/>>. [Consulta: 12/6/14].

¹⁶⁷ En referencia al término “colonialidad del poder” desarrollado en: Aníbal Quijano, “Colonialidad del poder y clasificación social”, en Boaventura de Sousa Santos y Maria Paula Meneses (eds.), *Epistemologías del Sur (Perspectivas)*, Madrid, Akal, 2014, pp. 67-107.

¹⁶⁸ G. Arrighi, *El Largo Siglo XX...*, pp. 195-196.

El presente trabajo ve en la financiarización un concepto que no requiere una definición estática, sino la comprensión y explicación de un proceso complejo en constante y permanente construcción, derivado de las manifestaciones y contradicciones endémicas de la crisis capitalista. Esta dinámica se alimenta de la reinterpretación histórica de los procesos de internacionalización económica y financiera, al igual que los cambiantes contextos de poder estatal y de clase que impactan en las relaciones internacionales y las estructuras sociopolíticas al interior de los países. También se asocia al funcionamiento e interacción de diversas variables económicas y monetarias, al igual que al desarrollo de índices y mercados bursátiles.

En fin, podemos concluir que la financiarización adquiere cuatro características complementarias entre sí:

- a) Es un proceso *multidimensional*, debido a sus distintos niveles de análisis teórico, su naturaleza multisecular y su relación con otros procesos históricos.
- b) Es un proceso *entrópico*, en el sentido que sus contradicciones tienden al progresivo desorden del sistema monetario y financiero internacional, al igual que el traslado de su crisis hacia la producción y el trabajo (la llamada “economía real”).
- c) Es un proceso *expansivo*, a raíz de la integración de mercados, la monopolización de sectores, el crecimiento de los flujos de capital especulativo y la innovación de instrumentos de inversión. Estas presiones sobre la escala geográfica son resultado de relaciones específicas entre Estados, regiones y clases sociales.
- d) Para el caso de la América Latina (en estrecha cohesión con los puntos anteriores), es un proceso de *integración* cuyo marco de referencia histórico —a diferencia del reduccionismo abstracto de la “globalización”— obedece a una internacionalización económico-financiera estructurada sobre relaciones oligárquico-imperiales derivadas del proyecto político del FMI-BM. A raíz de ello, países como México y Argentina adoptaron políticas regresivas que incentivaron crisis monetarias y financieras con altos costos para la producción y el empleo.

Con esta carga histórico-teórica, el concepto de financiarización pasa a ser un fundamento base que, de manera inductiva, sustentará la investigación y relación de los estudios de caso estadounidense, mexicano y argentino.

Capítulo II. La banca fósil: capital monopolista y la financiarización del petróleo

Nuestras vidas están controladas por una clase dominante con intereses creados no solamente en el cambio, sino también en la crisis y el caos. “Una incesante conmoción, una inquietud y un movimiento constantes”, en vez de subvertir esta sociedad, sirven en realidad para fortalecerla. Las catástrofes se transforman en oportunidades lucrativas de más desarrollo y renovación; la desintegración actúa como una fuerza movilizadora y, por lo tanto, integradora. El único fantasma que realmente recorre la clase dominante moderna y pone en peligro al mundo que ha creado a su imagen es aquello que las élites tradicionales (y, ya que estamos, las masas tradicionales) siempre han anhelado: una sólida y prolongada estabilidad. En este mundo, la estabilidad sólo puede significar entropía, muerte lenta, en tanto que nuestro sentido del progreso y el crecimiento es nuestro único medio de saber con seguridad que estamos vivos. Decir que nuestra sociedad se está desintegrando sólo quiere decir que está viva y goza de buena salud.

— Marshall Berman, *Todo lo sólido se desvanece en el aire*, 1982.

Comprender que nuestra historia más reciente, la del último siglo al menos, resultaría en parte ininteligible sin el indispensable conocimiento del significado de la presencia y actuación de esa potencia mayor [EE.UU.].

— Gregorio Selser, *Dos siglos de agresiones de Estados Unidos a Hispanoamérica*, 1986.

Se ha hablado de cómo un cisma dio origen a dos Américas, de cómo cada una yace en la conciencia de la otra.¹ De la asimétrica relación de poder que la América Latina guarda con su homóloga Anglosajona se desprenden diversos procesos que hunden sus raíces en el devenir del liberalismo, la expansión continental de EE.UU., la internacionalización económica y la integración vertical del hemisferio basada en una geopolítica de los recursos naturales.

Específicamente, existe un estrecho vínculo entre la territorialización de capitales y la explotación de reservas de energía fósil. Surge de la unión institucional entre las altas finanzas y el capital monopolista petrolero; lo que conforma —desde el último cuarto del siglo XIX— una relación histórica, una simbiosis que es, ante todo, un fenómeno estadounidense.

La reflexión de este capítulo parte de la idea de que, bajo un contexto internacional de financiarización y conflictividad por el acceso a fuentes de energía no renovable, el estudio de las relaciones de poder que actúan sobre América Latina debe apuntar hacia los fundamentos históricos y las especificidades actuales de la economía y sociología política estadounidenses. Por lo tanto, indagar en los vínculos entre grandes bancos y las corporaciones petroleras encargadas de abastecer el aparato civil, militar y financiero de EE.UU., significa profundizar a su vez en la cambiante interdependencia que la región

¹ L. Zea, *op. cit.*

mantiene con la nación que continúa siendo centro de las finanzas mundiales y que aún conserva su lugar como la principal potencia depredadora de combustibles fósiles.

Cabe señalar que a esta tarea se adhiere la preocupación de atribuir rasgos identificables a los mecanismos económico-financieros y político-institucionales estadounidenses. Es decir, el análisis de estas manifestaciones de poder no corresponde a construcciones abstractas, sino a motivaciones concretas, intereses materiales y necesidades objetivas de quienes gozan del acceso y la centralización de los medios de toma de decisión para *hacer historia*.²

2.1. Bases históricas del capital monopolista bancario y petrolero: la ideología liberal y el ascenso de los complejos financiero-industriales en EE.UU.

La fuerza motriz de la economía estadounidense tiene sus orígenes en “la libertad y el derecho natural” de ejercer la propiedad privada, condición histórica que hizo de EE.UU. “el hábitat de la libre realización del individuo”.³ La libertad del instinto adquisitivo y la competitividad individual se convirtieron en valores inherentes al hombre predestinado, herencia directa de la vocación anglicano-puritana británica que desembarcó en la costa Este de Norteamérica durante el siglo XVII.⁴

La independencia de EE.UU. eliminó los remanentes feudales y medievales para dar paso a las exigencias de la nueva clase burguesa propiamente estadounidense. De esta manera, a lo largo del siglo XIX, los designios de la moral puritana encarnaron en la prosperidad espiritual y material, la disciplina social y la supuesta superioridad nacional y racial que impulsaron la ideología doctrinaria del “Destino Manifiesto” y su determinismo *geoteológico* consagrado en la “Divina Providencia”.

El puritano histórico exigió la máxima libertad para buscar su propia ganancia privada y para gozar la confortable seguridad de que estaba sirviendo fielmente a Dios y cooperando activamente a la felicidad del género humano. Por supuesto no todo el género, sino dentro de él la parte minoritaria, selectiva, elegidamente santificada. Su libertad para obrar bien, posee un significado muy cercano al de *laissez faire* de la economía liberal. [...] El electo de Dios es ahora el millonario y la nación bienaventuradamente elegida, aquella bendecida con el mayor número de éstos.⁵

La estructura social estadounidense quedó entonces constituida sobre la justificación moral del poder, la división de las clases sociales y las relaciones de dominación. Todo ello aunado a un amplio consenso, imaginario de comunidad. A decir de Gabriel Kolko, “Estados Unidos es una sociedad clasista, con un grado de opresión medible, pero también, sin un conflicto decisivo de clase”.⁶

² C. Wright Mills, *The Causes of World War Three*, Nueva York, Ballantine Books, 1960, pp. 29-53.

³ Thorstein Veblen, *Teoría de la empresa de negocios*, Buenos Aires, Ed. Universitaria, 1965, pp. 226-227.

⁴ Juan A. Ortega y Medina, *Destino Manifiesto: Sus razones históricas y su raíz teológica*, México, CONACULTA, 1989, pp. 9-10.

⁵ *Ibid.*, pp. 102-103, 107.

⁶ Gabriel Kolko, *Raíces de la política exterior norteamericana*, Bogotá, Ed. La Oveja Negra, 1972, p. 37.

El derecho a las libertades individuales profesado por la burguesía estadounidense se encuentra implícito en gran parte de la teorización de la economía clásica del siglo XVIII, sirviendo de base a la ideología de mercado y los principios de racionalidad económica.⁷ De igual manera, la construcción social arraigada en el iusnaturalismo y la teología puritana no tardó en alinearse con influyentes doctrinas de orden biológico.⁸ Con estos antecedentes, el despliegue estadounidense en Norteamérica siguió el camino del prejuicio, el despojo, el exterminio y la anexión territorial; pero sobre todo, la libertad de la gran empresa para expandirse bajo el sojuzgamiento en nombre de los intereses de quien la dirige.

Tras haberse arraigado en los países [Holanda, Inglaterra y Estados Unidos] comprometidos más que ningunos otros en el comercio de esclavos y la expansión colonial (de ultramar, como en el caso de los dos primeros, o bien con base continental, como sucede con el tercero), el liberalismo se difunde por Occidente en el momento en que éste parece designado por la propia Providencia a dominar el mundo entero y a eliminar todas las demás culturas.⁹

⁷ “Lejos de ser el lugar donde todos los individuos se encuentran libremente como vendedores y adquirientes de mercancías, durante siglos el mercado liberal ha sido el lugar de la exclusión, de la deshumanización y hasta del terror. Los antepasados de los actuales ciudadanos negros han sido mercancías, adquirientes y vendedores no autónomos. [...] antes de la fusta lo que impulsó la obediencia total del esclavo provenía ya de la amenaza de su venta, como mercancía que se intercambiaba en el mercado separada de los demás miembros de su familia. Durante largo tiempo también fueron vendidos y adquiridos en el mercado los siervos blancos por contrato, condenados así a una muerte no muy distinta de aquella reservada a los esclavos negros; en el nombre del mercado han sido reprimidas coaliciones obreras y han sido desconocidos y negados los derechos económico–sociales con la consiguiente mercantilización de aspectos esenciales de la personalidad y la dignidad humana (la salud, la instrucción, etc.)” (Domenico Losurdo, *Contrahistoria del Liberalismo*, Barcelona, El Viejo Topo, 2005, p. 340). En ocasiones, las teorizaciones del economicismo liberal del siglo XVII trajeron consigo principios de justificación del orden social. Robert Malthus llegó a aseverar que, “en virtud de las *ineludibles leyes de nuestra naturaleza*, algunos seres humanos deban *necesariamente* sufrir escasez. Estos son los *desgraciados* que en la *gran lotería de la vida* han sacado un *billete en blanco*. El número de éstos no tardará en multiplicarse de tal manera que el excedente de producción será insuficiente para atender a sus necesidades”. (T.R. Malthus, *Primer ensayo sobre la población*, Barcelona, Altaya, 1993, p. 166. Las cursivas son mías).

⁸ Entre las corrientes de pensamiento heredadas a EE.UU. por la Europa posrenacentista se encontraban la pseudocientificidad de teorizaciones sobre la biologización de la dinámica de las clases sociales. Esto derivó en un patrón de poder basado en la clasificación social, la “superioridad racial” y la interiorización colonial de las relaciones de dominación, culturales, de trabajo y género. (A. Quijano, “La colonialidad del poder...”, en *op. cit.* pp. 96-104). El designio estadounidense sobre el exterminio de mexicanos e indios americanos en nombre del aprovechamiento territorial y la condición de supremacía en el “derecho de conquista” y el racismo colonialista, fueron en el fondo parte de —en palabras de Georg Lukács— “una defensa pseudobiológica de los privilegios de clase”. (citado en Enzo Traverso, *La violencia nazi. Una genealogía europea*, Buenos Aires, FCE, 2003, p. 65). La teorización del mercado ha atribuido a éste los principios biológicos (homeostáticos) de *autorregulación* y *selección* como mecanismos de competencia. Dentro de la sociedad moderna se trata del triunfo de los “*más aptos* y menos escrupulosos” en la búsqueda por la riqueza. (Ortega y Medina, *op. cit.*, pp. 137-138). La teoría sociobiológica divulgada en los años 1970 por Edward O. Wilson representa una línea de continuidad del pensamiento que aboga por la *naturalidad* del comportamiento humano y la supervivencia como fin último, lo cual remite a la justificación de las relaciones entre sexos, pueblos y clases sociales en el capitalismo contemporáneo. (Julio Muñoz Rubio, *Sociobiología: pseudociencia para la hegemonía capitalista*, México, UNAM–CEIICH, 2006).

⁹ D. Losurdo, *op. cit.*, p. 314.

El dominio continental estadounidense en la segunda mitad del siglo XIX estuvo asociado a la profunda revolución gerencial y administrativa que permitió la transición de un modelo comercial-agrario a uno industrial-financiero.¹⁰ La corporación gobernada por sociedades de participación accionaria reemplazó gradualmente al negocio familiar. Desde entonces fue necesaria la superación de las teorías de “competencia perfecta” y “equilibrio de mercado” para dar paso al análisis de los grandes aparatos industriales del carbón, el petróleo y el acero. Esta dinámica expansiva se concentró en el monopolio integrado en grandes *trusts* y *holdings* que manipulan la mayor tajada de los precios, niveles de producción y flujos de inversiones.¹¹

Durante la instauración del capital monopolista estadounidense (1890~1929),¹² las libertades e intereses de la clase dominante conformaron una misma estructura industrial-financiera interdependiente. El factor financiero se convirtió en el eje articulador de los objetivos de expansión empresarial doméstica y en el exterior. Después de todo, “solo un puñado de grandes corporaciones industriales producto del *laissez faire* tenía el capital disponible en el contexto de la depresión de los años 1890 para hacer dicha transición”.¹³

John P. Morgan y John D. Rockefeller fueron capitalistas que labraron grandes fortunas y poder económico, guiados por los principios de la libertad individual y la economía *laissez faire*.¹⁴ La dinastía Morgan ocupó un lugar clave entre los años del desmantelamiento de la banca pública (al deponerse el Segundo Banco de EE.UU.) y la creación del sistema de la Reserva Federal. Básicamente, la banca privada liderada por Morgan fungió como banco central durante el periodo 1832–1913.¹⁵ Fue responsable también de la integración y respaldo financiero de empresas como General Electric (1892) y la U.S. Steel (1901).

Por su parte, la Standard Oil Co. se consolidó al masificarse la perforación comercial de pozos petroleros a partir de la década de 1860. Desde entonces la mayoría de las empresas del ramo (integración horizontal) y el control sobre la cadena productiva, desde la extracción hasta el monopolio de los derechos de uso de la red ferroviaria encargada de la comercialización (integración vertical), pasaron a formar parte del *Standard Oil Trust* de 1870. En sus primeros diez años de vida, el complejo de empresas que conformaron el *trust* controló cerca de 90% del negocio petrolero estadounidense y 70% del mercado mundial.¹⁶

En un contexto de liberalización y escasa regulación de capitales, la concentración de capacidades industriales condujo simultáneamente a una concentración de poder financiero. Mientras Rockefeller participaba activamente en las finanzas de sus industrias, otras empresas dependían de los capitales encabezados por Morgan. La expansión de ambas fue posible mediante un manejo conjunto de los grandes negocios de la economía estadounidense:

¹⁰ William Appleman Williams, *The Contours of American History*, Chicago, Quadrangle Books, 1966, p. 293.

¹¹ J. Saxe-Fernández, *Terror e imperio...*, pp. 27-28.

¹² P. Sweezy y H. Magdoff, *Dinámica del capitalismo norteamericano*, México, Nuestro Tiempo, 1972, p. 91.

¹³ W.A. Williams, *op. cit.*, p. 380.

¹⁴ *Ibid.*, p. 327.

¹⁵ S. Johnson y J. Kwak, *op. cit.*, p. 26.

¹⁶ Walter LaFeber, *The New Empire. An interpretation of American Expansion 1860–1898*, Nueva York, Cornell University Press, 1998, p. 23.

La Standard Oil fue uno de los pioneros en la formación de *trusts*, seguido de cerca por imitadores de otras industrias. [...] La consolidación de los *trusts* dependía en gran medida de los banqueros de inversión, quienes aportaban el dinero necesario para la compra de acciones y participaciones sobre capital, sirviendo de pegamento social para reunir los intereses dispares de diversas industrias. [...] El imperio Morgan manejó una participación extraordinaria del flujo de dinero que se canalizaba hacia la industria estadounidense, cerca del 40 por ciento del capital total recaudado a principios del siglo XX.¹⁷

La fusión de consejos de administración y la posesión de paquetes minoritarios de acciones constituyeron el patrón de dominio financiero y administrativo con el cual Morgan integró a sus industrias.¹⁸ La Standard Oil pasó de ser un *trust* petrolero a convertirse en *holding* de sus empresas por medio de participaciones accionarias.¹⁹

En el periodo ulterior a la Guerra Civil estadounidense, la concentración de poder económico en ambas corporaciones se debe “al traslado del centro de iniciativa, del gobierno a la corporación”.²⁰ Las administraciones federal y estatales vieron limitada su autoridad reguladora, “sus poderes estaban dispersos y desorganizados; los poderes de las corporaciones industriales y financieras estaban concentrados y entretreídos”.²¹ El acercamiento entre los grandes círculos burocráticos y corporativos en una misma estructura política sucedió dentro del marco de la crisis, las necesidades de industrialización militar y la descomposición del orden internacional del siglo XIX.

A inicios del siglo XX, el presidente estadounidense William Taft fue consciente de la necesidad de contrarrestar el control político–militar en Asia y el Caribe —producto de la Guerra Hispanoamericana— por medio de una expansión de las finanzas como instrumento de política exterior. Esta expansión financiera “no se debió a un vínculo especial con los banqueros estadounidenses”, Taft simplemente “mantenía la creencia de que los intereses privados a menudo necesitaban de la dirección de Washington”.²²

La PGM dio inicio a la unificación de clase e institucionalización del manejo trilateral conjunto —militar, corporativo y estatal— en una misma matriz de decisión.²³ Limitados a su quehacer como capitalistas independientes, los financieros requirieron de la fuerza material del Estado para expandir y asegurar sus inversiones en el exterior. Esto obligó a los financistas a “descender a una posición de igualdad con la alta clase política nacional y los líderes de corporaciones industriales. El resultado fue una fusión de liderazgo financiero e industrial similar al tipo de operaciones interrelacionadas y coordinadas entre sí que Rockefeller había establecido desde un inicio”.²⁴

¹⁷ S. Johnson y J. Kwak, *op. cit.*, p. 24.

¹⁸ Gabriel Kolko, *The Triumph of Conservatism*, Nueva York, The Free Press, 1963, p. 143.

¹⁹ W.A. Williams, *op. cit.*, p. 353.

²⁰ C. Wright Mills, *La élite del poder*, México, FCE, 1957, p. 255.

²¹ *Ibidem*.

²² W. LaFeber *et al.*, *The American Century...*, p. 67.

²³ C.W. Mills, *La élite del poder...*, p. 255.

²⁴ W.A. Williams, *op. cit.*, p. 381.

Mediante el flujo de inversiones (la “diplomacia del dólar”) y el despliegue militar, EE.UU. reforzó su esfera de influencia en México, Centro América y el Caribe (1910–1920) y posteriormente en el resto del Cono Sur (1920–1930). La mayoría de los países latinoamericanos “se encontraban bajo la administración de las fuerzas armadas de EE.UU. o sus finanzas eran controladas por banqueros neoyorkinos”.²⁵ Las inversiones estadounidenses en América Latina se canalizaron a dinamizar el comercio, tender vías ferroviarias e instalar infraestructura necesaria para la creación de enclaves petroleros y de otras materias primas.²⁶

La PGM reunió a los liderazgos políticos, intelectuales y empresariales que conformaron lo que William Domhoff y Michael Webber denominan una “red de planificación de políticas, con estrechos vínculos financieros y fiduciarios para la comunidad corporativa”.²⁷ En ella participaron activamente personajes clave de la clase dominante —entre ellos John D. Rockefeller Jr.— con el propósito de influir en el consenso alcanzado durante el New Deal.²⁸

Con respecto al *divestiture* aplicado a la Standard Oil en 1911, Kolko señala que la disolución de la empresa estaba “diseñada para fallar”, dado que los Rockefeller reintegraron bajo su mando las unidades de mayor rentabilidad que componían el *trust*.²⁹ Para 1933 la familia Rockefeller mantenía el control accionario de la Standard Oil of New Jersey (Exxon), Standard Oil of New York (Mobil) Standard Oil of Indiana (BP) y Standard Oil of California (Chevron), mientras que adquirió el Chase National Bank.³⁰

Los Rockefeller —y otros magnates petrolero–financieros como Andrew Mellon— desfilaron en la lista de beneficiarios directos de las políticas de reducción de impuestos sobre reservas que el gobierno estadounidense implementó a partir de la PGM.³¹ En breve, con el objetivo de proteger a pequeños productores e incentivar la producción, el *depletion allowance* eximió a las mayores petroleras de sus compromisos fiscales.³²

Si bien entre 1914 y 1929 los grandes industriales estadounidenses experimentaron su transnacionalización en el hemisferio, es preciso recordar que el lapso 1930–1945 fue un periodo de crisis y relativo repliegue financiero. La economía de EE.UU. se concentró en la geopolitización de la relación Estado–empresa, dedicada a la industrialización de la guerra y la conformación de bloques de influencia como garantía de suministro de recursos estratégicos vitales para sustentar las operaciones de la SGM.³³ El viraje en las prioridades económicas del Estado acercó a las empresas petroleras a la toma de decisión en materia de política exterior y como garantes de la reserva estadounidense para su uso civil y militar.

²⁵ W. LaFeber *et al.*, *The American Century...*, p. 123.

²⁶ *Ibidem.*

²⁷ G. William Domhoff y Michael J. Webber, *Class and Power in the New Deal*, California, Stanford University Press, 2011, p. 44.

²⁸ *Ibid.*, p. 45.

²⁹ G. Kolko, *The Triumph of Conservatism...*, p. 167.

³⁰ G.W. Domhoff y M. Webber, *op. cit.*, p. 46.

³¹ Carl Solberg, *Oil Power*, Nueva York, Mason–Charter, 1976, p. 9.

³² *Ibid.*, pp. 74-78.

³³ J. Saxe–Fernández, *Terror e imperio...*, p. 47.

Para la banca, las negociaciones que descentralizaron el sistema de la Reserva Federal tras el colapso financiero de 1907 fueron un rasgo de la institucionalización público–privada de la toma de decisión monetaria y financiera. Este fue un primer paso del capital bancario para asegurar el respaldo político y el soporte financiero del Estado.³⁴ No obstante, veinte años después, la Gran Depresión y la legislación Glass–Steagall son una interpretación de las diversas discontinuidades y contradicciones en la relación Estado–finanzas que contuvieron relativamente el proceso de internacionalización financiera.

Durante el periodo entreguerras, la banca se subordinó a un mecanismo de regulación simple: divorciar las operaciones de ahorro y préstamo de las actividades de inversión. El imperio Morgan fue separado en banca de depósito (J.P. Morgan) y banca de inversión (Morgan Stanley). Entre 1930 y 1945 ambos nichos permanecieron concentrados en mercados oligopólicos, redujeron relativamente su actuación como financieros de la industria y canalizaron poco más de la mitad de sus activos a la compra de valores del Tesoro.³⁵

Cuadro 6. Los mayores bancos de EE.UU. en 1929 y su equivalencia contemporánea

1929	2010
First National Bank	Citigroup
J.P. Morgan	J.P. Morgan Chase
National City Bank	Citigroup
Guaranty Trust Co.	Morgan Stanley
Chase National Bank	J.P. Morgan Chase

Fuente: Nomi Prins, *All the President's Bankers*, Nueva York, Nation Books, 2014, p. xii.

Pese a las regulaciones impuestas a la Standard Oil y a la banca, en la antesala a la SGM Paul Sweezy identificó ocho grandes “grupos de interés” dentro de la economía de EE.UU., conformados por la unión de estructuras industriales y bancarias: J.P. Morgan—First National Bank of NY, Rockefeller—Chase Manhattan Bank, Kuhn & Loeb, Mellon National Bank, DuPont, y los grupos industriales de Chicago, Cleveland y Boston.³⁶ Los principales núcleos no sólo mantendrían su estructura y peso durante la posguerra, sino que, en esencia, son aquellos que aún componen parte de la industria estadounidense en el presente.

³⁴ S. Johnson y J. Kwak, *op. cit.*, p. 27.

³⁵ David M. Kotz, *Bank Control of Large Corporations in the United States*, Los Angeles, University of California Press, 1978, p. 52.

³⁶ Paul M. Sweezy, *El presente como historia*, Madrid, Editorial Tecnos, 1974, pp. 24-27.

A causa de la SGM, la hegemonía estadounidense se definió por la madurez de la simbiosis entre las altas esferas gubernamentales, militares y corporativas, lo que ha caracterizado al “complejo militar-industrial” y la economía permanente de guerra. C. Wright Mills sostiene que la *élite* “se compone de hombres políticos económicos y militares. [...] Durante la larga paz del siglo XIX los militares no formaban parte de los consejos del Estado, ni del directorio político, como tampoco eran hombres del mundo económico [...]”.³⁷ A raíz de la SGM, “la clave estructural de la *élite* del poder reside [...] en el sector económico, dicha clave consiste en el hecho de que la economía es a la vez una economía de guerra permanente y una economía corporativa privada. [...] Dentro de la minoría en conjunto, [la] coincidencia de intereses de los altos militares y los jefes corporativos, fortalece a ambos y además supedita el papel de los hombres meramente políticos”.³⁸

En 1946, el CEO de la Standard Oil of New Jersey (hoy ExxonMobil) afirmó la importancia estratégica de su labor argumentando que el abastecimiento de petróleo era lo que había derrotado a los alemanes y japoneses en la SGM.³⁹ Aquel mismo año el tesorero de dicha empresa sostuvo la necesidad de desplegar una política exterior que colocara a “sus hombres en el gobierno”,⁴⁰ lo que Robert Engler suscribió en su obra como el cabildo petrolero (*oil lobby*). Éste tiene por objetivo mantener una “perpetua vigilancia” de los asuntos legislativos y de política exterior, con el fin de llevar a cabo relaciones políticas y negociaciones que sean favorables para el negocio petrolero.⁴¹

Por su parte, el acuerdo de Bretton Woods institucionalizó el poder de la banca y las finanzas estadounidenses. Por medio del FMI y el BM —organismos subrogados a Washington, la Reserva Federal y el Departamento del Tesoro— se sentaron las bases para garantizar las inversiones de EE.UU. en un gran número de países, tanto centrales como periféricos. Posteriormente funcionarían como las instituciones portavoz de los intereses que dictaron las condiciones para la internacionalización económico-financiera de posguerra (las políticas de liberalización, desregulación y privatización).

El ascenso político definitivo del alto capital financiero y petrolero a la toma de decisiones de Estado fue parte de un incesante mecanismo keynesiano antirrecesivo que se ha prolongado a lo largo de la posguerra hasta la actualidad. La concentración y constante transformación de poderes entre las cúpulas burocráticas, corporativas y militares —primero en el auge y productividad, después en la crisis y financiarización— hace identificable la estructura de poder y la dinámica de comportamiento de la clase dominante estadounidense a cargo de la agenda de asuntos estratégicos. En palabras de Wright Mills, “este triángulo de poder es la fuente del directorio entrelazado que tanta importancia tiene para la *estructura histórica del presente*”.⁴²

³⁷ C.W. Mills, *La élite del poder...*, p. 259.

³⁸ *Ibidem*.

³⁹ Richard J. Barnet, *Guerra perpetua*, México, FCE, 1974, p. 227.

⁴⁰ Robert Engler, *La política petrolera*, México, FCE, 1966, pp. 273-314.

⁴¹ *Ibid.*, pp. 375-396.

⁴² C.W. Mills, *La élite del poder...*, p. 15. Las cursivas son mías.

2.2. El triángulo de hierro. Sociología política de la relación finanzas–petróleo

En la ciencia social estadounidense, el concepto “triángulo de hierro” describe una relación trilateral entre instancias gubernamentales y empresariales al interior del sistema político de EE.UU., herencia directa de la administración bélico–industrial de la SGM. Este vínculo hace referencia al tráfico institucional de individuos que reciclan su cargo de un organismo a otro mediante el mecanismo de ida y vuelta entre lo público y lo privado (*revolving doors*), ocupando puestos estratégicos, haciendo uso de información privilegiada y confiscando la toma de decisión estatal en función del interés privado.⁴³

Para la relación finanzas–petróleo, la estructura y dinámica del triángulo de hierro relaciona los intereses de clase de los siguientes tres núcleos de poder:⁴⁴

- 1) La burocracia que sustenta al Poder Ejecutivo, organizada en sus diversos organismos federales: Departamento de Estado, Departamento de Defensa, Departamento de Energía, la Reserva Federal, Departamento del Tesoro, el BM y FMI. En otros términos, aquí se reúne lo que anteriormente se definió como la *presidencia imperial*.⁴⁵
- 2) Los comités y subcomités del Congreso, responsables de la asignación de partidas presupuestales en temas de seguridad, energía, relaciones exteriores, recursos naturales y mercados de *commodities*.
- 3) Representantes de los intereses financieros de la industria del petróleo, al igual que los intereses petroleros en el sector de las finanzas: los CEO (chief executive officer), bancos de inversión, miembros de consejos de administración, inversionistas institucionales, sociedades de inversión, firmas de cabildo, cámaras de la industria de los hidrocarburos e institutos de investigación y asesoría como el American Petroleum Institute (API), el comité consultivo del National Petroleum Council (NPC) y la American Bankers Association (ABA).

Dentro de este manejo político–institucional existe el intercambio de consejos de administración entre altos círculos políticos y corporativos. Los supuestos antagonismos público–privados son meros conflictos de interés al interior del “bloque histórico”. La denominación “de hierro” hace referencia a la opacidad de sus miembros, los secretos bancarios y los *lobbies* (cabildos) que mantienen la toma de decisión lejos del debate público.

La participación en la propiedad de paquetes accionarios se traduce como “la dispersión de capital en el seno de la clase superior”, elemento constitutivo de una “economía nacional de los grandes negocios que es controlada por el mismo grupo de algunos miles de individuos”.⁴⁶ Las instituciones financieras que participan en la dinámica suministran el capital necesario

⁴³ J. Saxe–Fernández, *Terror e imperio...*, pp. 121-148.

⁴⁴ Para un esquema simplificado del triángulo de hierro, véase el anexo #3.

⁴⁵ A.M. Schlesinger Jr., *op. cit.*

⁴⁶ G. William Domhoff, *¿Quién gobierna Estados Unidos?*, México, Siglo XXI, 1969, pp. 60, 84.

para fortalecer a las mayores corporaciones industriales, en este caso petroleras. Gordon Adams resume la participación “casi invisible” de los financistas como un manejo estratégico que marca la diferencia entre “la supervivencia, la fusión o la bancarrota”.⁴⁷

Al análisis sociológico del triángulo de hierro se unen otros dos enfoques que abonan a su estudio. El primero hace referencia a la “mitología estadounidense de la separación entre la economía y la política”;⁴⁸ o en otras palabras, la coexistencia entre las prácticas del capital monopolista, el vacío explicativo de las teorizaciones sobre el *libre mercado* y la ideología del supuesto retiro del Estado de la actividad económica. En el triángulo de hierro se llevan a cabo fusiones, adquisiciones, presupuestos, contratos, cabildos, subsidios, rescates y lineamientos de política exterior —todo ello desde la toma de decisión de Estado— que caracterizan el continuo funcionamiento de la política y la economía estadounidense. Los incentivos de estas “relaciones gubernamentales” dan identidad al capitalismo monopolista y, por lo tanto, han dejado atrás cualquier remanente del modelo de *libre empresa*.⁴⁹

El segundo responde al desvanecimiento de la división de poderes dentro del sistema político de EE.UU.⁵⁰ La adjudicación de facultades extraordinarias en materia legislativa y judicial por parte del Poder Ejecutivo estadounidense se convierte así en una práctica inherente a los asuntos de política económica y exterior. Esta centralización—exclusión de la toma de decisión es lo que ha definido gran parte del régimen de intervención de EE.UU., guiado por fuertes violaciones al derecho internacional y los intereses de grandes grupos corporativos. Esta situación ha cobrado relevancia a raíz del despliegue de operaciones militares en Medio Oriente después del 11 de septiembre de 2001. La abolición de la división de poderes en un contexto de crisis como un estado duradero de “praxis de gobierno”⁵¹ afirma la tendencia a la libre ejecución por decreto —tanto en decisiones de paz como de guerra— para hacer cumplir las voluntades económicas y políticas del alto capital. En suma, se trata de las características históricas y los hábitos dictatoriales propios de la *presidencia imperial*.⁵²

A raíz de la SGM, el capital financiero y petrolero estadounidense —en colusión o contradicción con otros intereses— participaron activamente en la toma de decisión de Estado durante diversos episodios de la historia de posguerra. Este manejo conjunto fue obra de la dinámica del triángulo de hierro y definió rasgos característicos de la hegemonía política y económica estadounidense.

⁴⁷ Gordon Adams, *The Politics of Defense Contracting: The Iron Triangle*, Nueva York, Council on Economic Priorities, 1982, p. 65.

⁴⁸ Robert Engler, “Oil and Politics”, *The New Republic* [en línea], agosto de 1955, disponible en: <<http://www.newrepublic.com/article/118926/robert-englers-new-republic-article-led-politics-oil>>. [Consulta: 12/1/15].

⁴⁹ G. Adams, *op. cit.*, p. 23.

⁵⁰ *Ibid.*, p. 26.

⁵¹ Giorgio Agamben, *Estado de excepción*, Buenos Aires, Adriana Hidalgo Editorial, 2010, p. 33.

⁵² A.M. Schlesinger Jr., *op. cit.*, p. 208.

La SGM detonó el volumen de las operaciones privadas y estatales intensivas en petróleo, desde arsenales hasta los motores de combustión interna civiles y militares. EE.UU. suministró 86% del petróleo consumido por los Aliados durante la conflagración.⁵³ En el mismo lapso de tiempo, “60% del tonelaje total que los Estados Unidos trasladó al extranjero consistió en petróleo y sus derivados. El petróleo de uso doméstico destinado a actividades civiles en apoyo al aparato de defensa fue no menos importante para el resultado exitoso de la guerra”.⁵⁴

En el periodo ulterior al armisticio de 1945 el mercado mundial de petróleo quedó en manos de siete grandes corporaciones angloamericanas⁵⁵ que mantuvieron un virtual monopolio sobre la industria petrolera internacional. En 1952 el Departamento de Estado y el Departamento de Defensa concluyeron que estas siete empresas

- (1) controlan todas las principales zonas productoras de petróleo fuera de Estados Unidos; (2) dominan todas las operaciones extranjeras de refinación; (3) dirigen patentes, *know-how* y la tecnología de los procesos de refinación; (4) dividen eficazmente los mercados mundiales; (5) mantienen precios no competitivos a nivel mundial para el petróleo y sus derivados; y (6) controlan los oleoductos y las instalaciones de transporte de petróleo.⁵⁶

Conforme el cártel petrolero llevó a cabo la explotación de los mayores yacimientos disponibles hasta entonces, sus empresas integraron verticalmente un amplio rango de industrias y operaciones a nivel mundial: subsidiarias, refinerías, patentes, tecnología, oleoductos, tanques, manufactura de plásticos, fertilizantes y otros petroquímicos. Las ganancias derivadas se constituyeron en fondos líquidos que fueron administrados en colusión con las mayores instituciones de crédito e inversión.

El modelo basado en la conquista de mercados extraterritoriales y en el máximo beneficio para accionistas, otorga a las empresas estadounidenses ventajas en el liderazgo gerencial y en los patrones de inversión extranjera e integración vertical de sus procesos de producción e intercambio.⁵⁷ A esto debe agregarse el peso de la corporación en la planeación y ejecución de la política exterior de EE.UU. (*policy-making*)⁵⁸ y el acaparamiento y suministro de liquidez para el fondeo de nuevas inversiones (*market-making*).

Por el lado de la banca, el comité del Plan Marshall quedó integrado por los bancos Merrill Lynch, J.P. Morgan y Chase; el acuerdo implicó que el programa de reconstrucción de Europa estuviese basado en el consumo de combustibles fósiles.⁵⁹ El archivo del

⁵³ Michael T. Klare, *Blood and Oil*, Nueva York, Owl Books, 2005, p. 28.

⁵⁴ U.S. Department of the State, “Foreign Relations of the United States, 1952–1954, Vol. I, General: Economic and Political Matters, Document 159” [en línea], *Office of the Historian*, disponible en: <<https://history.state.gov/historicaldocuments/frus1952-54v01p2/d159>>. [Consulta: 2/1/15].

⁵⁵ El cártel de las “siete hermanas” fue constituido por la Standard Oil of NJ (ExxonMobil), Standard Oil of NY (ExxonMobil), Standard Oil of California (Chevron), Gulf Oil, Texaco (Chevron), Royal Dutch Shell (Shell) y la Anglo Iranian (BP). En los años 1950 el cártel controló cerca de 80% de las reservas mundiales.

⁵⁶ *Ibidem*.

⁵⁷ G. Arrighi, *El Largo Siglo XX...*, p. 364.

⁵⁸ G. Adams, *op. cit.*, p. 24.

⁵⁹ R.J. Barnet, *op. cit.*, pp. 248-249.

Departamento de Estado cuenta con minutas donde se habla de los programas del BM y el Ex-Im Bank como instrumentos de garantía para las inversiones petroleras en el exterior. Entre ellos destacan el caso de Irán, Nigeria, el veto financiero impuesto a Perú después de haber expropiado y nacionalizado su industria petrolera en 1968⁶⁰ y a Bolivia tras la expropiación de Gulf Oil en 1969.⁶¹ En 1957 Víctor Perlo señaló:

Las operaciones del Banco Mundial, institución nominalmente internacional, han sido completamente dominadas por Estados Unidos, y en forma más especial por los dos principales grupos financieros, los Rockefeller y los Morgan. El presidente es Eugene R. Black, colocado allí por el Chase Manhattan Bank, y su vicepresidente es Robert L. Garner, del Morgan Guaranty Trust. [...] El Banco Export-Import del gobierno de Estados Unidos ha desarrollado similares formas de sociedad con bancos privados.⁶²

Mismos documentos del Departamento de Estado planteaban en la década de 1970 la creación de un “Banco Internacional de Recursos Naturales” (*The International Resource Bank*), una división de la estructura del Grupo del Banco Mundial.⁶³ Este organismo tenía la intención de mitigar el “riesgo político” (la expropiación y/o nacionalización de industrias en países periféricos) y garantizar las inversiones en el desarrollo de proyectos de extracción de minerales, gas y petróleo.⁶⁴ Si bien no se logró la votación que ratificara su creación, el BIRN es ejemplo de un complejo mecanismo de emisión de bonos y préstamos para la explotación de recursos naturales, al igual que un antecedente a los lineamientos de condicionalidad del BM de las décadas de 1980 y 1990.⁶⁵

En síntesis, el fundamento de la política exterior estadounidense quedó determinado por la homologación de los intereses del expansionismo empresarial y la espesa retórica sobre los lineamientos del “interés nacional” de EE.UU.⁶⁶ Aunando este último al discurso sobre las “libertades del mercado”, la simbiosis entre los protocolos de política exterior y las necesidades de exportar inversión extranjera —ya fuese en comunión o contradicción con los intereses petroleros—, fue institucionalizada bajo el manejo conjunto de políticas entre el Departamento de Defensa, Wall Street y el BM.⁶⁷

⁶⁰ U.S. Department of the State, “Foreign Relations of the United States, 1969–1976, Vol. E-10, Documents on American Republics, 1969–1972, Document 630”, *Office of the Historian* [en línea], disponible en: <<https://history.state.gov/historicaldocuments/frus1969-76ve10/d630>>. [Consulta: 2/1/15].

⁶¹ U.S. Department of the State, “Foreign Relations of the United States, 1969–1976, Vol. IV, Foreign Assistance, Int’l Development, Trade Policies, 1969–1972, Document 154”, *Office of the Historian* [en línea], disponible en: <<https://history.state.gov/historicaldocuments/frus1969-76v04/d154>>. [Consulta: [2/1/15].

⁶² Víctor Perlo, *El imperio de las altas finanzas*, Buenos Aires, Editorial Platina, 1974, p. 316. El autor relata participaciones similares en el caso del grupo Standard Oil—Chase National Bank y el partido republicano (*Ibid.*, pp. 328-329).

⁶³ U.S. Department of the State, “Foreign Relations of the United States, 1973–1976, Vol. XXXI, Foreign Economic Policy, Document 302”, *Office of the Historian* [en línea], disponible en: <<https://history.state.gov/historicaldocuments/frus1969-76v31/d302>>. [Consulta: 2/1/15].

⁶⁴ *Ibidem*.

⁶⁵ Los detalles del funcionamiento del BIRN se encuentran en *Ibidem*.

⁶⁶ R.J. Barnet, *op. cit.*, p. 226.

⁶⁷ La síntesis de la relación entre el sector financiero y la presidencia del BM se encuentra en el anexo #1.

A su vez, la unión monopólica entre grandes bancos y empresas petroleras fue definida por José Luis Ceceña como la integración de “pirámides” o “grupos financieros”, es decir, “grandes concentraciones de unidades económicas en donde los intereses financieros se encuentran fusionados, entrelazados y asociados con la gran industria, los servicios y el gran comercio”.⁶⁸ Más detalladamente, “los ‘grupos financieros’ tienen como núcleo central instituciones financieras, especialmente los más grandes bancos de depósito, en estrecha asociación con las grandes compañías de seguros y sociedades de inversión”.⁶⁹

Cuadro 7. Grupos financieros vinculados a las mayores compañías petroleras en EE.UU., 1958–1961

Grupo	Control sobre
Chase Manhattan Bank–Rockefeller	Standard Oil (Nueva Jersey)*
	Standard Oil (Nueva York)*
	Standard Oil (Indiana)
First National City Bank of NY	Standard Oil (Nueva Jersey)
	Standard Oil (Nueva York)**
	Standard Oil (California)
Mellon National Bank & Trust	Gulf Oil
DuPont–Chemical Bank	Texas Co.**
	Shell Oil**
Morgan Guaranty Trust	Standard Oil (Nueva York)*
	Standard Oil (California)*

Fuente: José Luis Ceceña, *El imperio del dólar*, op. cit., p. 88.

* Participación indirecta.

**Participación en el consejo de administración.

En la década de 1970 el cártel de las “siete hermanas” inició una transformación hacia una “interdependencia oligopólica”, adquiriendo la identidad que prácticamente conserva hasta hoy en día (BP, Gulf, Mobil, Shell, Texaco, Exxon y Chevron).⁷⁰ En aquel entonces, “la anticuada colusión fue reemplazada por una estructura más compleja [interesada] en prevenir que los precios caigan y la producción aumente indebidamente”.⁷¹ El mayor control de la integración vertical internacional (mediante alianzas y adquisiciones

⁶⁸ José Luis Ceceña, *El imperio del dólar*, México, El Caballito, 1972, p. 82.

⁶⁹ *Ibidem*.

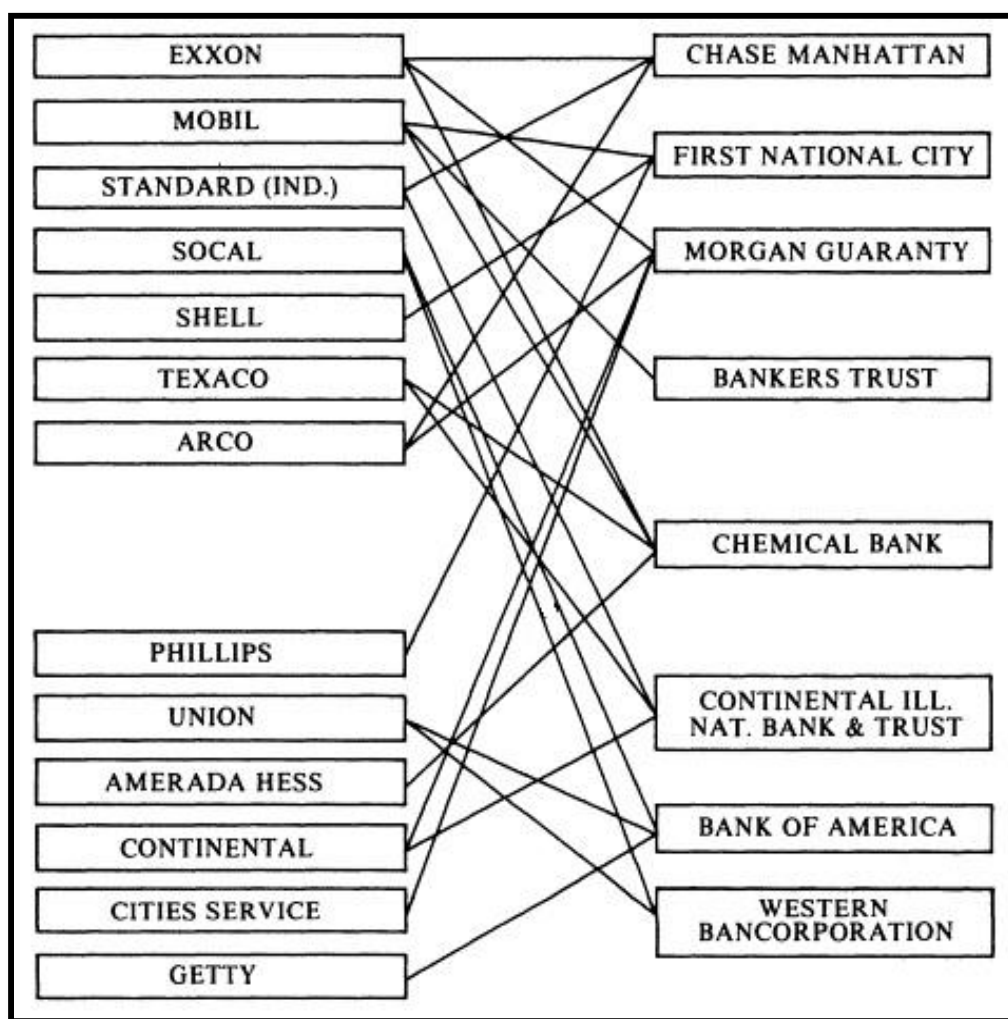
⁷⁰ Richard J. Barnet, *The Lean Years: Politics in the Age of Scarcity*, Nueva York, Simon & Schuster, 1980, p. 40.

⁷¹ *Ibidem*.

administradas) reflejó las crecientes necesidades de internacionalización del alto capital petrolero estadounidense.⁷² Este proceso tuvo lugar en la antesala al periodo de desestabilización estructural del mercado petrolero, dentro del contexto en el que empresas productoras independientes y los nacionalismos petroleros representados por la OPEP comenzaron a demandar un mayor peso en los asuntos energéticos internacionales.

Hasta ese momento, los complejos bancario–petroleros (unidos por cabildos, participaciones accionarias y mesas directivas entrelazadas) reforzaron y mantuvieron su peso económico y político, sin cambios sustanciales a los observados por Sweezy en la década de 1930 y Perlo en los años 1950.

Figura 2. Directorios entrelazados indirectamente, petroleras y bancos comerciales, 1972



Fuente: Marshall B. Clinard y Peter C. Yeager, *Corporate Crime*, Nueva Jersey, Transaction Publishers, 2010, p. 252

⁷² *Ibid.*, pp. 38-65.

El devenir de la crisis estructural y la financiarización modificó sustancialmente la estructura que mantuvo unidos a los mayores bancos y petroleras durante la posguerra. Por un lado, la anulación de los acuerdos de Bretton Woods en 1971 abrió paso a la liberalización de los precios del petróleo y a las innovaciones financieras que desregularon e incentivaron nuevas líneas de negocio bancario. Para el capital petrolero, el embargo Árabe de 1973, el peso de la presencia de la OPEP y la caída de la producción doméstica en EE.UU. fueron factores que transformaron significativamente la geopolítica petrolera internacional y, por lo tanto, la estrategia estadounidense de explotación y conservación de reservas.⁷³

Cuadro 8. Ejemplos de la dinámica del triángulo de hierro finanzas–petróleo en EE.UU., 1930–1980⁷⁴

John Foster Dulles (1888–1959)	Socio de la firma Sullivan & Cromwell, representante de Standard Oil of New Jersey y First Boston Co. Presidente de la fundación Rockefeller (1935–1952) y secretario del Departamento de Estado (1953–1959).
Nelson Rockefeller (1908–1979)	Vinculado a Standard Oil, encargado de asuntos latinoamericanos en el Departamento de Estado (1942). Asesor de política exterior del Poder Ejecutivo (1954) y Gobernador de Nueva York (1959–1973).
C. Douglas Dillon (1909–2003)	Secretario del Tesoro (1961–1965), presidente de la Fundación Rockefeller (1972–1975), socio de la firma Dillon, Read & Co.
Dean Rusk (1909–1994)	Presidente de la fundación Rockefeller (1950–1961), secretario de Estado (1961–1969).
David Rockefeller (1915)	Vinculado a Standard Oil Co., presidente del Chase Manhattan (1969–1981), presidente del Council of Foreign Relations (1970–1985), rechazó el puesto de Secretario del Tesoro en la administración de Jimmy Carter.
James R. Schlesinger (1929–2014)	Miembro y director de estudios estratégicos de la RAND Corp. (1963–1969). Ocupó los puestos de Secretario de Defensa (1973–1975) y Secretario de Energía (1977–1979). Asesor de la firma Lehman Brothers. Formó parte de la mesa directiva de empresas petroleras como Peabody Energy, Sandia Co. y la Seven Seas Petroleum Co.

Fuente: elaboración propia con información de N. Prins, *op. cit.*, José L. Ceceña, *op. cit.*, V. Perlo, *op. cit.* y el Departamento de Defensa (www.defense.gov/).

⁷³ En respuesta al shock petrolero de 1973, el Congreso estadounidense ratificó el *Emergency Petroleum Allocation Act* (1973) y el *Energy Policy and Conservation Act* (1975). En su momento, estas leyes otorgaron poderes al Ejecutivo para regular la producción y el precio del barril, prohibieron la exportación de crudo, establecieron una “tasa de eficiencia máxima de producción” y conformaron políticas para garantizar y defender el suministro y la preservación de una “reserva estratégica”. El texto de ambas leyes se encuentra en el portal del U.S. Government Publishing Office (www.gpo.gov/).

⁷⁴ Para una síntesis del triángulo de hierro en EE.UU., desde la administración de William McKinley (1897–1901) hasta Richard Nixon (1969–1974), véase José L. Ceceña, *op. cit.*, pp. 120-145.

La importancia conceptual del triángulo de hierro recae en la posibilidad de hacer palpables las estructuras de poder y tendencias a largo plazo en la unificación del mando económico y estatal. En suma, la sociología política sitúa en su lugar a los actores políticos y empresariales que históricamente han inculcado sus intereses en la toma de decisión de Estado. Son aquellos que impulsaron la internacionalización financiera, la búsqueda de nuevos yacimientos de petróleo y el despliegue de operaciones militares y prácticas de diplomacia de fuerza desde la década de 1970. Este conjunto de procesos proviene de la dialéctica entre las fuerzas históricas de la centrifugación del capital y la centripetación de poder imperial de EE.UU., a las cuales ya se ha hecho referencia con anterioridad.⁷⁵

2.2.1. El triángulo de hierro en la financiarización. Los intereses financieros y petroleros en la toma de decisión de Estado en el siglo XXI

A partir de la década de 1980 se da una nueva etapa en el desarrollo del capital monopolista estadounidense. La financiarización complejizó los mecanismos de asociación entre las finanzas, el petróleo y el poder político. Este proceso—invisible desde el punto de vista de la “globalización” y el mercado; notorio desde el enfoque de los vínculos estatales y de clase que se afianzaron de cara a un contexto generalizado de crisis—sentó las bases para una mayor centralización del poder monopólico hacia el siglo XXI. Sus efectos desestabilizadores en la economía y su impacto en la estructura de las clases sociales se caracterizan, entre otros factores, por la radicalización de la dinámica del triángulo de hierro a favor de los intereses financieros y petroleros que hegemonizan los instrumentos de toma de decisión.

2.2.1.1. El complejo bancario-financiero

La profundización de la crisis estructural y el modelo económico basado en la creación de burbujas financieras durante la transición hacia el siglo XXI se ha hecho acompañar de un manejo institucional con un alto componente de clase. Esto transformó paulatinamente el rescate bancario—la doctrina *too big to fail*—en una política de Estado. Al respecto, Johnson y Kwak argumentan que, en EE.UU.,

el poder político a escala nacional no se compra a través de simple corrupción—entregando dinero por debajo de la mesa a cambio de favores políticos—. Por el contrario, Wall Street ha utilizado un arsenal de otras armas completamente legales en su ascenso al poder. La primera fue el capital tradicional: dinero que ejerce su influencia directamente a través de las contribuciones a campañas y gastos de cabildeo. La segunda es el capital humano: los veteranos de Wall Street que llegaron a Washington para dar forma a la política del Gobierno e instruir a una nueva generación de funcionarios públicos. La tercera y tal vez más importante, el capital cultural: la difusión y triunfo final de la idea de que un sector financiero grande y sofisticado es bueno para Estados Unidos.⁷⁶

⁷⁵ J. Saxe-Fernández, *Terror e imperio...*, p. 126.

⁷⁶ S. Johnson y J. Kwak, *op. cit.*, pp. 89-90.

El elemento de clase en la “financiarización del Estado” y la dinámica del triángulo de hierro dieron forma a un contexto de relaciones de poder que se compone de dos procesos que se han retroalimentado entre sí:

- 1) La transición hacia un “complejo” bancario–financiero, integrado por instituciones financieras con el privilegio de incurrir en altos riesgos y obtener el estatus de ser “demasiado grande para quebrar”.⁷⁷

Los referentes del complejo bancario–financiero en EE.UU. se remiten al modelo de creación de burbujas financieras y al subsecuente manejo clasista de su crisis. El riesgo sistémico que finalmente arrastra a instituciones e inversionistas a la quiebra pone en evidencia los límites a la liberalización y funcionamiento del sistema financiero. En este caso debe ponerse en duda los principios que integran a sus participantes: para su preservación, el “sistema” financiero deja de ser regulado y pasa a ser administrado, política y selectivamente. Es decir,

tener bancos “muy grandes para quebrar” junto con bancos que pueden quebrar no es coherente en un *sistema*. Habría en todo caso un *subsistema* de bancos “muy grandes para quebrar” y otro “de tamaño correcto para quebrar”. Los dos *subsistemas* sin embargo no logran sumar un solo *sistema* porque en uno los funcionarios no temen quebrar y pueden ser descuidados en su búsqueda de ganancias; y en el otro, los funcionarios deben ser responsables y actuar con prudencia en su búsqueda de ganancias. Los actores no operan con las mismas reglas ni con la misma racionalidad en estos dos *subsistemas*, por lo que no constituyen un solo *sistema* en el sentido lingüístico.⁷⁸

Desde la década de 1980, la banca estadounidense atravesó por un proceso de innovaciones de instrumentos de inversión y de desregulación normativa que permitió la formación de pocos pero cada vez más grandes bancos. Diversas instituciones del sector se vieron impulsadas a competir en los mercados financieros para acumular activos en sus haberes, no sin antes incurrir en prácticas especulativas y crecientes tomas de riesgo.⁷⁹ De manera general, este proceso puede dividirse en tres etapas.

La primera corresponde al periodo de reestructuración 1985–1992: la bancarrota, fusiones y adquisiciones de pequeños y medianos bancos en el marco de la crisis bursátil de 1987, al igual que la quiebra y rescate de las Sociedades de Ahorro y Préstamo. Numerosas instituciones fueron expuestas a los riesgos inherentes en el uso desregulado de innovaciones financieras, operaciones apalancadas, intermediación de bonos basura y derivados. La desaparición de cerca de 2,000 bancos en aquel periodo es sólo equiparable a la ola de quiebras bancarias que tuvo lugar durante la Gran Depresión.⁸⁰

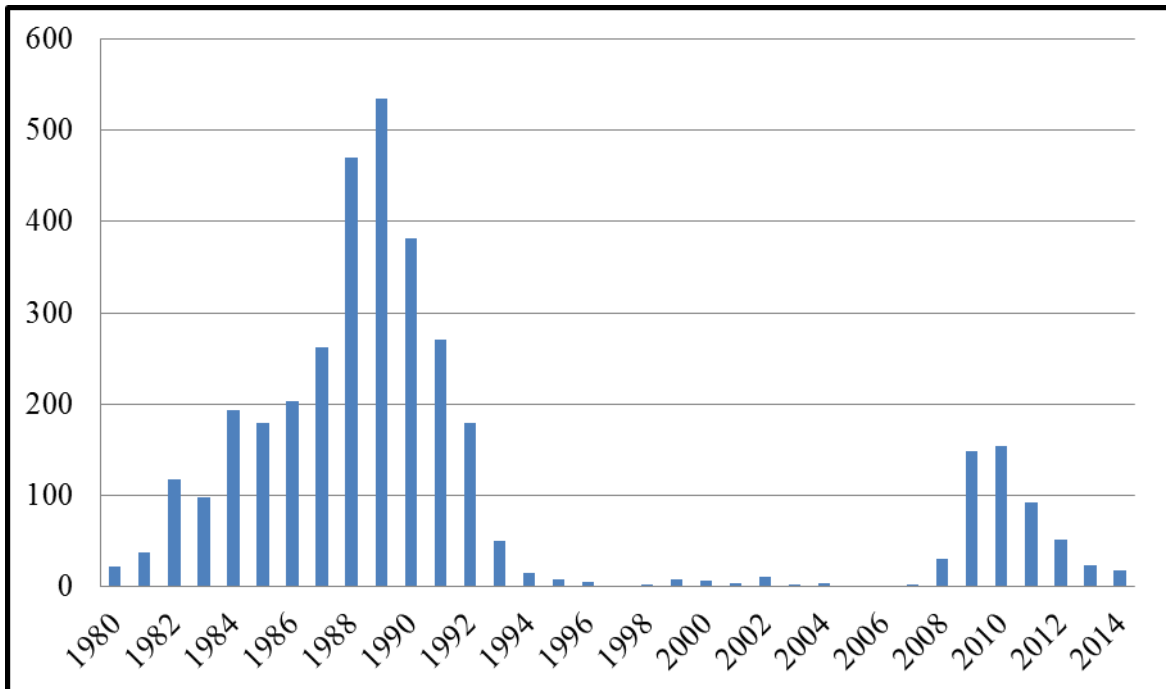
⁷⁷ Oscar Ugarteche y Eduardo Martínez-Ávila, *La gran mutación. El capitalismo real del siglo XXI*, México, UNAM–IIIEC, 2013, pp. 65-84.

⁷⁸ *Ibid.*, pp. 69-70. Cursivas en el original.

⁷⁹ Los detalles de este proceso se puntualizan en S. Johnson y J. Kwak, *op. cit.* pp. 57-118.

⁸⁰ *Ibid.*, p. 88.

Gráfica 5. Quiebras bancarias en EE.UU., 1980–2014



Fuente: elaboración propia con datos de la Federal Deposit Insurance Corporation, www.fdic.gov.

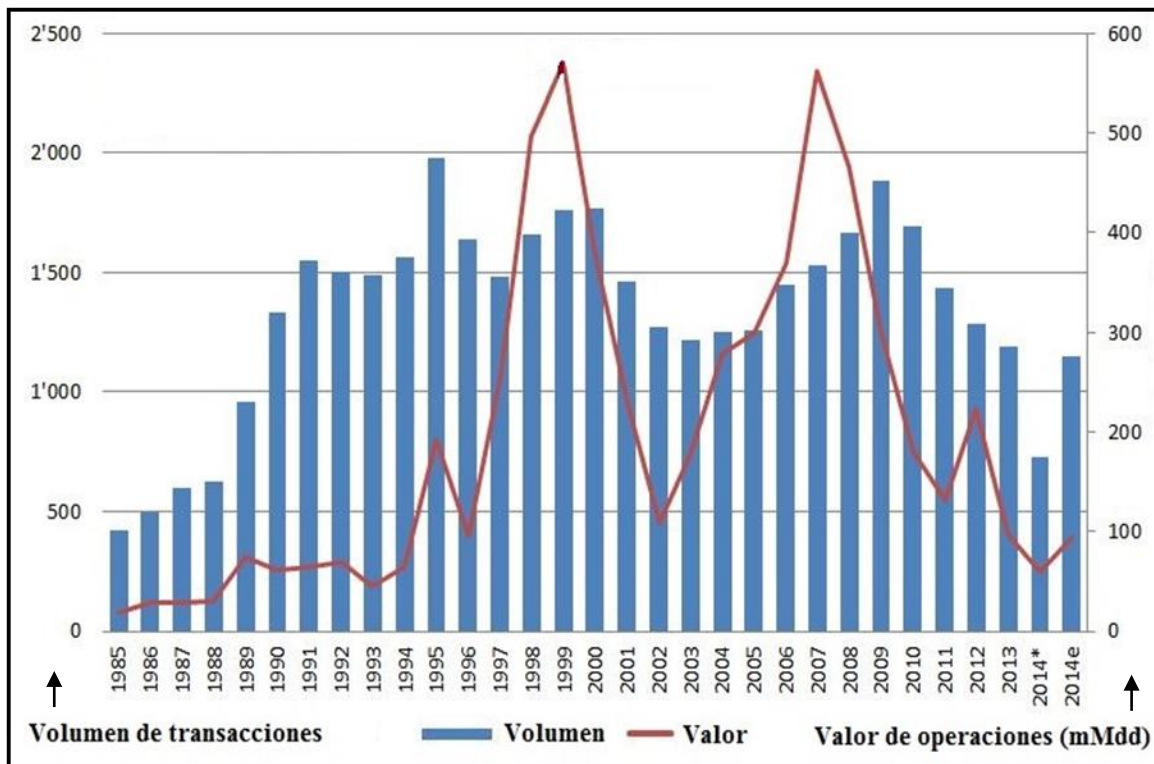
La segunda comprende el periodo de monopolización 1993–2003: en el contexto de la expansión de productos y servicios financieros, la internacionalización de operaciones y la abrogación de la Ley Glass–Steagall en 1999, los bancos comerciales fueron capaces de absorber a instituciones medianas y fusionarse con otras firmas de mayor tamaño. El resultado fue la consolidación de gigantes financieros como el Citigroup y J.P. Morgan Chase, que diversificaron operaciones de banca, casa de bolsa y seguros bajo un mismo techo. Al mismo tiempo innovaron prácticas de inversión en diversos mercados. Como bien sintetizan Johnson y Kwak:

[...] la década de 1990 fue testigo del desmantelamiento final del sistema normativo construido durante los años 1930 [...]. La Ley Gramm–Leach–Bliley de 1999 demolió eficazmente los obstáculos remanentes que aún separaban a la banca comercial y de inversión —barreras que se habían debilitado significativamente durante la década anterior— permitiendo a los *holdings* tener subsidiarias dedicadas a ambos negocios (al igual que la industria de los seguros). Estas leyes sólo confirmaron las tendencias que se habían iniciado en la década de 1970, evidencia de cómo el Gobierno Federal dejaría de resistirse a los deseos de los grandes bancos comerciales de convertirse en supermercados nacionales de servicios financieros. Más importante aún, el Gobierno dio la espalda a los nuevos productos financieros que habían surgido recientemente, negándose a regular el exceso de derivados extrabursátiles [mercados OTC] o vigilar el nuevo Salvaje Oeste de los préstamos hipotecarios que apareció a finales de la década.⁸¹

⁸¹ *Ibid.*, p. 89.

Bajo estas condiciones, los bancos se convirtieron en instituciones predominantemente bursátiles y contribuyeron a gestar burbujas especulativas cada vez más grandes, complejas y frecuentes. Tal es el caso de la burbuja de activos del sector tecnológico–informático (la entonces llamada “nueva economía”) en los años 1990 y la burbuja de activos hipotecarios de baja calidad en la década de 2000.

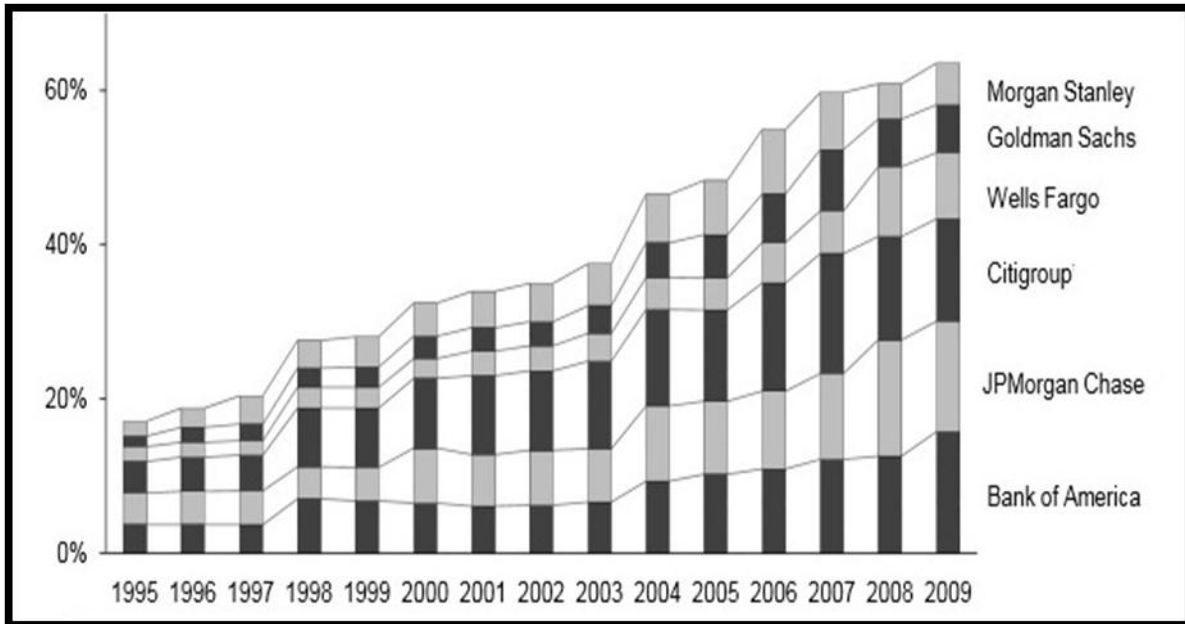
Gráfica 6. Fusiones y adquisiciones en el sector bancario, EE.UU., 1985–2013



Fuente: Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances (www.imaa-institute.org/).

La tercera etapa engloba el periodo de profundización 2004–2010: la continuación de las fusiones y adquisiciones bancarias y el colapso financiero de 2008. A raíz de la quiebra y adquisición de grandes bancos tomadores de riesgo —como fue el caso de Lehman Brothers (hoy extinto), Merrill Lynch (actualmente en el núcleo de Bank of America) y Wachovia (adquirido por Wells Fargo)—, el resto de grandes instituciones financieras que fueron rescatadas por el Estado componen hoy el complejo de seis núcleos bancarios que concentran poco más de 60% de los activos en los mercados financieros y monopolizan los sectores de inversión de alta rentabilidad. En otros términos, este complejo de bancos retiene su estatus como la máxima expresión de la doctrina “too big to fail” en la financiarización estadounidense.

Gráfica 7: Concentración de activos en los seis mayores bancos estadounidenses como porcentaje del PIB



Fuente: S. Johnson y J. Kwak, *op. cit.*, p. 203.

2) La formación de política económica bajo la dirección de los intereses del sector financiero: la relación institucional entre Wall Street y el Departamento del Tesoro.

La financiarización tiene su soporte en el diseño integral de la política económica estadounidense, la cual corre a cargo de los economistas de la Reserva Federal y los financieros al mando del Departamento del Tesoro. Este último, por tradición, ha sido dirigido estratégicamente por los *chief executive officer* (CEO) reclutados de grandes bancos, firmas de inversión y otras instituciones representantes de los intereses financieros.⁸² Desde los años 1980, la instrumentación de esta dinámica institucional (la sociología política del triángulo de hierro) fue un ingrediente central en la construcción de la doctrina *too big to fail*.⁸³

La existencia de bancos “muy grandes para quebrar” demuestra cuán profundo ha sido el manejo clasista de la crisis de la financiarización. La experiencia directa de la intervención del Estado estadounidense en el colapso financiero de 2008 fue evidencia expresa de ello: el Poder Ejecutivo se limitó al rescate de los bancos y sus directivos, sin implementar modificaciones sustanciales en materia de regulación de la banca y dejando a la población deudora a merced del apetito de las instituciones financieras.

⁸² O. Ugarteche y E. Martínez-Ávila, *op. cit.*, pp. 71-72. Un compendio del triángulo de hierro en la administración de Barack Obama se encuentra en J.B. Foster y H. Holleman, *op. cit.*

⁸³ S. Johnson y J. Kwak, *op. cit.*, pp. 200-201.

En respuesta a la burbuja de activos financieros cosechada entre los años 2003 y 2008 (producto de una mezcla de políticas de *keynesianismo bursátil*⁸⁴ y complejas innovaciones sobre instrumentos de deuda hipotecaria), la administración de George W. Bush sancionó la Ley de Emergencia para la Estabilidad Económica. En aquel momento, el entonces Secretario del Tesoro Henry Paulson (anterior CEO de Goldman Sachs) emitió un decreto que le otorgó poderes para obtener 700 mil millones de dólares de los fondos públicos del Tesoro estadounidense (sin revisión legislativa ni judicial), y después destinarlos a la compra de los activos hipotecarios tóxicos en posesión de la banca (activos ilíquidos, no realizables o carentes de valor).⁸⁵

Aunado al rescate del Tesoro, los mayores bancos de Wall Street sanearon sus hojas de balance con fondos líquidos suministrados directamente por la Reserva Federal. Entre 2007 y 2010, este órgano habría otorgado préstamos —con tasas de interés cercanas a cero— a diversas instituciones financieras por la friolera de 16 billones (miles de millones) de dólares. En ese mismo lapso, el PIB promedio de EE.UU. fue tan sólo de 14.6 billones.⁸⁶

Conforme a la información recabada por el *Center of Responsive Politics*, el cabildo de las altas finanzas —compuesto por los seis mayores bancos estadounidenses, entre otras firmas y fondos de riesgo— ha sido un ávido contribuyente a las campañas electorales, tanto del partido demócrata como del republicano. Durante el periodo 2000–2010 el sector financiero (clasificado en compañías aseguradoras, firmas de inversión, inmobiliarias y bancos) se mantuvo entre los tres primeros “grupos de interés” con influencia decisiva en el Congreso y fue el primer contribuyente de la campaña electoral 2013–2014.⁸⁷ El documento agrega:

El sector [financiero] contribuye generosamente a ambos partidos, más por tradición al republicano que al demócrata. No obstante, en los dos últimos ciclos electorales, los banqueros han cambiado repentinamente sus aportaciones hacia los demócratas. Entre 1996 y 2004, 55% de sus contribuciones fueron para el Partido Republicano, pero otorgó una ligera mayoría de sus donaciones a los demócratas en 2008. Esta modificación puede significar un esfuerzo por mantener su influencia mientras que una Casa Blanca y Congreso controlados por demócratas llegaran a considerar nuevas regulaciones en respuesta a las consecuencias de la crisis económica.⁸⁸

⁸⁴ R. Brenner, *op. cit.*

⁸⁵ De manera textual, el inciso 8 del rescate bancario versaba: “Las decisiones adoptadas por el Secretario [del Tesoro] no podrán ser revisadas por ningún tribunal u órgano administrativo”. El texto original se encuentra en: Sin autor, “Text of Draft Proposal for Bailout Plan”, *The New York Times* [en línea], 20 de septiembre de 2008, disponible en <http://www.nytimes.com/2008/09/21/business/21draftend.html?_r=0>. [Consulta: 14/3/15]. La síntesis del programa de compra de activos tóxicos se detalla en S. Johnson y J. Kwak, *op. cit.*, pp. 153-164.

⁸⁶ Atilio Borón, “Una estafa de 16 billones de dólares”, *ALAI* [en línea], 1 de agosto de 2011, disponible en: <<http://www.alainet.org/es/active/48439>>. [Consulta: 20/10/14].

⁸⁷ Sin nombre, *Center for Responsive Politics* [en línea], disponible en: <<http://www.opensecrets.org/industries/indus.php?cycle=2014&ind=F>>. [Consulta: 20/12/14].

⁸⁸ Aaron Kiersh, *Center for Responsive Politics* [en línea], disponible en: <<http://www.opensecrets.org/industries/background.php?cycle=2014&ind=F>>. [Consulta: 20/12/14].

Cuadro 9. Influencia de las principales instituciones financieras en el Gobierno estadounidense, ejercicio 2012						
Banco	Accionistas en el Congreso*	Revolving doors (2011-2012)**	Contribuciones (dólares)***	Cabildo (dólares)****	Principales temas de interés	
Bank of America	63	12 de 16 trabajaron anteriormente en el Gobierno.	\$5,023,532	\$2,750,000	1. Banca 2. Impuestos 3. Finanzas	
Wells Fargo	43	20 de 30 trabajaron anteriormente en el Gobierno, 3 son empleados directos.	\$3,726,800	\$6,790,000	1. Finanzas 2. Vivienda 3. Banca	
Citigroup	19	58 de 64 trabajaron anteriormente en el Gobierno, 5 son empleados directos.	\$2,702,288	\$5,520,000	1. Finanzas 2. Impuestos 3. Banca	
Goldman Sachs	16	53 de 57 trabajaron anteriormente en el Gobierno, 8 son empleados directos.	\$8,563,607	\$3,540,000	1. Finanzas 2. Impuestos 3. Energía	
J.P. Morgan Chase	49	71 de 80 trabajaron anteriormente en el Gobierno, 12 son empleados directos.	\$5,097,406	\$8,060,000	1. Banca 2. Finanzas 3. Vivienda	
Morgan Stanley	12	16 de 20 trabajaron anteriormente en el Gobierno, 2 son empleados directos.	\$3,881,655	\$3,350,000	1. Finanzas 2. Impuestos 3. Comercio	
American Bankers Association	n/a	45 de 100 trabajaron anteriormente en el Gobierno, 9 son miembros directos.	\$3,767,597	\$8,970,000	1. Banca 2. Finanzas 3. Seguros	

Fuente: elaboración propia con información del Center of Responsive Politics (www.opensecrets.org).

* Miembros del Congreso que cuentan con participación accionaria en el banco.

** Personal de las firmas de cabildo contratadas por el banco para influir en el Congreso y agencias federales. El número de ellos que trabajó anteriormente para el Gobierno y los que desempeñan actualmente un cargo directo dentro del banco.

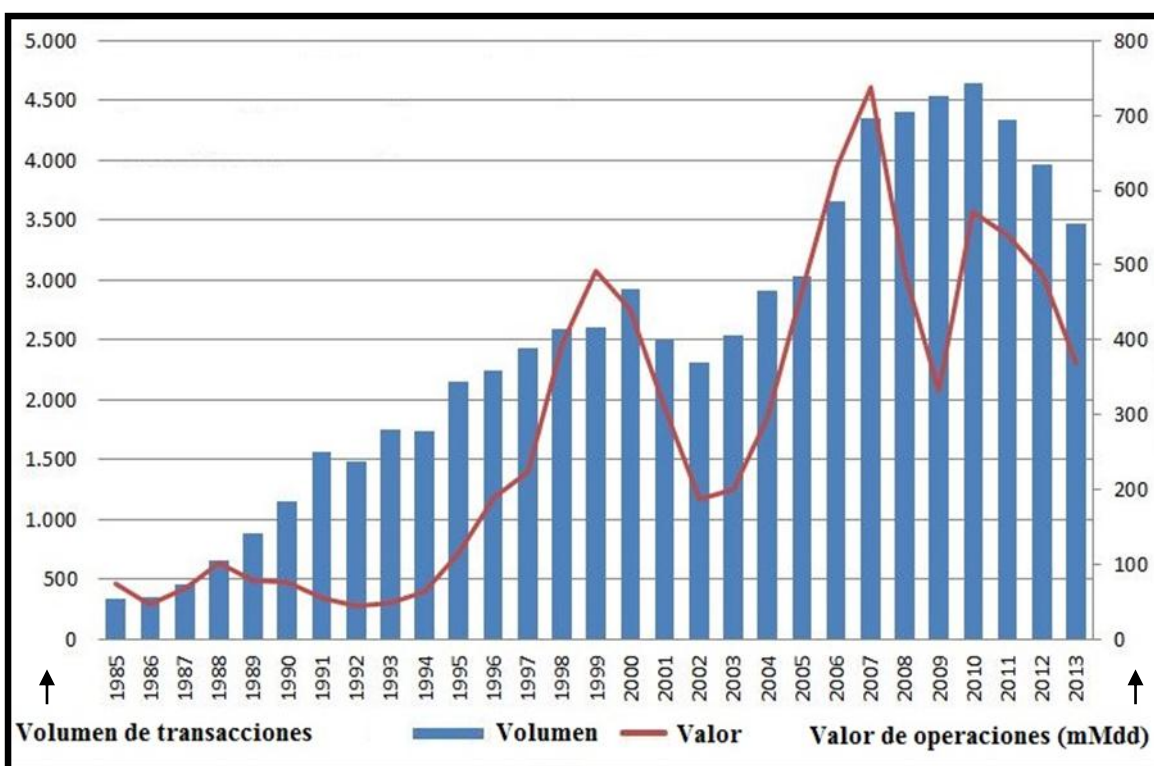
*** Contribuciones a candidatos y comités de partidos.

**** Recursos canalizados al Congreso y agencias federales.

2.2.1.2. El “cabildo fósil”

Al igual que la banca, el sector energético estadounidense en general y sus mayores conglomerados petroleros en particular atravesaron por un episodio de fusiones y adquisiciones hacia finales del siglo XX. Las fusiones de Exxon–Mobil (1999),⁸⁹ Chevron–Texaco (2001)⁹⁰ y Conoco–Phillips (2002) dieron como resultado las petroleras privadas verticalmente integradas más grandes de EE.UU. Junto con BP y Royal Dutch Shell, las cinco empresas continúan representando el oligopolio privado de la industria de los hidrocarburos a nivel mundial.

Gráfica 8. Fusiones y adquisiciones en la industria energética, EE.UU., 1985–2013



Fuente: Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances (www.imaa-institute.org).

⁸⁹ La Comisión Federal de Comercio de EE.UU. giró una orden para el *divestiture* de diversos activos de ambas empresas, esto con el fin de cumplir con leyes *antitrust* vigente. Se acordó la venta de 2,431 estaciones de gasolina, una refinera en California, terminales, oleoductos y otros activos. (“Exxon/Mobil Agree to Largest FTC Divestiture”, *Federal Trade Commission* [en línea], noviembre 1999, disponible en: <<http://www.ftc.gov/news-events/press-releases/1999/11/exxonmobil-agree-largest-ftc-divestiture-ever-order-settle-ftc>>. [Consulta: 11/12/14].

⁹⁰ La fusión entre Chevron y Texaco, que ascendió a un monto de 45 mil millones de dólares, también implicó medidas de *divestiture*: Texaco se vio obligado a deshacer vínculos comerciales con otras empresas y vender activos como oleoductos y plantas de procesamiento. (“FTC Consent Agreement Allows the Merger of Chevron Corp. and Texaco Inc.”, *Federal Trade Commission* [en línea], septiembre 2001, disponible en: <<http://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2001/09/ftc-consent-agreement-allows-merger-chevron-corp-and-texaco-inc>>. [Consulta: 11/12/14].

El Senado de EE.UU. calcula que la mayoría de las fusiones y adquisiciones entre 1990 y 2000 se dieron en el segmento de exploración y producción. El 80% de las transacciones fueron “fusiones de activos”: empresas que adquirieron líneas de negocio o activos de otras empresas; mientras que el 20% restante significaron “fusiones corporativas”, es decir la compra total de los activos que resulta en la unión de dos empresas en una misma.⁹¹

La influencia política de la corporación petrolera estadounidense como parte del “cabildo fósil” —que incluye productores de gas, refinerías, compañías de oleoductos y gasoductos, distribuidores de combustibles, estaciones de gasolina e instituciones como el American Petroleum Institute (API) y el National Petroleum Council (NPC)— se debe particularmente a los intereses que promueven la profundización del patrón civil y militar de consumo de petróleo. Actualmente esta estrategia puede dividirse en tres ejes:

- 1) Una participación activa en la formación de políticas que mantengan beneficios fiscales para la industria de los hidrocarburos, en detrimento del desarrollo de fuentes de energía alternativas⁹²

Para las grandes petroleras, los incentivos fiscales destinados al incremento de la producción y el abaratamiento de los combustibles conforman una estrategia para mantener inalterado el ritmo de consumo de petróleo.⁹³ Como parte de la política energética de EE.UU., los intereses de la industria emisora de dióxido de carbono son considerados por la retórica de la “seguridad nacional” como equivalentes a “las libertades del mercado y el comercio”.⁹⁴

- 2) El “cabildo fósil” ha presionado en el Congreso por la aprobación de iniciativas relacionadas a la construcción de infraestructura para la producción y transporte de gas y petróleo, al igual que la desregulación de prácticas industriales y normas ambientales vinculadas al desarrollo de nuevos yacimientos (como es el caso de los recursos no convencionales en el Golfo de México).⁹⁵

Entre 2000 y 2012 el sector hidrocarburos fue uno de los principales cabildos en el Congreso y sus contribuciones han sido en su mayoría para el Partido Republicano.⁹⁶

⁹¹ U.S. General Accounting Office, “Energy Markets. Effects of Mergers and Market Concentration in the U.S. Petroleum Industry”, *U.S. Senate*, mayo 2004, p. 7.

⁹² Rebecca Leber, “Three Ways Big Oil Spends its Profits to Defend Oil Subsidies and Defeat Clean Energy”, *Climate Progress* [en línea], 24 de octubre de 2012, disponible en: <<http://thinkprogress.org/climate/2012/10/24/1064231/three-ways-big-oil-spends-its-profits-to-defend-oil-subsidies-and-defeat-clean-energy/>>. [Consulta: 12/13/14].

⁹³ Steve Coll, *Private Empire: ExxonMobil and American Power*, Nueva York, Penguin Books, 2012, pp. 367-368.

⁹⁴ J. Saxe-Fernández, *Terror e imperio...*, p. 137.

⁹⁵ David Steinbach, *Center for Responsive Politics* [en línea], disponible en: <<http://www.opensecrets.org/industries/background.php?cycle=All&ind=E01>>. [Consulta: 20/12/14].

⁹⁶ *Ibidem*.

Cuadro 10. Influencia de las principales instituciones del sector petrolero en el Gobierno estadounidense, ejercicio 2012					
Empresa	Accionistas en el Congreso*	<i>Revolving doors</i> (2011–2012)**	Contribuciones (dólares)***	Cabildo (dólares)****	Principales temas de interés
ExxonMobil	47	28 de 42 trabajaron anteriormente en el Gobierno, 1 es empleado directo.	\$2,802,684	\$12,970,000	1. Impuestos 2. Energía 3. Combustibles, gas y petróleo
Chevron	33	36 de 50 trabajaron anteriormente en el Gobierno, 2 son empleados directos.	\$3,912,096	\$9,550,000	1. Energía 2. Impuestos 3. Comercio
ConocoPhillips	18	11 de 18 trabajaron anteriormente en el Gobierno.	\$653,082	\$3,863,736	1. Impuestos 2. Combustibles, gas y petróleo 3. Presupuesto Federal
BP America	10	51 de 72 trabajaron anteriormente en el Gobierno, 3 son empleados directos.	\$427,802	\$8,920,000	1. Energía 2. Impuestos 3. Combustibles, gas y petróleo
Shell	16	18 de 44 trabajaron anteriormente en el Gobierno, 1 es empleado directo.	\$233,848	\$14,480,000	1. Energía 2. Impuestos 3. Medio ambiente
Halliburton	6	6 de 15 trabajaron anteriormente en el Gobierno, 1 es empleado directo.	\$548,591	\$260,000	1. Energía 2. Medio ambiente 3. Impuestos
American Petroleum Institute	n/a	46 de 69 trabajaron anteriormente en el Gobierno, 7 son miembros directos.	\$399,446	\$7,310,000	1. Impuestos 2. Combustibles, gas y petróleo 3. Energía

Fuente: elaboración propia con información del Center of Responsive Politics (<http://www.opensecrets.org>).

* Miembros del Congreso que cuentan con participación accionaria en la empresa.

** Personal de las firmas de cabildo contratadas por la empresa para influir en el Congreso y agencias federales. El número de ellos que trabajó anteriormente para el Gobierno y los que desempeñan actualmente un cargo directo dentro de la empresa.

*** Contribuciones a candidatos y comités de partidos.

**** Recursos canalizados al Congreso y agencias federales.

- 3) La dinámica del triángulo de hierro entre la industria de los hidrocarburos y las instancias estatales involucradas en la formulación de los protocolos de defensa, política energética y relaciones exteriores de EE.UU.

Cabe recordar que los intereses petroleros como principio de “seguridad nacional” e instrumento de la planeación militar–industrial cobraron relevancia a la luz de los poderes de guerra asumidos por la presidencia estadounidense después del 11 de septiembre de 2001. El involucramiento del petróleo en la planeación y despliegue de operaciones militares en Medio Oriente en el siglo XXI dio amplio margen a las petroleras para ocupar puestos estratégicos dentro de la estructura del Estado.

Cuadro 11. Ejemplos de la dinámica del triángulo de hierro en EE.UU., 2000–2010

Henrietta Holsam Fore	Fungió como Directora de Operaciones del Departamento de Estado (2005–2007) y ejerció un cargo de administración en la USAID (2007–2009). En 2012 se unió a la mesa directiva de ExxonMobil.
Theresa M. Fariello	Vicepresidenta de relaciones internacionales de la compañía Occidental Petroleum (1998). Fue asistente de la división de relaciones internacionales en el Departamento de Energía (1999–2001). En 2001 entra a ExxonMobil y desde 2009 funge como encargada de relaciones gubernamentales en la vicepresidencia de dicha empresa.
Richard Lee Armitage	Subsecretario del Departamento de Estado (2001–2005). Desde 2006 forma parte de la mesa directa de ConocoPhillips.
Condoleezza Rice	Perteneció a la junta directiva de Chevron (1991–2001). Pasó a ejercer el cargo de Asesora de asuntos de Seguridad Nacional del Poder Ejecutivo (2001–2005) y posteriormente Secretaria de Estado (2005–2009).
Charles Timothy Hagel	Senador por Nebraska (1997–2009), figuró en la mesa directiva de Chevron (2010–2013). Recientemente ocupó el cargo de Secretario de Defensa (2013–2015).
Richard “Dick” Cheney	Desempeñó el puesto de Secretario de Defensa (1989–1993). Fungió como CEO de la empresa Halliburton (1995–2000) para después ocupar la vicepresidencia de EE.UU. (2001–2009).

Fuente: elaboración propia con datos recabados de S. Coll, *op. cit.*, portal en línea de ExxonMobil (<http://corporate.exxonmobil.com/>), portal en línea de Chevron (<http://www.chevron.com/>) y portal en línea de ConocoPhillips (<http://www.conocophillips.com/>).

Como parte de esta expansión en el exterior, los grandes conglomerados petroleros han tendido a interrelacionarse con diversos sectores económicos. A decir de James Petras, “a medida que el capital transnacional se ha diversificado, es menos dependiente de una sola región, sector o fuente de ganancias. De ahí que los efectos desestabilizadores de las guerras, en uno o varios países, no tienen un efecto perjudicial como en el pasado, cuando

el ‘Big Oil’ sólo se dedicaba al petróleo”.⁹⁷ A la par, “la última década ha sido testigo del auge del sector financiero como receptor dominante del apoyo del Estado. [...] Como resultado, los intereses petroleros se unen al sector financiero y sus ‘ganancias’ son tan dependientes tanto del Estado como en la explotación de reservas en el extranjero”.⁹⁸

Las actuales tendencias en la profundización del patrón de consumo de energía fósil y la financiarización han reforzado la afiliación entre petroleras y bancos, volviendo más difusa la manera en que ambos solapan sus intereses. Especialmente, resulta relevante la invasión de las prácticas monopolistas y especulativas de las finanzas a lo largo y ancho del negocio petrolero, lo que a continuación se detalla como la “financiarización del petróleo”.

2.3. La financiarización del petróleo: *commodities* y derivados financieros

La “financiarización del petróleo” puede interpretarse como el proceso de penetración de los intereses cortoplacistas de bancos, fondos especulativos e índices de materias primas en los mercados energéticos. Durante la primera década del presente siglo, el ascenso de las finanzas en el negocio petrolero se debe en gran medida a la creciente intervención de los mayores bancos de inversión estadounidenses en ambas partes de la industria:

- El negocio “físico”: cuando la banca adquiere infraestructura o empresas dedicadas a los diversos encadenamientos productivos de la industria petrolera. Estas actividades incluyen la exploración, extracción, producción, comercialización y almacenamiento de crudo, venta de combustible y la operación de refinerías, oleoductos y gasoductos.
- El negocio financiero: significa el abandono de la negociación del barril físico —ya sea con fines especulativos o de cobertura— a cambio de su representación financiera por medio de contratos de futuros y otros instrumentos derivados.⁹⁹

Las innovaciones tecnológicas de intermediación (*high-frequency trading*) y la desregulación promovieron la creación de instrumentos financieros y prácticas especulativas, modificando la dinámica de los contratos sobre el hidrocarburo. Daniel Dicker, operador de contratos de petróleo en el piso de remates del New York Mercantile Exchange, sostiene que, entre inicios de los años 1980 y finales de la primera década del siglo XXI, existió un cambio drástico en el patrón de operación de los contratos de futuros.¹⁰⁰ Desde la segunda mitad de la década de 1990 los productores y consumidores fueron reemplazados por instituciones financieras interesadas en la intermediación de petróleo, *sin ser usuarios finales del combustible*.¹⁰¹ Para ello el sistema financiero sustituyó los mercados estandarizados por mercados OTC (over-the-counter), en donde no existe intercambio físico de barriles de petróleo.¹⁰²

⁹⁷ James Petras, “The Pentagon and Big Oil: Militarism and Capitalism Accumulation”, *The James Petras Website* [en línea], 26 de octubre de 2014, disponible en: <<http://petras.lahaine.org/?p=2007>>. [Consulta: 2/2/15].

⁹⁸ *Ibidem*.

⁹⁹ Una breve explicación sobre el mercado de derivados financieros de petróleo se encuentra en el anexo #4.

¹⁰⁰ Daniel Dicker, *Oil's Endless Bid*, Nueva Jersey, John Wiley & Sons., 2011, p. v-xiv.

¹⁰¹ *Ibidem*.

¹⁰² *Ibid.*, p. 109.

Para Dicker, el problema central de la financiarización consiste en que no es posible *invertir* en el petróleo, sino simplemente *apostar* sobre su precio.¹⁰³ A diferencia de un bono o una acción cuyo valor varía en el tiempo, el barril de petróleo es una mercancía que debe — literalmente— “quemarse al día siguiente”.¹⁰⁴ Debido a que los contratos de petróleo caducan constantemente, los financieros deshacen continuamente sus posiciones para renovarlas a plazos de igual o mayor duración.¹⁰⁵ En esta dinámica los contratos pierden relación con el barril físico para convertirse en *instrumentos de inversión en sí mismos*. Dicker concluye que los derivados son instrumentos financieros que transfieren un riesgo, no un valor.¹⁰⁶

La demanda de derivados y otros instrumentos referenciados al petróleo (como índices de materias primas) han propiciado que un mayor número de participantes acudan al mercado petrolero en busca de ganancias especulativas. De esta manera, parte de lo que puede definirse como la *financiarización* del petróleo se resume en la tendencia a demandar una gama de derivados financieros con fines especulativos. La principal repercusión se refleja en el aumento del precio del petróleo y, por lo tanto, en el ingreso de los consumidores finales.

La intervención de la banca en el comercio de petróleo cobró fuerza en los primeros años de la década de 2000, después de sancionarse dos enmiendas casi simultáneas que facilitaron la entrada del sector financiero a los mercados energéticos:

- a) La ley Gramm–Leach–Bliley de 1999: la enmienda que derogó la regulación remanente de la legislación Glass–Steagall y permitió la afiliación entre operaciones de bancos comerciales y de inversión. Al entrar en vigor, facilitó las operaciones de la banca universal para conformar un mismo núcleo de negocio con nuevas y diversas líneas de negocio “complementarias” a la actividad financiera, entre ellas la comercialización de materias primas.
- b) La ley Commodity Futures Modernization Act de 2000: enmienda del Commodity Exchange Act de 1936. Operó como un cuerpo desregulatorio para los instrumentos de futuros sobre materias primas e incentivó las operaciones de derivados financieros en los mercados OTC (over–the–counter). El petróleo, dado su valor intrínseco, se convirtió en uno de los nichos de inversión menos regulados y, por lo tanto, más rentables dentro de la industria de los servicios financieros.

Ambas leyes dismantelaron elementos centrales de la regulación de posguerra y permitieron a los bancos estadounidenses emular la integración vertical —financiera e industrial— de la cadena productiva petrolera. Entre 2000 y 2002 se fundó el Intercontinental Exchange (ICE), un mercado OTC formado por bancos y empresas energéticas.¹⁰⁷

¹⁰³ *Ibid.*, pp. 44-46.

¹⁰⁴ *Ibid.*, p. 45.

¹⁰⁵ *Ibid.*, p. 54.

¹⁰⁶ *Ibid.*, p. 46.

¹⁰⁷ Los fundadores del Intercontinental Exchange (ICE) fueron: BP, Deutsche Bank, Goldman Sachs, la firma Dean Witter (Morgan Stanley), Royal Dutch Shell y Total Elf (U.S. Senate, “U.S. Strategic Petroleum Reserve: Recent Policy Has Increased Costs to Consumer but not Overall U.S. Energy Security”, *Government Printing*

En 2014, el Senado estadounidense recopiló información acerca de la participación de la industria financiera en los mercados de materias primas.¹⁰⁸ En dicho trabajo se plantean los riesgos y las implicaciones de la inserción de los bancos Goldman Sachs, Morgan Stanley y J.P. Morgan Chase en la producción, comercialización, almacenamiento y especulación de diversos *commodities*, desde inicios de los años 1980 hasta la primera década del siglo XXI. El Comité de investigación del Senado concluye que

un grupo reducido de grandes bancos estadounidenses [...] no sólo dominan el comercio de futuros, opciones, swaps y valores de materias primas, sino también son propietarios o ejercen control sobre las empresas que producen, almacenan, transportan, refinan, suministran y utilizan materias primas físicas. Esos productos incluyen petróleo, gas natural, carbón, metales, producción agrícola y electricidad. En la actualidad, el nivel de participación de los bancos en los mercados de materias primas, generación de energía eléctrica y suministro de alimentos parece no tener precedentes en la historia de los Estados Unidos.¹⁰⁹

Adicionalmente, el informe hace énfasis en las consecuencias de la interrelación entre el negocio físico y financiero, lo que la industria califica como “conflicto de interés”. La participación simultánea en ambos mercados le permite a los bancos formular estrategias de inversión haciendo uso de información privilegiada sobre reservas y precios.¹¹⁰ Desde la liberalización de los derivados financieros sobre petróleo en la década de 1980, los bancos estadounidenses tuvieron acceso a controlar amplios segmentos de la industria petrolera.

En 1981 Goldman Sachs adquirió J. Aron & Co., una firma de inversión especializada en diversos *commodities* (principalmente metales preciosos y café).¹¹¹ El modelo de negocio del banco se expandió hacia derivados financieros de tasas de interés, tipo de cambio y petróleo. Esto resultó en el lanzamiento del índice Goldman Sachs Commodity Index (GSCI) en 1991: un vehículo de inversión compuesto por una canasta diversificada de materias primas (70% del capital se invierte en la industria energética). El indicador se convirtió en la principal referencia (*benchmark*) para la inversión en *commodities*, determinando el valor de instrumentos ligados a las materias primas que compone el índice.¹¹²

Hacia 1997, Goldman Sachs “dejó de operar como un banco para pasar a ser una firma operadora de valores y materias primas”.¹¹³ Ese mismo año la institución reportó a la Reserva Federal que su intermediación en *commodities* abarcaba contratos sobre metales (aluminio, plomo, níquel y zinc), energéticos (petróleo crudo, gas natural, gasolina, aceite de calefacción y turbinas) y agricultura (trigo, maíz, café, cacao, soya y azúcar).¹¹⁴

Office, Washington D.C., marzo 2003). En la actualidad, los mayores bancos y firmas de inversión de EE.UU. y Europa son miembros de la cámara de compensación del ICE (<http://www.theice.com/clear-us/membership>).

¹⁰⁸ U.S. Senate, “Wall Street Bank Involvement with Physical Commodities”, *Committee on Homeland Security and Governmental Affairs—Permanent Subcommittee on Investigations*, Washington D.C., noviembre 2014.

¹⁰⁹ *Ibid.*, p. 13.

¹¹⁰ *Ibid.*, pp. 6, 37.

¹¹¹ *Ibid.*, p. 111.

¹¹² D. Dicker, *op. cit.*, pp. 69-72.

¹¹³ U.S. Senate, “Wall Street Bank Involvement with Physical Commodities”..., *op. cit.*, p. 112.

¹¹⁴ *Ibidem*.

A su vez, Goldman Sachs realizó alianzas con empresas generadoras de energía eléctrica, adquisiciones de refinerías de petróleo (incluyendo oleoductos e infraestructura de almacenamiento), empresas dedicadas a la exploración, extracción, y distribución de crudo, al igual que una compañía de producción de fertilizantes.¹¹⁵ En 2011 declaró hacer uso de información sobre materias primas para asesorar estrategias de inversión de sus clientes, mientras que en 2013 reportó inventarios por 2.2 millones de barriles de crudo.¹¹⁶

Morgan Stanley inició operaciones de contratos de petróleo en 1982. La institución dejó de lado la actividad bancaria para fungir como “firma de inversión en sectores relacionados con las materias primas”, especialmente hidrocarburos.¹¹⁷ En 1997, Morgan Stanley expuso haber participado activamente en operaciones de derivados financieros y activos físicos relacionados con el petróleo, comprando y arrendando infraestructura de almacenamiento y oleoductos, refinación de petrolíferos y flete de buques petroleros.¹¹⁸ Entre 2006 y 2008 adquirió paquetes accionarios de empresas dedicadas a numerosas actividades de la cadena petrolera. En 2010 registró inventarios por 12.3 millones de barriles de crudo y mantenía relaciones comerciales con plantas de refinación en EE.UU. y Europa.¹¹⁹

Cuadro 12. Empresas del ramo petrolero adquiridas por Morgan Stanley

Fecha de adquisición	Empresa	Participación accionaria (%)	Actividad
2006	TransMontaigne Inc.	100	Venta, almacenamiento y transporte de petróleo crudo.
2006	Olco Petroleum	60	Producción, comercialización y distribución de hidrocarburos refinados (gasolina, propano y biodiesel).
2006	Heidmar Group Inc.	49	Flota de buques petroleros.
2006	Wellbore Capital LLC	99.5	Exploración y desarrollo de proyectos de gas y petróleo.
2008	Global Energy Int. Ltd.	30	Flota de buques petroleros.

Fuente: U.S. Senate, “Wall Street Bank Involvement with Physical Commodities”..., *op. cit.*, pp. 279-285.

Por su parte, J.P. Morgan Chase entro al negocio de derivados financieros entre 1982 y 1986. Hasta la fecha, el banco ha negociado materias primas a través del Global Commodities Group (GCG), división encargada de “comprar, vender, transportar y almacenar diversos productos, incluyendo derivados del petróleo, gas natural, carbón, metales, electricidad y productos agrícolas. [...] el GCG proporciona una gama de servicios

¹¹⁵ *Ibidem.*

¹¹⁶ *Ibid.*, p. 116.

¹¹⁷ *Ibid.*, p. 234.

¹¹⁸ *Ibid.*, p. 273.

¹¹⁹ *Ibid.*, p. 276.

de materias primas físicas, incluyendo la gestión de riesgos, cobertura, acuerdos comerciales y el transporte y almacenamiento de activos”.¹²⁰ Tras la crisis de 2008, J.P. Morgan Chase absorbió los activos del banco Bear Stearns, entre ellos la propiedad sobre refinerías de petróleo.¹²¹ En 2011 la firma reportó en su haber 6.4 millones de barriles de crudo.¹²²

Por último, entre 1998 y 2009, Citigroup operó el mercado de petróleo por medio de su firma subsidiaria Phibro LLC. El Financial Times sostiene que, bajo el mando de Citi, Phibro “fue un motor de ganancias que nunca sufrió de pérdidas anuales”.¹²³ El negocio petrolero del Citigroup, al igual que el de los tres bancos mencionados anteriormente, ha generado utilidades que permanecen lejos de reportes oficiales y del escrutinio público.¹²⁴

Según Dicker, la financiarización del mercado petrolero es un proceso gradual que se descompone en dos periodos. Entre 1980 y la mitad de los años 1990 aproximadamente, las compañías petroleras eran los jugadores dominantes en el mercado, manejaban la mayor parte del volumen de operaciones y contaban con al menos dos miembros afiliados en la cámara de compensación del NYMEX. Desde mediados de la década de 1990 hacia el siglo XXI, el sector financiero se convirtió en el principal intermediario de petróleo, innovando instrumentos de inversión en energía y multiplicando su personal de afiliación.¹²⁵

Cuadro 13. Miembros afiliados a la cámara de compensación del NYMEX, 2006

Chevron	4	BNP Paribas	9
Amareda Hess	2	AIG	6
BP	2	Merrill Lynch	5
ConocoPhillips	2	Bank of America	4
ExxonMobil	2	Barclays	4
Marathon–Ashland	2	Citigroup	4
Shell	2	Deutsche Bank	4
Sunoco	2	J.P. Morgan	4
Total (Francia)	2	Morgan Stanley	4
Valero Energy	2	UBS	4
Total de lugares	22	Bear Stearns	3
		Goldman Sachs	3
		Lehman Brothers	2
		Total de lugares	56

Fuente: Daniel Dicker, *Oil's Endless Bid, op. cit.*, pp. 102, 105.

¹²⁰ *Ibid.*, p. 309.

¹²¹ *Ibid.*, p. 29.

¹²² *Ibid.*, p. 318.

¹²³ Gregory Meyer, “Rise and fall of a commodities powerhouse”, *Financial Times* [en línea], 2 de febrero de 2015, disponible en: <<http://www.ft.com/intl/cms/s/0/92f86602-a7f1-11e4-be63-00144feab7de.html>>. [Consulta: 6/3/15].

¹²⁴ D. Dicker, *op. cit.*, pp. 119-120.

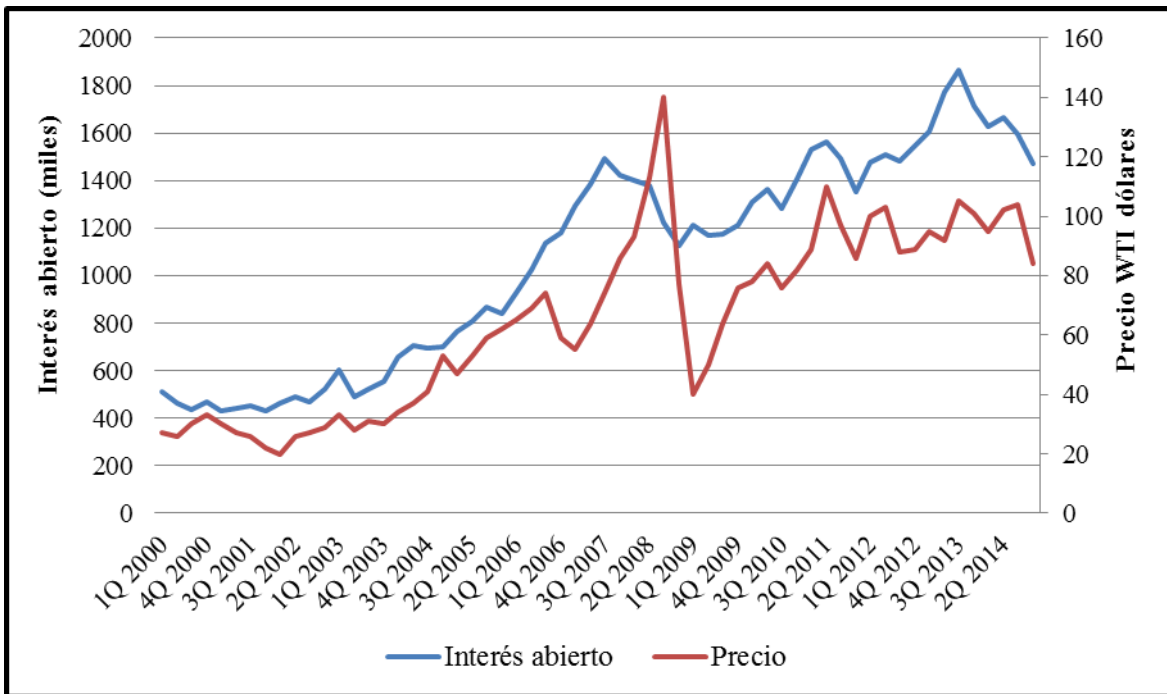
¹²⁵ *Ibidem.*

Por lo tanto, el segundo elemento de la financiarización del petróleo recae en que el sector financiero no es usuario intermedio ni consumidor final de barriles de crudo, sino que tiende a apostar en su precio como una variable intangible en el largo plazo. Como consecuencia, un mayor número de participantes en los mercados energéticos adhieren a sus portafolios activos y contratos ligados al combustible, lo que se traduce como una demanda virtual de petróleo y, por lo tanto, incentiva el incremento de su precio.

Entre 2003 y 2008 el precio del barril de petróleo registró un episodio al alza que corrió a la par de la burbuja de activos inmobiliarios. Esta tendencia alcanzó un precio máximo cercano a 140 dólares por barril a mediados de 2008, para después caer a inicios de 2009 a alrededor de 30 dólares. Entre diversas interpretaciones, existe evidencia de que el incremento del precio del barril de petróleo fue guiado en gran medida por la especulación financiera:

- Entre 2003 y mayo de 2008 únicamente 2% de los contratos de futuros sobre petróleo resultaron en entrega física del barril.¹²⁶
- El movimiento del precio en el largo plazo guarda relación con el aumento en la cantidad de contratos de futuros operados.

Gráfica 9. Futuros de petróleo (NYMEX) y precio del barril de crudo, 2000–2014



Fuente: elaboración propia, datos tomados de la U.S. EIA, www.eia.gov/.

¹²⁶ “Interim Report on Crude Oil: Interagency Task Force on Commodity Markets”, U.S. Commodity Futures Trading Commission, Washington D.C., julio 2008, p. 17.

- Dicker señala que la abrupta caída del precio en 2008–2009 sólo pudo significar el “desapalancamiento especulativo” al que se encontraba sujeto el barril de petróleo.¹²⁷
- Un estudio elaborado por el Banco de la Reserva Federal de St. Louis estima que, entre 2004 y mediados de 2008, la demanda especulativa representó alrededor de 15% del aumento en el precio del petróleo.¹²⁸
- En un testimonio acerca de la especulación en el precio del petróleo realizado por la CFTC en 2009, el inversionista Michael W. Masters expuso: “Los mercados de futuros de petróleo manejan habitualmente más de mil millones de barriles por día. Este volumen no incluye mercados OTC, que es aún mayor. Sabemos que el mundo entero sólo produce 85 millones de barriles de petróleo por día, lo que significa que más de 90% de la negociación de los futuros del petróleo conlleva especulación”.¹²⁹

Como contraparte, las petroleras estadounidenses han sido beneficiarias directas de la escalada en el precio del barril de petróleo. En una audiencia ante la Comisión de Finanzas del Senado de EE.UU. —elaborada para dirimir la controversia entre los incentivos fiscales otorgados a petroleras y las utilidades generadas por el aumento del precio del combustible— los directores de las cinco mayores empresas de hidrocarburos en EE.UU. (Chevron, ExxonMobil, Shell, BP y ConocoPhillips) sostuvieron la importancia de la deducción fiscal en la industria para incentivar sus operaciones y así poder disminuir el precio del barril.¹³⁰

El balance preliminar de las resoluciones del Senado señala que: a) dichas empresas consiguieron utilidades colectivamente por poco más de 35 mil millones de dólares durante el primer trimestre de 2011, b) los incentivos fiscales a la actividad petrolera representan menos de 2% de estas ganancias, c) el costo de producción de un barril de petróleo en 2011 rondaba los 11 dólares, mientras que su precio de venta se encontraba en ese momento por encima de los 100 dólares, d) en 2010, 60% de las ganancias de las petroleras se canalizó a la recompra de acciones y pago de dividendos, y no al desarrollo de nuevos proyectos productivos, e) 30% del mercado de futuros se compone de usuarios finales de petróleo físico que buscan cubrir sus posiciones, contra un 70% de especuladores que no son usuarios finales del hidrocarburo (situación que favorece el aumento de precio y el ingreso

¹²⁷ D. Dicker, *op. cit.*, p. xi.

¹²⁸ Brett W. Fawley, Luciana Juvenal e Ivan Petrella, “When Oil Prices Jump, is Speculation to Blame”, *Federal Reserve Bank of St. Louis* [en línea], abril 2012, disponible en: <<http://www.stlouisfed.org/Publications/Regional-Economist/April-2012/When-Oil-Prices-Jump-Is-Speculation-To-Blame>>. [Consulta: 8/29/14].

¹²⁹ El testimonio de Michael W. Masters se encuentra disponible en la página en línea de la CFTC: <<http://www.cftc.gov/PressRoom/Events/oeaevent080509>>. [Consulta: 5/11/14]. En una comparecencia ante el Senado de EE.UU. en 2011, Gary Gensler —quien después de trabajar en Goldman Sachs fungió como asistente en el Departamento del Tesoro y dirigió la CFTC— señaló que, en 2011 únicamente, entre 10 y 20% de las posiciones en derivados de petróleo estaba en manos de productores y consumidores finales (testimonio disponible en: <<http://www.hsgac.senate.gov/subcommittees/investigations/hearings/excessive-speculation-and-compliance-with-the-dodd-frank-act>>. [Consulta: 12/12/14].

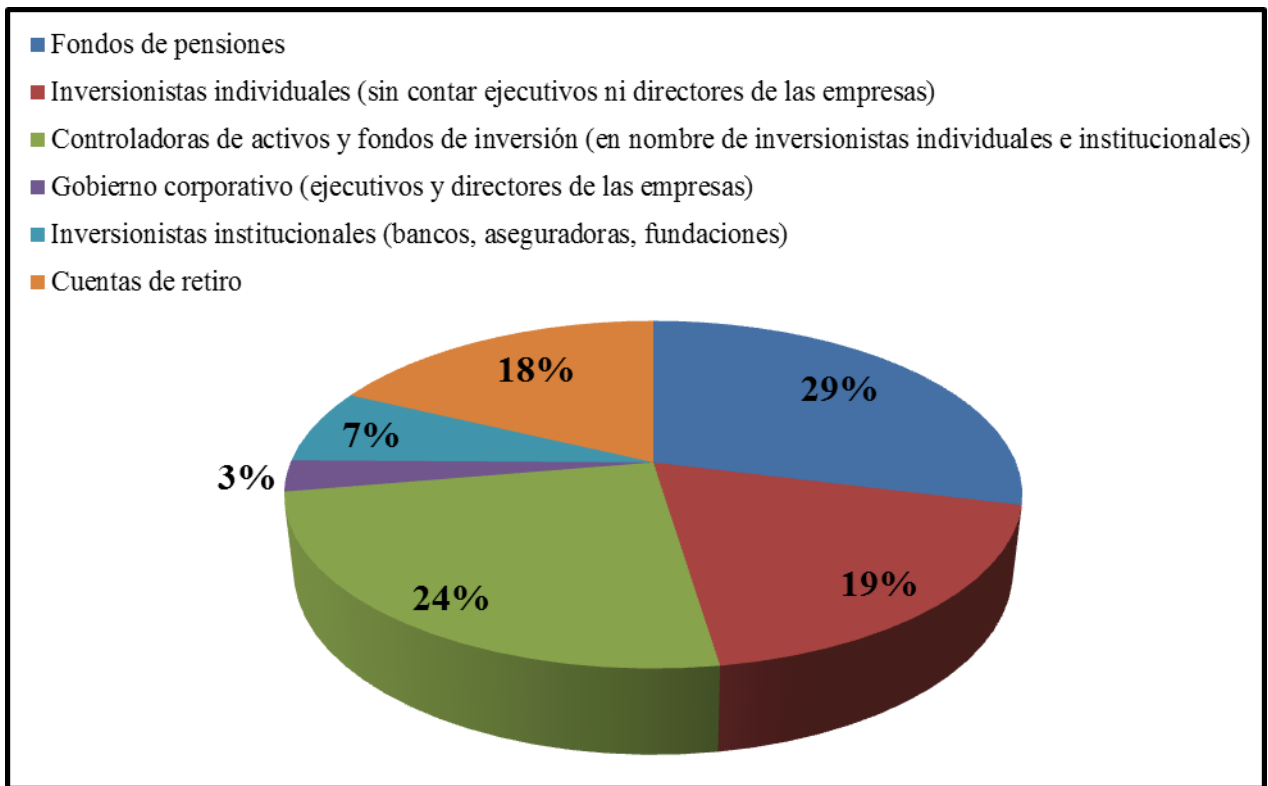
¹³⁰ U.S. Senate–Committee on Finance, “Oil and Gas Incentives and Rising Energy Prices”, *U.S. Government Printing Office*, Washington D.C., 2011.

de las petroleras), y f) si el precio del barril en ese momento “por las fuerzas de la oferta y la demanda” se encontraba entre 60–70 dólares, por lo tanto 55–65% del precio estaba determinado por demanda especulativa.¹³¹

En suma, es posible inferir que la escalada en el precio del petróleo debido a la demanda de instrumentos financieros especulativos durante la primera década del siglo XXI reportó beneficios tanto para los grandes conglomerados de la energía como para la industria financiera involucrada en la parte física y financiera de los contratos de derivados.

Aunado a la dinámica del triángulo de hierro y a la penetración de la banca en los mercados energéticos, la financiarización del petróleo abarca otros elementos como la continuidad en el entrelazamiento de consejos de administración,¹³² y la participación del sector financiero sobre el capital de las empresas petroleras.¹³³

Gráfica 10. Participación accionaria de empresas integradas, no integradas y de servicios pertenecientes al sector hidrocarburos estadounidense, 2014



Fuente: Robert J. Shapiro y Nam D. Pham, “Who Owns America’s Oil and Natural Gas Companies: A 2014 Update”, *SONECON*, octubre 2014.

¹³¹ *Ibid.*, pp. 1-3, 29. El dato sobre el precio del barril de petróleo a 60–70 dólares es ofrecido por Rex Tillerson (CEO de ExxonMobil) quien argumenta que las petroleras son “tomadoras de precio”, siendo “el mercado” quien determina “la naturaleza volátil del petróleo”. (*Ibid.*, pp. 28-29).

¹³² Ver anexo #5.

¹³³ Ver anexo #6.

2.4. El colapso del precio y la industria de los hidrocarburos no convencionales

Desde mediados de 2014, el precio del barril de petróleo en los mercados internacionales ha experimentado una caída que lo sitúa por debajo de los 50 dólares por barril. Este comportamiento se atribuye al incremento de la producción de los hidrocarburos *shale*¹³⁴ hallados en el subsuelo estadounidense. Estos yacimientos son: Marcellus y Utica entre los Estados de Pensylvania, Ohio y Virginia del Oeste; Bakken, compartido entre Dakota del Norte y Montana; Niobrara en Wyoming y Colorado; y las formaciones de Permian, Eagle Ford y Haynesville en los Estados de Texas y parte de Louisiana.¹³⁵ Entre 2009 y 2011, el conjunto de estas perforaciones se asoció a una supuesta “revolución energética” que reúne tecnologías, mecanismos financieros y dinámicas corporativas para la explotación de estratos no convencionales.¹³⁶ Sumando las regiones *shale*, la producción total de crudo en EE.UU. a finales de 2015 sobrepasa los 9.1 millones de barriles diarios (MMbd).

Gráfica 11. Precio del barril del petróleo (Brent)



Fuente: NASDAQ (<http://www.nasdaq.com>).

¹³⁴ A grandes rasgos, *shale* es un término genérico para nombrar al petróleo contenido en formaciones de roca o esparcido en pequeñas concentraciones entre capas intercaladas de esquisto (roca mineral). A diferencia del petróleo que se encuentra concentrado en forma de aceite y es extraído mediante técnicas de perforación convencionales, el *shale* requiere de prácticas de procesamiento y perforación horizontal (*fracking*), lo que vuelve más complejo su extracción y quema. Junto con las arenas bituminosas y otras formas de petróleo pesado, los yacimientos *shale* son considerados no convencionales por ser de alto costo (monetario y ambiental), de difícil acceso geológico y de menor calidad como materia prima (combustible o petroquímica).

¹³⁵ Ed Crooks, “The US shale revolution”, *The Financial Times* [en línea], 24 de abril de 2015, disponible en: <http://www.ft.com/intl/cms/s/2/2ded7416-e930-11e4-a71a-00144feab7de.html#slide0>. [Consulta: 5/12/15].

¹³⁶ *Ibidem*.

La relativa novedad de los hidrocarburos no convencionales y la caída del precio del barril sugieren adaptaciones y nuevas contradicciones entre el capital financiero y petrolero.

En 2013, la directora del Energy Policy Forum Deborah Lawrence divulgó un pormenorizado estudio sobre el interés de las finanzas en la industria de la perforación *shale*.¹³⁷ Dadas las posibilidades de producción ofrecidas por estas tecnologías, Wall Street promovió altas expectativas de inversión en la perforación de dichos pozos. La producción de petróleo se incrementó, pero a la vez el precio del barril disminuyó y los costos operativos aumentaron. Mientras tanto, los valores accionarios, los flujos de efectivo y la razón de endeudamiento de las empresas productoras han reportado números rojos.¹³⁸ A septiembre de 2015, 16 compañías petroleras habían incurrido en el incumplimiento de su deuda.¹³⁹

Esto se debe en parte a las limitantes del modelo de negocio de los no convencionales. Lawrence concluye que la “revolución” *shale* ignora datos importantes sobre la corta vida rentable de los pozos, la contraproducente sobreproducción, la reticencia a arriesgar inversiones, el alto apalancamiento en el que incurren las empresas productoras y la sobrestimación de las reservas disponibles.¹⁴⁰ Poco tiempo después la autora publicó:

La revolución shale siempre ha sido financiada mediante deuda masiva. Los operadores que perforaron en busca de gas durante 2009–2011 se endeudaron holgadamente. Y al igual que ahora, existió sobreproducción. En 2011, la oferta superó a la demanda por cuatro veces. Entonces los precios se desplomaron. Es curioso que pocos se preguntaran: ¿por qué se produce tanto y se ha saturado el mercado?; y ¿por qué se sigue produciendo en un mercado sobresaturado? La respuesta es realmente muy simple. Muchos no podrían darse el lujo de tirar de la producción para ayudar a estabilizar los precios. Si lo hicieran no habrían sido capaces de cumplir con su deuda. Así que siguieron bombeando y bombeando.¹⁴¹

En resumen, existe mucho petróleo pero poco flujo de efectivo para afrontar costos y compromisos financieros. No obstante, más significativo aún es el dato de que la industria *shale* “podría generar 40% de la deuda chatarra que existe en los mercados financieros”, dadas las condiciones de crédito barato que se canaliza a emitir obligaciones y profundizar inversiones en los mercados de títulos.¹⁴² Los bancos “dejarían pudrir los papeles de la industria energética en sus portafolios”, en espera de que un escenario favorable para la explotación no convencional en un futuro revalúe dichos compromisos.¹⁴³

Desestimando las adversidades del negocio *shale*, los bancos innovaron un producto financiero llamado *Volumetric Production Payment* (VPP o Pago por Producción

¹³⁷ Deborah Lawrence, “Shale and Wall Street”, *Energy Policy Forum* [en línea], febrero 2013, disponible en: <<http://shalebubble.org/wp-content/uploads/2013/02/SWS-report-FINAL.pdf>>. [Consulta: 21/4/2015].

¹³⁸ *Ibidem*.

¹³⁹ Ed Crooks, “US shale industry braced for bankruptcies”, *Financial Times* [en línea], 6 de septiembre de 2015, disponible es: <<http://www.ft.com/intl/cms/s/0/5974a3ce-52e0-11e5-b029-b9d50a74fd14.html#axzz3xaVLp5oM>>. [Consulta 11/11/2015].

¹⁴⁰ *Ibid.*, pp. 20-21.

¹⁴¹ Deborah Lawrence, “The Shale Debt Redux”, *Energy Policy Forum* [en línea], 23 de marzo de 2015, disponible en: <<http://energypolicyforum.com/2015/03/23/the-shale-debt-redux/>>. [Consulta: 2/11/15].

¹⁴² *Ibidem*.

¹⁴³ *Ibidem*.

Volumétrica).¹⁴⁴ Tal instrumento busca atraer a inversionistas al negocio *shale* mediante la venta anticipada de volúmenes de producción de gas y petróleo.¹⁴⁵ Lawrence advierte que los VPP corren el riesgo de convertirse en instrumentos altamente especulativos al momento de presionar la producción de pozos *shale* que no han demostrado rentabilidad energética ni monetaria.¹⁴⁶ Al igual que las hipotecas durante la década pasada, los VPP podrían ser divididos y empaquetados para alimentar una burbuja financiera.

En 2010, la administración de Barack Obama sancionó la *Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act*, un cuerpo regulatorio que pretende brindar estabilidad y transparencia al funcionamiento del sistema financiero estadounidense tras la crisis de 2008.¹⁴⁷ Entre diversas iniciativas, su cláusula 716 (la Cláusula Lincoln) limita las facultades del Ejecutivo para rescatar de nuevo a la banca *too big to fail* del uso especulativo de instrumentos derivados.¹⁴⁸ Sin embargo, la senadora estadounidense Elizabeth Warren denunció públicamente las presiones del cabildo bancario (Citi, J.P. Morgan, Goldman Sachs, Bank of America) que busca derogar las restricciones en el uso de derivados y restablecer el libre acceso a fondos públicos para un eventual rescate.¹⁴⁹ Datos ofrecidos por el especialista Michael Snyder a 2014 indican que el complejo de los seis bancos de Wall Street controla 3.9 billones (*trillions*) de dólares en derivados de materia prima, en su mayoría petróleo.¹⁵⁰ Considerando que el complejo de los seis grandes bancos creció 37% desde la crisis financiera de 2008, la caída del precio del barril debido a la “revolución *shale*” podría arrastrar a pérdidas las posiciones petroleras en sus balances, reavivando así las posibilidades de un nuevo rescate bancario.¹⁵¹

Por otro lado, desde 2009 la industria *shale* ha atravesado por un episodio de fusiones y adquisidores de activos para preservar su rentabilidad. Ello significó un campo lucrativo

¹⁴⁴ D. Lawrence (Rogers), “Shale and Wall Street”..., p. 1.

¹⁴⁵ El esquema simplificado de los VPP es el siguiente: un productor vende por anticipado un volumen de hidrocarburo que será extraído en un futuro próximo. El emisor utiliza los recursos para explotar el yacimiento en cuestión, mientras que los inversionistas que tienen en su poder el instrumento reciben una cantidad de gas y/o petróleo durante el tiempo de vigencia. El instrumento expira cuando en un plazo fijo se entrega el último volumen acordado. Éste puede ser valuado en dinero o especie. Se consideran “instrumentos estructurados” porque cumplen a la vez la función de un título de deuda (préstamo) y cobertura (derivado). El productor “monetiza” el hidrocarburo pero no lo vende del todo, mientras que los inversionistas tienen acceso al petróleo en especie. El VPP ofrece garantías “reales” (combustible) en caso de que el productor incumpla.

¹⁴⁶ *Ibidem*.

¹⁴⁷ El texto de la Ley se encuentra disponible en: <c/bill/111th-congress/house-bill/4173/text>. [Consulta: 11/4/12/15].

¹⁴⁸ *Ibidem*.

¹⁴⁹ Katrina Brooker, “Why Elizabeth Warren Makes Bankers So Uneasy, and so Quiet”, *Bloomberg* [en línea], 5 de mayo de 2015, disponible en: <<http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-05-05/why-elizabeth-warren-makes-wall-street-tremble>>. [Consulta: 14/12/15].

¹⁵⁰ Michael Snyder, “We Are in Far Worse Shape Than we were Just Prior to the Last Great Financial Crisis”, *The Economic Collapse* [en línea], 10 de marzo de 2014, disponible en: <<http://theeconomiccollapseblog.com/archives/we-are-in-far-worse-shape-than-we-were-just-prior-to-the-last-great-financial-crisis>>. [Consulta: 14/12/15].

¹⁵¹ *Ibidem*.

para el negocio de los bancos: las comisiones de estas operaciones han sido el nicho de negocio más rentable desde los activos respaldados por hipotecas.¹⁵²

La firma Deloitte estima que, en 2014, 74% de las fusiones y adquisiciones se llevaron a cabo en la rama de exploración y producción.¹⁵³ La fusión de Halliburton y Baker Hughes creó la segunda mayor empresa de servicios petroleros (después de Schlumberger). El resto de las operaciones se efectuaron en los rubros de transporte, oleoductos, almacenamiento, refinación y venta de crudo y/o petroquímicos. La firma menciona que la tecnología de fracturación hidráulica (*fracking*) fue el servicio que presentó el mayor crecimiento.¹⁵⁴

Por su parte, ExxonMobil ha mostrado interés en adquirir empresas para explotar el yacimiento Permian (región suroeste de Texas). Por medio de su subsidiaria XTO Energy, Exxon mantiene negociaciones en espera de adquirir derechos para la perforación de activos *shale*.¹⁵⁵ En el caso de Chevron, ésta adquirió en 2011 a la empresa Atlas Energy con el objetivo de posicionarse en el yacimiento Marcellus al suroeste del Estado de Pensilvania.¹⁵⁶

Si bien es prematuro exponer conclusiones sobre el contexto de los combustibles fósiles no convencionales, es posible ir perfilando elementos de continuidad y ruptura en la relación finanzas–petróleo. Como se verá más adelante, la explotación de petróleo *shale* trae a la luz un conjunto de contradicciones de orden económico, geopolítico y ambiental que incumben de manera oportuna al estudio de caso mexicano y argentino.

2.5. Conclusión preliminar

En el último cuarto del siglo XIX, EE.UU. vio nacer dentro de sus fronteras la fusión de intereses entre el alto capital financiero y los grandes aparatos industriales de los hidrocarburos. Este trabajo inscribe las contradicciones, rupturas y continuidades de la relación finanzas–petróleo en un largo proceso de unificación de mandos estatales y empresariales en torno a la toma de decisión (la dinámica del triángulo de hierro) y una compenetración de estructuras corporativas petrolero–financieras en el usufructo de sectores de alta rentabilidad. El reforzamiento de estas tendencias hasta los primeros momentos del siglo XXI sucede de cara a una crisis multidimensional en la que destaca el agotamiento terminal de los energéticos fósiles convencionales y la consolidación del monopolio transnacional como evidencia de la sobreacumulación del capitalismo financiarizado.

¹⁵² Entre los bancos involucrados en el negocio de fusiones y adquisiciones se encuentran Bank of America–Merrill Lynch, Morgan Stanley, Deutsche Bank, Goldman Sachs, Jeffries & Co. y el Royal Bank of Scotland. (D. Lawrence (Rogers), “Shale and Wall Street”..., p. 12).

¹⁵³ Deloitte, “Oil & Gas Mergers and Acquisitions Report–Year-end 2014”, *Deloitte Center for Energy Solutions* [en línea], 2015, disponible en: < www.deloitte.com/us/energysolutions>. [Consulta 13/12/15].

¹⁵⁴ *Ibidem*.

¹⁵⁵ Joe Carroll, “Exxon Said to be on the Hunt for West Texas Shale Bargains”, *Bloomberg* [en línea], 18 de septiembre de 2015, disponible en: < <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-09-18/exxon-said-to-be-on-the-hunt-for-shale-bargains-in-west-texas>>. [Consulta: 13/12/15].

¹⁵⁶ Comunicado oficial en el portal electrónico de Chevron, 18 de febrero de 2011, disponible en: http://www.chevron.com/chevron/pressreleases/article/02182011_chevroncorporationannouncescompletionofatlasenergyacquisition.news. [Consulta: 10/9/15].

Por lo tanto, indagar en este conjunto de relaciones significa dejar atrás conceptualizaciones como la “globalización” de inversiones y mercados, la supuesta “despolitización” de la economía y el aparente desvanecimiento de fronteras y Estados nacionales. Por parte de este trabajo, se ha propuesto la interpretación y esclarecimiento de los elementos constitutivos de un proceso histórico definido; devolviendo el liberalismo a las raíces de su violencia y su clasismo, problematizando rasgos generalizables y comparables, reconstruyendo a sus actores sociales, aprehendiendo su dinámica de poder y clase, identificando intereses materiales, atribuyendo identidad y mando a sus instituciones, penetrando en el universo ideológico de sus actores.

Para la América Latina, este breve recorrido histórico ofrece lecciones sobre el comportamiento de las estrechas relaciones de Estado y clase que caracterizan el funcionamiento y crisis del sistema político–económico estadounidense. Esto equivale a apuntar hacia el centro de poder de donde nacen las fuerzas que actúan sobre nuestras estructuras políticas, económicas y sociales, al igual que los intereses que influyen en la explotación de los recursos naturales emplazados en la región. En otros términos, el presente apartado sirve de antesala al estudio de caso mexicano y argentino como una herramienta histórico–analítica basada en un ejercicio de introspección: interrogar la historia estadounidense para profundizar en la propia.

Capítulo III. Geopolítica financiera y petróleo. La territorialización de la inversión extranjera estadounidense y la explotación de combustibles fósiles. El caso de México y Argentina en el siglo XXI

A la geografía de los militares que deciden a partir de los mapas su táctica y su estrategia, a la geografía de los dirigentes del aparato de Estado que estructuran su espacio en provincias, departamentos, distritos; a la geografía de los exploradores (con frecuencia militares) que han preparado la conquista colonial y la “valorización”, se ha sumado la geografía de los estados mayores, de las grandes firmas y de los grandes bancos que deciden la localización de sus inversiones en el plano regional, nacional e internacional. Estos diferentes análisis geográficos, estrechamente unidos a prácticas militares, políticas y financieras, constituyen lo que se puede denominar la “geografía de los estados mayores”, desde los ejércitos a los de los grandes aparatos capitalistas.

— Yves Lacoste, *La geografía: un arma para la guerra*, 1976.

Wall Street es un símbolo, la expresión material, objetiva y operante, en uno de sus aspectos, del profundo y poderoso instinto de adquisición del pueblo norteamericano, el mismo, sin cambio sustancial en su esencia, de los conquistadores del Oeste, desde los Apalaches a California.

— Ramiro Guerra, *La expansión territorial de Estados Unidos*, 1935.

El concepto *geopolítica financiera*, tal como se emplea en este trabajo, engloba dentro de un mismo análisis las nociones de la geografía política, la geoestrategia y la geoeconomía del alto capital estadounidense.¹ Su fundamentación teórica recae sobre el estudio de los mecanismos de integración económico-financiera de una determinada región rica en recursos naturales (en este caso energéticos) ante los intereses de los flujos de capitales y las asimetrías de poder en las relaciones internacionales. Su contextualización histórica se compone de la fusión de dos procesos que comparten un horizonte semejante: la financiarización y el agotamiento de combustibles fósiles convencionales.² Es decir, a ambos los atañe un mismo contexto generalizado de crisis de la acumulación capitalista, tanto en sus límites estructurales como materiales.

¹ Saxe-Fernández define geopolítica como “la influencia de factores como la geografía, la economía y la demografía sobre la política y, específicamente, sobre la articulación de la política exterior de las naciones”. Con respecto a la geoeconomía, se refiere a “la acción del Estado metropolitano en apoyo a la proyección y los intereses económicos del aparato corporativo”; mientras que la geoestrategia es una rama de la geopolítica que apunta a “la relación de ciertas características geográficas y/o geológicas, como la disponibilidad o no de petróleo, con la estrategia [que se despliega en una determinada región]”. (J. Saxe-Fernández, *La compra-venta de México...*, p. 512).

² Sinónimo de hidrocarburos de bajo costo monetario, fácil acceso geológico y alta calidad como materia prima y combustible.

Al iniciarse el siglo XXI, el significado geopolítico de la internacionalización financiera de EE.UU. alude a la profundización del sistemático agotamiento de estratos petroleros convencionales que dicha potencia padece desde la década de 1970. Más esclarecedor aún resulta el esquema de alta territorialización adoptado a raíz del 11 de septiembre de 2001: la proyección de un régimen de excepción —desplegado dentro de las fronteras de EE.UU., en el resto del hemisferio occidental y, especialmente, en Medio Oriente—³ y la radicalización de la retórica y los protocolos de “seguridad nacional” y defensa del “Homeland”.⁴

Para el caso latinoamericano, debemos añadir la integración de los recursos naturales de la región al proyecto político del FMI–BM, o en otras palabras, los parámetros de liberalización, desregulación y privatización a las que fueron sometidas sus economías nacionales. Si bien la exportación y territorialización de capitales estadounidenses hacia México y Argentina tuvo como reflejo la apertura a la inversión extranjera directa y de cartera, altos niveles de endeudamiento, la extranjerización del sistema bancario y la inestabilidad financiera (siendo el caso de México 1994 y Argentina 2001); también trajo consigo —en distinto grado y por medio de diferentes mecanismos— el desmembramiento, privatización, reprimarización y extranjerización de la industria petrolera de ambos países.

La dimensión espacial se considera oportuna en contraste con las conceptualizaciones de un abstracto, vacío y desterritorializado “sistema financiero global”. Al mismo tiempo, el elemento geopolítico propone un enfoque que problematice los límites planetarios absolutos a la acumulación capitalista. Es decir que los combustibles fósiles convencionales —su agotamiento y los límites atmosféricos derivados de su quema— adquieren un carácter predominantemente político.

El presente capítulo tiene la intención de reunir en el concepto de “geopolítica financiera” las ideas desarrolladas en apartados anteriores. Esto con el objetivo de contextualizar el análisis de los mecanismos económico–financieros y político–institucionales que han actuado en la realidad petrolera mexicana y argentina durante la primera década del siglo XXI. Sobre todo aquellos que conciernen a la comunión de intereses financierización–petróleo, el fundamento geográfico de las relaciones de Estado y clase —el imperialismo, la colonialidad y las asimetrías centro–periferia— y el contexto general de agotamiento de hidrocarburos convencionales.

³ Específicamente, el desborde de la suspensión de derechos constitucionales se debió a la aprobación de la “Ley Patriota” en octubre de 2001 y la Ley de Comisiones Militares de 2006.

⁴ La definición que habita en un concepto como el “Homeland Security” merece ser brevemente puntualizada. Un año después de las agresiones a la población estadounidense el 11 de septiembre de 2001 (hasta la fecha aún sin esclarecer), la administración de George W. Bush formalizó la creación del *U.S. Department of Homeland Security*, órgano responsable de la defensa del territorio estadounidense ante eventuales casos de terrorismo. Las diversas doctrinas e imaginarios que componen el concepto “Homeland Security” (una suerte de “espacio vital” digno de la remota geopolítica Nacionalsocialista) evocan los diversos episodios del pasado estadounidense en donde tanta importancia se ha concedido a la dimensión territorial–estatal. En ocasiones, al momento de traducirse al español —desde el discurso oficial de la toma de decisión latinoamericana— el “Homeland Security” se asume simplemente como “Departamento de Seguridad Interna”. En rigor se atiende a la seguridad del “Suelo Patrio”, concepto que se aleja significativamente de las ideas del supuesto desvanecimiento de fronteras y Estados en la “globalización”.

Por último, si bien es cierto que los mecanismos de desindustrialización y de depredación de reservas petroleras aplicados en México y Argentina difieren dada la especificidad histórica y estructural de ambas economías, se insiste en identificar tendencias generalizables que parten de las necesidades concretas y objetivas del patrón de consumo de combustibles fósiles liderado por EE.UU. Todo ello en sintonía con los intereses que sustentan el régimen político–económico de los dos países latinoamericanos en cuestión.

3.1. Del *Cheap Oil* al *Peak Oil*: EE.UU. y el agotamiento de combustibles fósiles convencionales como marco de referencia para la geoestrategia de inversiones hacia nuevos yacimientos de petróleo

Durante la primera mitad del siglo XX, el ascenso hegemónico de EE.UU. tuvo como cimiento grandes disponibilidades de petróleo convencional. Más allá de la abstracta retórica sobre la “seguridad nacional” estadounidense se encuentran las motivaciones objetivas y concretas de la explotación de hidrocarburos: un sistema definido de intereses materiales de clase⁵ y los patrones de consumo de un estilo de vida creado durante el tiempo en el que EE.UU. gozó de autosuficiencia en energía fósil abundante y de bajo costo.⁶

Históricamente, la industria del petróleo ha representado un nicho primordial del desarrollo del capital monopólico en EE.UU. El automóvil simboliza una de las innovaciones tecnológicas más emblemáticas del capitalismo estadounidense, y por ende uno de sus principales ejes de acumulación.⁷ Desde entonces, el uso del motor de combustión interna en la manufactura de vehículos, camiones, tractores y maquinaria militar se convirtió en el principal fundamento de la industrialización intensiva en el consumo energético y territorial.

La masificación del automóvil particular a partir de los años 1920 y la disponibilidad del vasto territorio norteamericano impulsaron las necesidades de una motorización y carreterización a gran escala. La movilidad individual moldeó el espacio geográfico en función de la descentralización suburbana y exurbana, armonizada por una amplia red de carreteras y puentes interestatales. La división entre los centros urbanos en donde tienen su lugar las principales actividades económicas y las zonas circundantes de asentamiento residencial generó profundas implicaciones en el desplazamiento humano y en la construcción de la dinámica laboral, recreacional y de consumo.⁸ Además, la manufactura automotriz detonó encadenamientos productivos en industrias dependientes como el asfalto, hule, vidrio y acero; sin olvidar servicios como restaurantes de comida rápida, moteles y hospitales. De igual importancia fueron los efectos multiplicadores en la elaboración y circulación de mercancías, la construcción de infraestructura y el desarrollo de tecnologías que permiten el acceso a otros recursos vitales, incluyendo la energía mecánica y humana.⁹

⁵ J. Saxe–Fernández, *Petróleo y estrategia...*, p. 80.

⁶ M.T. Klare, *op. cit.*, p. 180.

⁷ P.A. Baran y P. M. Sweezy, *op.cit.*, pp. 174-176.

⁸ Robert S. Lynd y Helen M. Lynd, *Middletown: A Study in Contemporary American Culture*, Nueva York, Harcourt, Brace & Co., 1929, pp. 21-72.

⁹ R.J. Barnet, *The Lean Years...*, p. 19.

Desde entonces, la materialización de la “American Way of Life” y el paradigma de consumo de energía fósil no sólo reflejaron los sentimientos de competencia de la movilidad individual y el consentimiento en el abandono del ferrocarril como alternativa de transporte colectivo de pasajeros, sino que también dieron vida al poderoso cabildo petrolero–automotriz¹⁰, se consagraron como uno de los componentes centrales de la hegemonía estadounidense¹¹ y definieron las pautas del crecimiento industrial a nivel mundial.

Actualmente, alrededor de 80% del consumo de energía a nivel mundial proviene de los combustibles fósiles; de esta cifra el petróleo mantiene su predominio con 35~40% durante la última década.¹² La concentración energética y maleabilidad del petróleo (facilidad de transportación, almacenamiento, transformación y refinación) lo han posicionado como la principal fuente de energía primaria hasta el momento.¹³ En EE.UU., la refinación de cada barril de 159 litros de petróleo equivale a:¹⁴

- 45% de la gasolina para motor de automóvil.¹⁵
- 29.5% del combustible de calefacción y gasóleo (diésel).
- 12% utilizado en derivados de la petroquímica.
- 8% en gas.
- 9.5% para turbosinas.
- 2% como asfalto/bitumen.

Las implicaciones del extractivismo, derroche y acaparamiento energético liderado por EE.UU. han dado como resultado la creencia de una aparente disponibilidad infinita de recursos petroleros. La idea de abundancia que recorre la expansión y crisis de la economía estadounidense guarda una íntima complementariedad con el envejecimiento de los

¹⁰ Al respecto, Barnet ofrece un ejemplo de la influencia del cabildo conformado por la General Motors, Exxon y Goodyear en el desmantelamiento del tren de la ciudad de San Francisco durante la posguerra. Las vías férreas fueron remplazadas por camiones que se alimentaban de gasolina y llantas de caucho. Caso similar fue la presión de General Motors, la Standard Oil of California (Chevron) y Firestone para eliminar el sistema de tren interurbano de la ciudad de Los Ángeles. El autor resume: “cerca de 100 sistemas de ferrocarril eléctrico en 45 ciudades fueron destruidos como resultado de conspiraciones similares”. (R.J. Barnet, *The Lean Years...*, p. 23).

¹¹ En alusión al imaginario cultural y la dinámica psicosocial construidas alrededor del automóvil, mismas que no tardaron en ser imitadas en diversas partes del mundo durante la posguerra.

¹² De manera más exacta, del año 2000 a 2014 el porcentaje promedio de consumo de energía fósil para EE.UU. fue de 83.8% (información consultada del acervo de datos del Banco Mundial, <http://data.worldbank.org/>).

¹³ Cálculos de 1999 indican que los combustibles fósiles contribuyen con cerca del 80% (91,000 TWh) del total del suministro de energía primaria y 64% (9,400 TWh) de la generación de electricidad. 1 watt-hora (Wh) equivale a la energía suministrada durante una hora por cualquier mecanismo con la capacidad de 1 watt (W). 1 terawatt-hora (TWh) es el equivalente a 10¹² Wh. (John Saxe–Fernández y G. Delgado, “Engaños contables de los monopolios de la energía”, *Revista DELOS* [en línea], Vol. 1, núm. 0, octubre 2007, disponible en: <<http://www.iade.org.ar/uploads/c87bbfe5-f17d-6eb7.pdf>>. [Consulta: 12/12/15]).

¹⁴ U.S. Energy Information Administration, rendimiento de refinación, datos a 2013 disponibles en: <http://www.eia.gov/dnav/pet/pet_pnp_pct_dc_nus_pct_a.htm>. [Consulta: 13/12/14].

¹⁵ “Únicamente 8% de la población mundial posee un automóvil. En los Estados Unidos, 89% tiene por lo menos uno”. (Dinyar Godrej, *The No-nonsense Guide to Climate Change*, Londres, Verso Books, 2001, p. 124).

mayores yacimientos de petróleo convencional, descubiertos y explotados a lo largo del periodo de posguerra. Es decir, al análisis de la sobreacumulación de capital y excedente de liquidez (al cual se ha referido en el primer capítulo como elementos centrales de la financiarización) subyace un factor de escasez de recursos energéticos a largo plazo, el cual ha venido comprometiendo el crecimiento y la supervivencia de los patrones de industrialización vigentes. La contradicción abundancia–agotamiento, presente desde la expansión posterior a la SGM, juega un papel importante en la transición de una economía de la regulación y distribución hacia las necesidades de sustentar los crecientes niveles de producción y renta que la guerra había permitido alcanzar.¹⁶

En 1951, el entonces presidente de EE.UU. Harry Truman instauró la *Materials Policy Commission* con el objetivo de realizar una exhaustiva investigación acerca de los recursos naturales cuyo aprovechamiento era de vital importancia para fortalecer la industrialización civil y militar estadounidense en el nuevo orden internacional. Del material emanado de dicha comisión, encabezada por William S. Paley, destaca el reporte titulado “*Resources for freedom*” (5 tomos fechados en 1952). El trabajo contempla la situación general (consumo, oferta, demanda, estrategias y problemáticas) de un vasto abanico de materias primas estratégicas (energéticos, metales, minerales y químicos) esenciales para el escenario internacional de posguerra en general y el crecimiento material de EE.UU. en particular.¹⁷

La síntesis del primer volumen del *Informe Paley* consideraba el entrelazamiento de cinco procesos históricos:

En primera instancia, ha existido un profundo cambio en la posición de los Estados Unidos en referencia a diversos *materiales básicos*: una relación de agravamiento entre nuestras necesidades y nuestros medios para satisfacerlas. En segundo lugar, otras naciones con altos niveles de consumo de recursos, principalmente Europa occidental, se encuentran en dificultades derivadas de la grave disminución de sus propios recursos nacionales en conjunto con el debilitamiento o ruptura de los vínculos con sus antiguas colonias. Tercero, los países ricos en recursos pero menos desarrollados, especialmente de antiguo estatus colonial, ahora se centran en la industrialización más que en la exportación de materiales. En cuarto lugar, perdura desde la Gran Depresión el temor en todo el mundo del posible colapso de los mercados, lo que mitiga la voluntad de los inversores privados y los países ricos en recursos de desarrollar nuevas reservas para el mundo libre. Por último, un gran cisma divide al mundo entre países totalitarios y democráticos, lo que altera los patrones normales de comercio y hace necesarias costosas medidas de rearme.¹⁸

A lo largo del informe, y especialmente en el volumen dedicado a la energía fósil, se delinea una estrategia preliminar consciente de las crecientes necesidades de importación del combustible, el interés de conformar una “reserva hemisférica”, las posibilidades de imitación del patrón de consumo estadounidense y los requerimientos de una constante movilización bélico–industrial. Uno de los imperativos centrales de esta estrategia fue que

¹⁶ A.S. Milward, *op. cit.*, p. 384.

¹⁷ William S. Paley, *The Report of the President's Materials Policy Commission*, vol. 1, Washington D.C., Government Printing Office, 1952.

¹⁸ *Ibid.*, p. 2. Cursivas en el original.

todo esfuerzo de industrialización estadounidense debía guiarse por una *influencia mixta*, o lo que se consolidaría eventualmente como las asociaciones público–privadas. El documento asegura que “la coexistencia entre el poder público y privado no sólo es deseable sino esencial para nuestra preservación”.¹⁹

A pesar de su distancia en el tiempo, en las líneas generales del *Informe Paley* yace una preocupación puntual con relación al suministro energético y una síntesis de los fundamentos geopolíticos de EE.UU. en torno a las necesidades de abastecimiento en el escenario de la conflictividad internacional. Desde el punto de vista estadounidense, esta interpretación plantea cinco problemáticas que pueden resumirse en los siguientes puntos:

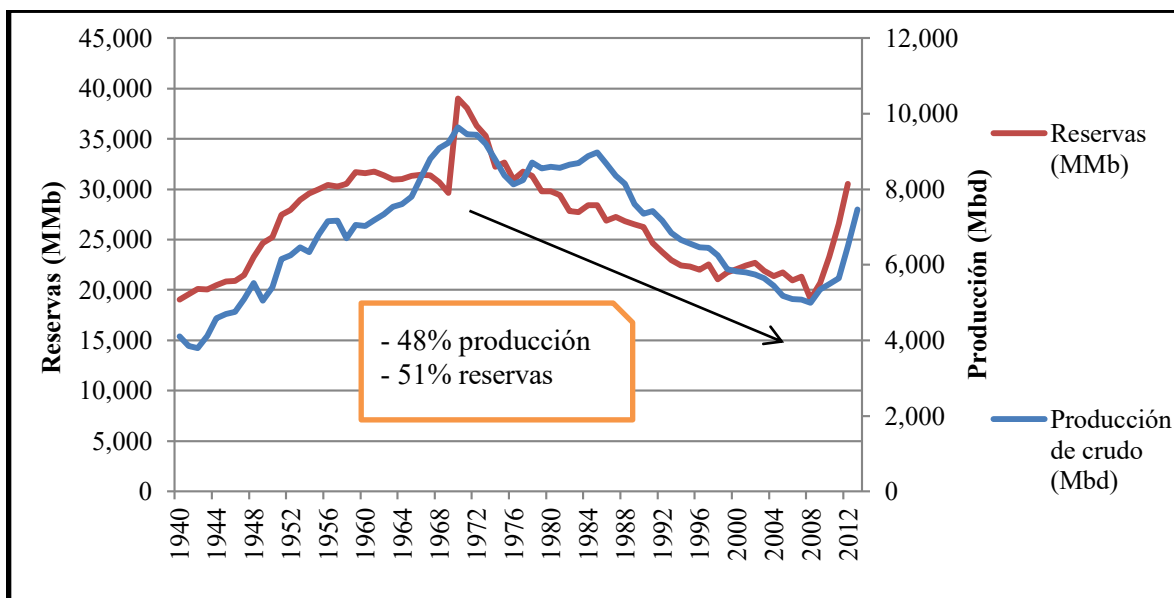
- La demanda estadounidense de combustibles fósiles tenderá a incrementarse indefinidamente en el futuro a un ritmo sostenido.
- La conflictividad intercapitalista, ya sea bajo contextos de paz o de guerra, conllevará una creciente disputa por el aprovechamiento de nuevas fuentes de abasto energético.
- Resulta un problema que los países periféricos dotados de hidrocarburos tengan la opción de utilizar esos recursos para proyectos nacionales de industrialización y desarrollo, en lugar de exportarlos como materia prima.
- La corporación petrolera estadounidense debe contar con las libertades necesarias para el desarrollo financiero y tecnológico de nuevos yacimientos.
- En el fondo, de principio a fin, existe la noción de que el petróleo es un recurso finito y se encuentra sujeto a agotamiento por diversos factores de índole geológica y económica.

A cuatro años del *Informe Paley*, el geofísico M. King Hubbert hizo públicas sus predicciones acerca del agotamiento de los yacimientos de petróleo en EE.UU. En su estudio sobre el *peak oil*²⁰ (conocido como *Hubbert's Peak*) pronosticaba que la producción de petróleo tendría el comportamiento de una función de distribución (la llamada campana de Gauss) y que alcanzaría su máximo techo en la década de los años setenta, para después declinar hacia el agotamiento. Los datos disponibles actualmente muestran que la producción estadounidense alcanzó su punto máximo en 1970 (9.6 millones de barriles diarios) y desde entonces declinó significativamente. Entre 1970 y 2008 la producción de pozos en EE.UU. ha disminuido un 48%, mientras que las reservas probadas lo han hecho 51%.

¹⁹ *Ibid.*, p. 6.

²⁰ El geólogo Colin Campbell define *peak oil* como “el máximo nivel de producción petrolera dentro de un área determinada, considerando que el petróleo es un recurso natural finito sujeto a agotamiento”. (Association for the study of Peak Oil & Gas, ASPO International, www.peakoil.net). Es importante señalar que el *peak oil* significa una declinación en los niveles de *producción*, mas no en los niveles de reservas.

Gráfica 12. Producción y reservas de petróleo crudo. EE.UU. 1940–2013



Fuente: Información recabada de la base de datos del U.S. Energy Information Administration, www.eia.gov/.

El geólogo Kenneth Deffeyes ha actualizado la investigación del *peak oil*, llevando el análisis a una dimensión mundial y ampliando la metodología hacia otros recursos no renovables.²¹ El autor hace énfasis en la posibilidad de haber alcanzado un techo de producción hacia finales de la década de 2000. Al no existir nuevos descubrimientos significativos de estratos convencionales, se profundizará la explotación de los ya existentes y se dependerá cada vez más de los depósitos no convencionales. Por otro lado, debido a la intromisión especulativa de las finanzas en el mercado petrolero, los precios tenderán a oscilar abruptamente: los aumentos afectarán a los usuarios finales y al conjunto de las economías (en especial en términos inflacionarios), mientras que la caída deteriorará el ingreso de países y las plantas industriales de empresas sensibles a la relación entre el precio del crudo y su nivel de costos operativos. Súmese los crecientes riesgos medioambientales derivados de la contaminación atmosférica, el calentamiento global y las respectivas alteraciones al marco de referencia bioquímico.²²

El UK Energy Research Centre estima que la producción mundial de petróleo encontrará su límite entre los últimos años de la década 2010 y el año 2030.²³ Al respecto, el geólogo Richard G. Miller señala que un techo generalizado de producción de petróleo convencional a nivel mundial tuvo lugar aproximadamente el año 2008: “A pesar de los nuevos descubrimientos y la creciente dependencia al petróleo y gas no convencionales, 37 países

²¹ Kenneth S. Deffeyes, *When Oil Peaked*, Nueva York, Hill and Wang, 2010.

²² *Ibidem*.

²³ Steve Sorrell *et al.*, “Global Oil Depletion: An assessment of the evidence for a near-term peak in oil production”, *UK Energy Research Centre* agosto 2009.

han sobrepasado su techo, y los niveles mundiales de producción de petróleo están disminuyendo en alrededor de 4.1% por año, o 3.5 millones de barriles por día al año”.²⁴

En la década de 2000, momento en el que la teoría del *peak oil* comenzó a difundirse como tema de debate internacional y metodología aplicable a la producción de cualquier país, el problema incomodó a los grandes cabildos de la energía fósil y ha sido campo de batalla por la objetividad científica.²⁵ Las mayores petroleras han reiterado su rechazo a las probabilidades de un agotamiento próximo, argumentando que la explotación de estratos no convencionales mantendrá una oferta sostenida de petróleo, lanzando campañas publicitarias de respaldo a los patrones de extracción y consumo, comprando negacionismo y subordinando a diversos sectores académicos con el objetivo de atenuar la problematización del cambio climático.²⁶ Por otro lado, para el *petróleo de papel* en Wall Street, el *peak oil* no se ha considerado un problema de orden mayor, ni ha alentado debate alguno sobre la lógica del paradigma energético. La cuestión del agotamiento, a decir de Dicker, “parecía tan sólo un ímpetu para seguir apostando en el aumento del precio de barril de petróleo”.²⁷

La tendencia hacia un final de la era de petróleo convencional se relaciona íntimamente con el sistemático agravamiento de las condiciones materiales de posguerra lideradas por EE.UU. Alan Walks lo define como el entrelazamiento de tres hipótesis: el *peak oil* (la eventual escasez de petróleo convencional), el *peak car* (los límites en el uso del automóvil particular) y el *peak suburbs* (el agotamiento de la viabilidad del modelo de descentralización urbana intensivo en uso de energía).²⁸ Una manifestación concreta de la relación entre estas tendencias puede hallarse en el episodio especulativo en el precio del petróleo y la burbuja de activos inmobiliarios que colapsaron en 2008.²⁹

²⁴ Nafeez Ahmed, “Former BP geologist: peak oil is here and it will 'break economies'” *The Guardian* [en línea], 23 de diciembre 2013, disponible en: <<http://www.theguardian.com/environment/earth-insight/2013/dec/23/british-petroleum-geologist-peak-oil-break-economy-recession>>. [Consulta: 09/11/14].

²⁵ Una síntesis del debate puede hallarse en “Peak Denial”, *Post Carbon Institute* [en línea], julio 2012, disponible en: <<http://www.postcarbon.org/peak-denial/>>. [Consulta: 12/12/14].

²⁶ El encabezado desplegado por Chevron rezaba: “Nos tomó 125 años para usar el primer billón [miles de millones] de barriles de petróleo. Usaremos el siguiente billón en 30”. Por su parte ExxonMobil declaraba que “Un techo [*peak*] no ocurrirá este año, ni el próximo año, ni en décadas por venir. Con abundantes recursos petroleros aún disponibles no hay un techo a la vista”. Steve Coll ha documentado gran parte de la influencia de ExxonMobil en la negación del *peak oil*, un resumen se encuentra en: Sin autor, “Steve Coll: How Exxon Shaped the Climate Debate”, *PBS* [en línea], octubre 2012, disponible en: <<http://www.pbs.org/wgbh/pages/frontline/environment/climate-of-doubt/steve-coll-how-exxon-shaped-the-climate-debate/>>. [Consulta: 3/1/15]. Declaraciones acerca del *peak oil* de quienes ocupan cargos en la alta dirección de las grandes petroleras privadas está disponible en Post Carbon Institute: “The peak oil debate and oil companies”, *Resilience Energy Bulletin* [en línea] 2008, disponible en: <<http://www.resilience.org/stories/2008-01-08/peak-oil-debate-and-oil-companies>>. [Consulta: 31/08/14].

²⁷ D. Dicker, *op. cit.*, p. 193.

²⁸ Alan Walks, “Driven into debt? Automobility and financial vulnerability”, en Alan Walks (ed.), *The Urban Political Economy and Ecology of Automobility*, Nueva York, Routledge, 2015, pp. 59-79.

²⁹ Para Walks, la financiarización representa un relativo deterioro del capitalismo automotriz-suburbano, debido a la tendencia de la economía estadounidense a padecer la especulación del precio del barril y el creciente consumo de combustible, automóviles e hipotecas a base de crédito. Durante la escalada del precio del petróleo entre 2005 y 2008, existió una correlación entre éste y la tendencia al endeudamiento de las

No obstante, para fines de este trabajo, la esencia de la problemática no se encuentra del todo en un abstracto escenario a futuro en donde el petróleo convencional cese de existir como principal fuente de energía y en donde tengan lugar las promesas de las nuevas tecnologías, los recursos no convencionales y la transición hacia energías renovables y/o menos contaminantes. Su importancia en el presente radica en las consecuencias que conlleva el agotamiento terminal de los mayores yacimientos de recursos convencionales no renovables de posguerra.³⁰ Su remplazo por estratos de menor tamaño, difícil acceso geológico, baja calidad como materia prima y elevado costo (tanto monetario como ambiental), significa centrar el análisis en una agudización de la conflictividad intercapitalista por acceder a dichas reservas, o en todo caso explotar al máximo las convencionales aún existentes. De igual importancia es la noción de que la profundización del patrón de emisión de gases de efecto invernadero (GEI) significará una mayor degradación atmosférica, situación que minaría paulatinamente las condiciones óptimas para la preservación de la vida sobre el planeta.³¹

En otras palabras, las reducidas posibilidades de disponer de una oferta de petróleo que sustente la reproducción del capitalismo industrializado actual y futuro —incluyendo toda aquella infraestructura y tecnología alternativa a la energía fósil que de igual forma requiere de hidrocarburos para su desarrollo— implicará lo que Barnett calificó desde los años 1970 como una época de “penuria” que tiende gradualmente a la disputa y el intervencionismo militar.³² Recientemente, Michael T. Klare ha denominado a esta conflictividad como una “carrera por los recursos restantes”,³³ en donde los codos más fuertes serán un factor clave del conflicto geopolítico por el acceso y aprovechamiento de los recursos naturales que restan sobre el subsuelo; escasos y estratégicos para la reproducción civil y militar de las potencias.

Paralelamente, el impacto de las emisiones de GEI que contribuyen al calentamiento global y las externalidades de los encadenamientos productivos petroleros ponen en relieve el carácter irracional del patrón de consumo fósil.³⁴ Si bien hasta este momento hemos hablado de la situación energética de EE.UU., es importante ampliar el enfoque considerando que vastos segmentos de la población mundial no tienen acceso a hidrocarburos (y/o infraestructura para su aprovechamiento) y que otras regiones periféricas han profundizado modelos de crecimiento basados en los mismos. Esto desemboca en una importante polarización en el acceso y aprovechamiento de la energía fósil disponible a nivel mundial. Evidencia de ello existe en los indicadores de acaparamiento, derroche y repercusiones ambientales que refleja la asimetría en el consumo energético percapitalizado, entre países centrales y periféricos en general y entre EE.UU. y el resto del mundo en particular.³⁵

familias que habitan en zonas suburbanas, dependientes del uso del automóvil y, por lo tanto, con un ingreso vulnerable al aumento en el precio de los combustibles y al servicio de la deuda (*Ibidem*).

³⁰ John Saxe-Fernández y Juan Fal, “La especificidad de la etapa actual del capitalismo”, en John Saxe-Fernández (ed.), *Crisis e imperialismo*, México, UNAM-CEIICH, 2012, p. 46.

³¹ *Ibid.*, pp. 52-53.

³² R.J. Barnett, *The Lean Years*, ..., pp. 38-109, 216-235.

³³ Michael T. Klare, *A Race for What's Left*, Nueva York, Metropolitan Books, 2012, p.12.

³⁴ J. Saxe-Fernández y G. Delgado, “Engaños contables de los monopolios de la energía”..., *op. cit.*

³⁵ Indicadores de las cuotas de los principales países emisores de GEI se encuentran en el anexo #7.

Cuadro 14. Indicadores poblacionales y de consumo energético. Promedio 2000–2011

País	Consumo de Petróleo Mundial (%)	Población Mundial (%)	Emisiones de Co2 Per Cápita (toneladas métricas)	Déficit Ecológico* (hectáreas globales per cápita) ³⁶
EE.UU.	24.0	4.6	19.5	-4.1
Alemania	3.1	1.3	10.1	-3.2
Francia	2.4	1.0	6.4	-2.0
México	2.5	1.7	3.8	-1.5
Argentina	0.7	0.6	3.9	4.9
Reino Unido	2.1	0.9	9.2	-3.6
China	8.3	20.0	4.1	-1.2
Japón	6.1	2.0	9.5	-4.1

Fuente: elaboración propia, datos de U.S. EIA, Banco Mundial y Ecological Footprint Atlas 2010.
* Información al año 2007.

La Organización Meteorológica Mundial estima que, entre 1990 y 2014, existió un incremento de 36% de los gases que provocan el calentamiento climático a nivel mundial (específicamente y por orden de permanencia en la atmósfera: dióxido de carbono, metano y óxido de nitrógeno).³⁷ Dichas emisiones provienen de actividades primarias, industriales y domésticas. En perspectiva geológica, el nivel de emisiones contenidas en la atmósfera se determina partiendo de la época pre-industrial, es decir, cuando en 1750 los gases de efecto invernadero representaban un nivel aproximado de 278 partes por millón (ppm) y eran producto del equilibrio en la interacción entre la atmósfera, los océanos y la biosfera. Desde 1750 hasta 2014, el CO2 en la atmósfera se incrementó en 143% (aproximadamente un grado centígrado de la temperatura del planeta) con respecto al periodo pre-industrial. Este incremento se debe principalmente a la contaminación derivada de la quema de combustibles fósiles. El último reporte de la OMM confirma:

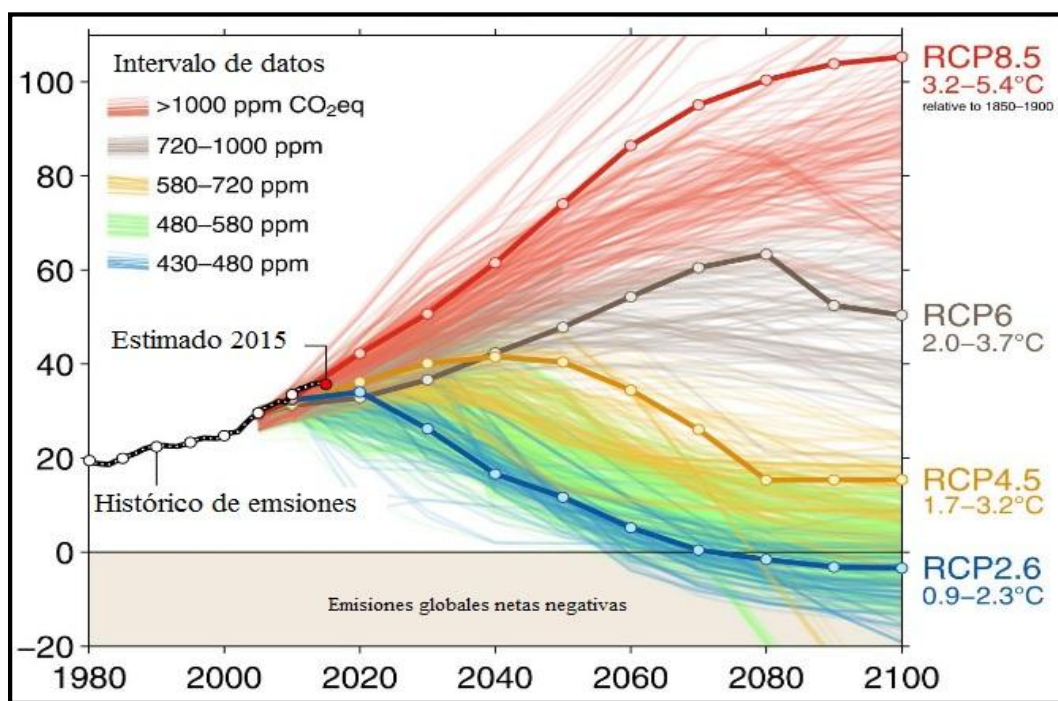
³⁶ El déficit ecológico indica el momento en el que la demanda biológica del nivel de vida de la población excede el suministro de la biosfera o su capacidad de regeneración. El indicador se obtiene al restar la huella ecológica a la capacidad biológica del país (el efecto de la actividad y el nivel de consumo humano sobre la tierra arable, bosques, la pesca, emisiones de carbono, pavimentación y construcción en un área determinada). El indicador toma en cuenta el nivel de población y el espacio geográfico que ocupa cada país para absorber las emisiones de carbono y desperdicios físicos. En este caso los EE.UU. rebasan cuatro veces su biocapacidad. Esto significa que cada habitante requiere de cuatro *hectáreas globales* extras para mantener su nivel de consumo. Argentina por su parte muestra un superávit gracias a que mantiene una alta disponibilidad de tierra cultivable (información tomada de <http://www.footprintnetwork.org/>).

³⁷ World Meteorological Organization, “Greenhouse Gas Concentrations Hit Yet Another Record”, noviembre 2015, disponible en: <https://www.wmo.int/media/es/node/837>. [Consulta: 12/12/15].

Las concentraciones atmosféricas de CO₂ [el gas de efecto invernadero que permanece más tiempo en la atmósfera] llegaron a 397.7 ppm en 2014. Las concentraciones de CO₂ en el hemisferio Norte cruzaron la barrera simbólica de 400 ppm en la primavera de 2014, momento en que el CO₂ es más abundante. En la primavera de 2015, la concentración promedio global de CO₂ cruzó la barrera de 400 ppm. El dióxido de carbono permanece en la atmósfera durante cientos de años y en el océano durante más tiempo. [...] El promedio anual global es probable que rebase los 400 ppm en 2016.³⁸

Estos datos implican que, a pesar de los llamados a mitigar las emisiones de GEI, la temperatura del planeta se colocará inevitablemente sobre la barrera de los 2°C, cerrando el margen de maniobra para mantener la temperatura por debajo de un grado centígrado con relación a punto de referencia pre-industrial. Al momento de actualizar esta información, la cumbre climática de París a finales de 2015 plantea acuerdos entre 195 países para reducir la emisión de GEI hacia 2030. No obstante, según datos del Global Carbon Project, las políticas de reducción implementadas por los países colocarían la temperatura del globo en un incremento aproximado de 3°C.

Gráfica 13. Emisiones de GEI observadas y escenarios hipotéticos³⁹



Fuente: Global Carbon Budget 2015, diciembre de 2015 (<http://www.globalcarbonproject.org>).

³⁸ *Ibidem*.

³⁹ Las tendencias proyectadas por el Global Carbon Project muestran cuatro escenarios. El primero (línea roja) significa mantener la tendencia actual de emisiones, lo que llevaría la temperatura a aumentar en un rango de 3.2 a 5.4°C a 2100. El segundo (línea café) es el escenario “posible” conforme a los objetivos de reducción de GEI, oscila entre 2 y 3.7°C. El tercero (línea amarilla) indica una reducción drástica que lleve a un intervalo entre 1.7 y 3.2°C. Por último, la escenario “deseable” (línea azul) reduciría las emisiones a un rango de 0.9 a 2.3°C.

Un aumento de 2 grados de la temperatura planetaria es considerado el límite tolerable sin correr riesgos de cambios catastróficos e irreversibles en un amplio espectro de actividades bioquímicas vitales para la permanencia de la vida sobre la superficie: la producción de alimentos, el derretimiento de los glaciares, el incremento del nivel de los océanos, el deterioro de la pesca, la reducción de la capacidad de adaptación de flora y fauna, la destrucción de arrecifes de coral, la progresión de los desiertos y el impacto en las reservas de agua.⁴⁰

Sin embargo, los intentos de reducir el impacto del consumo de energía fósil han sido interpretados como “inconsistentes” con los intereses, soberanía y seguridad estadounidenses.⁴¹ Este argumento se asocia a la postura de las mayores petroleras de EE.UU. que buscan desmentir o simplemente ignorar riesgos inherentes al cambio climático.

Recientemente, la gigante ExxonMobil fue sometida a un proceso de investigación por supuestas prácticas de manipulación en torno a la ciencia climática.⁴² El dato es relevante a medida que Exxon ha sido pionera en las investigaciones sobre cambio climático desde la década de 1970. Entre diversas declaraciones, la petrolera habría influido en la información divulgada a inversionistas y público en general sobre los riesgos que representa para el negocio petrolero la reducción del consumo de energía contaminante.⁴³ Más significativo aún sería el hecho de haber negado a conciencia la validez científica del debate sobre el calentamiento global.⁴⁴ En gran medida porque el “valor” de la empresa se vería comprometido al tener que dejar ganancias sin explotar en el subsuelo. El negacionismo climático con el que Exxon ha cabildeado presidencias y comisiones legislativas —y sobre todo comprado a amplios espectros de la comunidad científica y académica— es tan sólo una de las prácticas endémicas del poderoso *lobby* petrolero y una preocupación expresa del eventual viraje hacia fuentes de energía bajas en carbono.⁴⁵

En suma, el negocio petrolero y el nivel de consumo per cápita estadounidense han tenido un peso decisivo en la toma de decisión de Estado. Ésta se ha visto intervenida activamente por la influencia de grandes cabildos petrolero–automotrices, cuyos intereses se encuentran implícitos en la negativa estadounidense de ratificar el Protocolo de Kioto.

⁴⁰ James Hansen *et al.*, “Scientific Case for Avoiding Dangerous Climate Change to Protect Young People and Nature”, *Cornell University Library*, marzo 2012, disponible en: <<http://arxiv.org/abs/1110.1365>>. [Consulta: 12/12/15].

⁴¹ Steve Groves, “The ‘Kyoto II’ Climate Change Treaty: Implications for American Sovereignty”, *The Heritage Foundation* [en línea], noviembre 2009, disponible en: <<http://www.heritage.org/research/reports/2009/11/the-kyoto-ii-climate-change-treaty-implications-for-american-sovereignty>>. [Consulta: 3/1/15].

⁴² Justin Gillis y Clifford Krauss, “Exxon Mobil Investigated for possible Climate Change Lies by New York Attorney General”, *The New York Times* [en línea], 5 de noviembre de 2015, disponible en: http://www.nytimes.com/2015/11/06/science/exxon-mobil-under-investigation-in-new-york-over-climate-statements.html?_r=1. [Consulta: 13/12/15].

⁴³ Sin autor, “A Range of Opinions on Climate Change at Exxon Mobil”, *The New York Times* [en línea], 6 de noviembre de 2015, disponible en: http://www.nytimes.com/interactive/2015/11/06/science/exxon-mobil-global-warming-statements-climate-change.html?_r=0. [Consulta: 13/12/15].

⁴⁴ *Ibidem*.

⁴⁵ J. Saxe–Fernández, *Terror e imperio...*, p. 135. Un ejemplo de la política del “cabildo fósil” con respecto al cambio climático y el Protocolo de Kioto se encuentra en S. Coll, *Private Empire...*, *op. cit.*

3.1.1. Dependencia estratégica estadounidense y colonialidad energética en América Latina: el patrón de especialización primario-exportador

En el contexto de escasez de energía fósil convencional, los referentes históricos de un sistema de relaciones entre Estados —políticamente antagónicos y económicamente interdependientes— se remiten a la industrialización de la guerra, el pensamiento geopolítico empresarial y la intervención militar como principios de la política exterior de las potencias. Entre los múltiples factores que originaron la conflictividad intercapitalista en el transcurso del siglo XX, se encuentra la conformación de un escenario de competencia internacional construido sobre dos realidades geográficas, sobrepuestas y distintas entre sí: una división política entre Estados y una distribución geológica heterogénea de recursos naturales que poca o ninguna relación guarda con el trazo de fronteras nacionales.⁴⁶

Esta contradicción dio como resultado una constante y creciente competencia entre potencias por construir y ampliar sus respectivos bloques de influencia e integración de reservas de recursos naturales. El concepto “dependencia estratégica” engloba el análisis de aquellos fundamentos históricos que asocian la internacionalización de capitales y la estrategia diplomático-militar de EE.UU. con las vulnerabilidades de su déficit energético. Para América Latina, la vecindad geográfica con la primera potencia y los vastos estratos petroleros emplazados en la región son factores que han dado continuidad a la política “monroísta” de geopolitización del hemisferio, integrado verticalmente por las necesidades del aparato civil, industrial y militar de EE.UU. y la industria petrolera encargada de abastecerlos.⁴⁷

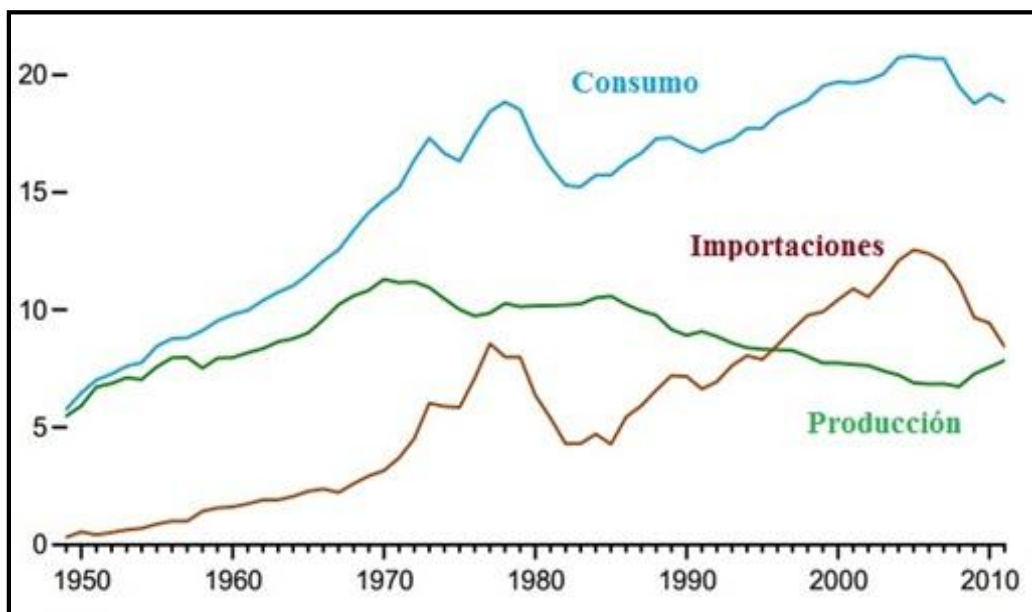
A raíz de la SGM, EE.UU. refrendó su doctrina de seguridad energética con base en sus niveles autoabastecimiento de petróleo y la apropiación de canales cautivos de suministro en el extranjero. Hacia la década de 1970, la profundización del uso intensivo de combustibles fósiles condujo a una disparidad entre el agotamiento de la producción doméstica y el creciente nivel de consumo, generando así una dependencia a importar cada vez mayores cantidades del hidrocarburo desde Arabia Saudita y el hemisferio occidental.⁴⁸ La “dependencia estratégica” estadounidense al petróleo de estas regiones es un factor que históricamente ha acompañado a los protocolos de intervención diplomática y militar en América Latina y diversos países de Medio Oriente. De igual manera ha moldeado la estrategia estadounidense en la competencia frente a otras potencias, desde la recuperación europea y japonesa durante la posguerra hasta el reciente ascenso de China e India.

⁴⁶ J. Saxe-Fernández, *Petróleo y estrategia...*, p. 103.

⁴⁷ John Saxe-Fernández, “Dependencia estratégica: una aproximación histórico-conceptual”, en *Conceptos y fenómenos fundamentales de nuestro tiempo* [en línea], UNAM-IIS, enero 2009, <http://conceptos.sociales.unam.mx/conceptos_final/422trabajo.pdf?PHPSESSID=ffc42510e755335c76404a255913b8ab>. [Consulta: 2/1/15].

⁴⁸ En promedio, entre 2000 y 2010, poco más de 50% de las importaciones petroleras estadounidenses provinieron del hemisferio occidental. Canadá, junto con México y Venezuela, se encuentran entre los cinco principales proveedores de petróleo de EE.UU. La muestra de “exportadores hemisféricos” incluye a Canadá, México, Venezuela, Ecuador, Colombia, Brasil y Argentina, en ese mismo orden de nivel de exportación (datos tomados del U.S. Energy Information Agency, <http://www.eia.gov>).

Gráfica 14. Consumo, producción e importación de petróleo, EE.UU. 1950–2010, millones de barriles diarios



Fuente: U.S. EIA, Annual Energy Review 2011.

El concepto de dependencia estratégica adquiere una mayor relevancia al situarlo paralelamente al *peak oil* y la crisis estructural de posguerra. De esta interacción nacen los mecanismos militares, económico–financieros y político–institucionales que han incorporado a América Latina dentro del hemisferio en calidad de una “reserva estratégica” de recursos naturales.⁴⁹ Esta dinámica de integración radica de la ampliación y profundización de las inversión extranjera estadounidenses a partir de los años 1980–1990, desplegada mediante diseños de territorialización como el TLCAN, el ASPAN, los programas del FMI–BM y el endeudamiento latinoamericano en el exterior.

La geopolítica estadounidense hacia los hidrocarburos emplazados al sur del hemisferio contiene implícita una estrategia que desacredita la jurisdicción del nacionalismo económico histórico que el Estado latinoamericano mantiene sobre los recursos naturales. La autodeterminación y la soberanía territorial en América Latina se convertirían así en una de las principales contradicciones dentro del proceso de internacionalización económico–financiera hacia finales del siglo XX. Con anterioridad, Vicente Lombardo Toledano describió esta síntesis como “una controversia entre la tesis de la soberanía nacional subordinada al derecho interamericano y la doctrina nacionalista, que afirma la supremacía del derecho constitucional de cada país frente a los estatutos internacionales”.⁵⁰

⁴⁹ J. Saxe–Fernández, “Dependencia estratégica: una aproximación histórico–conceptual”..., p. 17.

⁵⁰ Vicente Lombardo Toledano, *Defensa del Petróleo Mexicano*, México, Centro de Estudios Filosóficos, Políticos y Sociales Vicente Lombardo Toledano, 2000, p. 364.

Desde entonces, las necesidades estadounidenses de acceder al petróleo de la región fue un impulso para que diversas naciones latinoamericanas desmantelaran su normatividad en materia de soberanía energética, entregaran activos estratégicos al interés privado y se volcaran hacia la exportación masiva de petróleo crudo como condición para afrontar sus compromisos monetarios con el exterior. El deterioro de los términos de intercambio y la carga de intereses financieros bajo control de la Reserva Federal de EE.UU. se convirtieron en mecanismos de incautación de la producción y renta petrolera, creando así un esquema de profundización del pago de deuda externa. Al respecto, Jacobo Schatan argumenta:

Quando un país latinoamericano (o cualquier otra nación del Tercer Mundo) remesa una cantidad determinada de dólares, yenes o marcos, para pagar intereses y amortizaciones de su deuda, de hecho está enviando al exterior cierta cantidad de recursos materiales y de trabajo humano incorporado. Dado que la exportación de manufacturas y servicios por parte de estas naciones es pequeña, estos países se ven obligados a remesar recursos naturales, para recaudar las divisas que necesitan a fin de pagar sus deudas. El volumen de los bienes físicos que se deben despachar al exterior para servir la deuda variará obviamente, según fluctúen los componentes principales de la ecuación: el precio unitario de los bienes de exportación, la composición de las exportaciones, el precio del dinero, (o sea la tasa de interés y cargas financieras) y el monto global de la deuda. Los precios de los bienes y la deuda evolucionaron en general de manera opuesta, en detrimento claro de los países latinoamericanos.⁵¹

Para corroborar dicho planteamiento, el autor elaboró un indicador denominado MAPRAL (por las siglas Materias Primas América Latina), el cual tiene por objeto volver mesurables —en términos de extracción de recursos naturales entregados a cambio de compromisos financieros— los índices de tributación a los que la región fue sometida durante las décadas de 1980–1990.⁵² El autor concluye que, entre 1985 y 1996,

se habrían extraído y enviado al exterior 2,706 millones de toneladas de productos básicos. Esta es una cifra monstruosa, si se considera la finitud de la mayoría de esos recursos. La tonelada de un MAPRAL de 1982 consistía en un 88% en minerales y petróleo, todos ellos productos no renovables, un 3% en productos pesqueros, renovables pero de alta fragilidad frente a la explotación, y un 9% de productos de origen agropecuario.⁵³

La interiorización y reproducción colonial de la política energética, adoptada deliberadamente por países como México y Argentina, obedeció a los intereses cortoplacistas —políticos y empresariales, locales y extranjeros— que desmantelaron el modelo de industrialización paraestatal representado por empresas como Pemex y Yacimientos Petrolíferos Fiscales. Esta situación, detallada líneas adelante, se agudizó a partir de la década de 1990, cuando las administraciones de ambos países hicieron suyos los programas del FMI–BM para la desindustrialización de sus respectivos sectores petroleros, reduciéndolos a enclaves de extracción–exportación de crudo y fuentes de apropiación de rentas.

⁵¹ Jacobo Schatan, *Deuda externa, neoliberalismo y globalización: el saqueo de América Latina*, Santiago de Chile, LOM Ediciones–Universidad Arcis, 1998, p. 77.

⁵² *Ibid.*, p. 78.

⁵³ *Ibid.*, p. 80.

Pemex e YPF son paraestatales que fueron sometidas a la eliminación de una estrategia energética de integración vertical, prioritaria en la extracción y transformación del petróleo. Este esquema de desindustrialización fue llevado a cabo en ambos países a través de los llamados *préstamos de ajuste estructural* del BM, otorgados a empresas estatales. Dichos empréstitos tienen el objetivo de dismantelar la totalidad o partes de una industria fomentando la segmentación y debilitación, vertical y horizontal, endógena y exógena, de los encadenamientos productivos. En la literatura del BM este mecanismo es conocido como *divestiture* (desinversión).

En un documento⁵⁴ hacia fines de la década de 1980, el BM argumenta que los países periféricos cuentan con una “presencia sobrentendida” de las empresas propiedad del Estado en sus economías. El BM sugiere que el *divestiture* aplicado a las empresas de interés público es una manera de mejorar las condiciones de “eficiencia económica” y “competitividad”. Sus objetivos pueden ser: a) liquidar una entidad suspendiendo sus actividades y/o subastando sus activos, b) la privatización de la propiedad transfiriendo activos a un régimen de participación accionaria, o c) privatización de la gestión vía arrendamiento y concesiones administrativas.⁵⁵ Más adelante, el escrito señala que es posible “estimar potenciales objetivos sujetos a *divestiture*”. Éste se aplicará dependiendo de la circunstancias según sea el caso:

(1) la decisión tomada por el Gobierno en cuestión mediante un comunicado oficial; (2) recomendaciones y/o sugerencias formuladas por el personal del BM en informes dedicados a la propiedad de empresas estatales; (3) una combinación de declaraciones del Gobierno correspondiente y los acuerdos con el BM bajo Préstamos de Ajuste Estructural, Condiciones de Crédito o algún otro acuerdo.⁵⁶

Los documentos del BM a inicios de la década de 1990 aseguran que la toma de decisión en diversos países

ha comenzado a cambiar las estrategias de desarrollo centrada en la propiedad y control del Estado por *una mayor confianza en las fuerzas del mercado*. [...] el Banco ha respondido a estas estrategias apoyando el *divestiture* de empresas estatales [...]. *Divestiture* es una condición que acompaña los préstamos de asistencia técnica y los préstamos a empresas públicas también proporcionan apoyo institucional para la preparación y ejecución de dicha reforma.⁵⁷

Los países que se someten a las políticas de *divestiture* deben cumplir con la condicionalidad que el FMI impone en materia macroeconómica. Es decir, los parámetros que permitan “el establecimiento de un marco regulatorio apropiado en el que operen las empresas

⁵⁴ Elliot Berg y Mary M. Shirley, “Divestiture in Developing Countries”, *World Bank Discussion Papers*, Washington D.C., 1987.

⁵⁵ *Ibid.*, pp. 1-2.

⁵⁶ *Ibid.*, p. 24.

⁵⁷ Sunita Kikeri, “Bank Lending for Divestiture. A Review of Experience”, *Working Papers*, The World Bank, Washington D.C., 1990, p. 1. Las cursivas son mías.

privatizadas”.⁵⁸ Así, la internacionalización financiera y el desmantelamiento y privatización de empresas paraestatales formó parte de una misma estrategia de penetración de capitales:

[...] el Banco Mundial ha tenido la actuación principal en el asesoramiento del diseño e implementación de las reformas aplicadas a las empresas públicas, incluyendo la desinversión [*divestiture*]. La privatización, sin embargo, tiene importantes implicaciones fiscales y macroeconómicas y es, por lo tanto, también del interés del FMI. De hecho, la privatización se ha convertido en un componente importante de los programas en un gran número de países.⁵⁹

Así, mientras las fusiones de Exxon–Mobil (1999) y Chevron–Texaco (2001) dieron como resultado las mayores corporaciones petroleras integradas verticalmente (la integración de toda la cadena productiva, incluyendo industrias dependientes y complementarias), Pemex e YPF incurrieron en una medida totalmente opuesta por medio del *divestiture* del BM. El modelo de paraestatal petrolera latinoamericano fue calificado como un supuesto y oneroso “monopolio”, aparentemente ineficiente y no competitivo. En el fondo, desde una perspectiva teórica, puede interpretarse que la estrategia del BM fue la de impulsar la desintegración del “monopolio estatal” para fortalecer la integración del capital monopolista.⁶⁰

El carácter regresivo del modelo de especialización primario–exportadora y la desindustrialización paraestatal en México y Argentina se asocia al modelo de depredación de reservas conocido como “política de extracción máxima”.⁶¹ Este principio engloba (desde un “enfoque de la oferta”) infraestructura e incentivos financieros destinados a que los “monopolios” estatales incrementen sus cuotas de extracción y exportación de crudo, delimitadas en función de los requerimientos de precio y cantidad del déficit energético estadounidense. En términos de geopolítica petrolera, la extracción máxima es un concepto central en la disputa entre la estabilidad de precios ejercida por la OPEP y la liberalización de los mismos, propiciada por EE.UU. y benéfica para la especulación financiera.⁶²

La decisión deliberada de explotar la reserva mexicana y argentina atropelló normas técnicas, ecológicas, atmosféricas y económicas en aras de satisfacer a la primera potencia. El resultado fue la exhaustiva depredación de los dos mayores yacimientos convencionales: el caso de Cantarell en México y la cuenca de Neuquén en Argentina. Como consecuencia, nos encontramos en una situación comparable a un *peak oil* mexicano y argentino, lo que abona al contexto general de agotamiento de petróleo convencional en el siglo XXI.

⁵⁸ Jeffrey Davis *et al.*, *Fiscal and Macroeconomic Impact of Privatization*, Washington D.C., International Monetary Fund, 2000, p. 1.

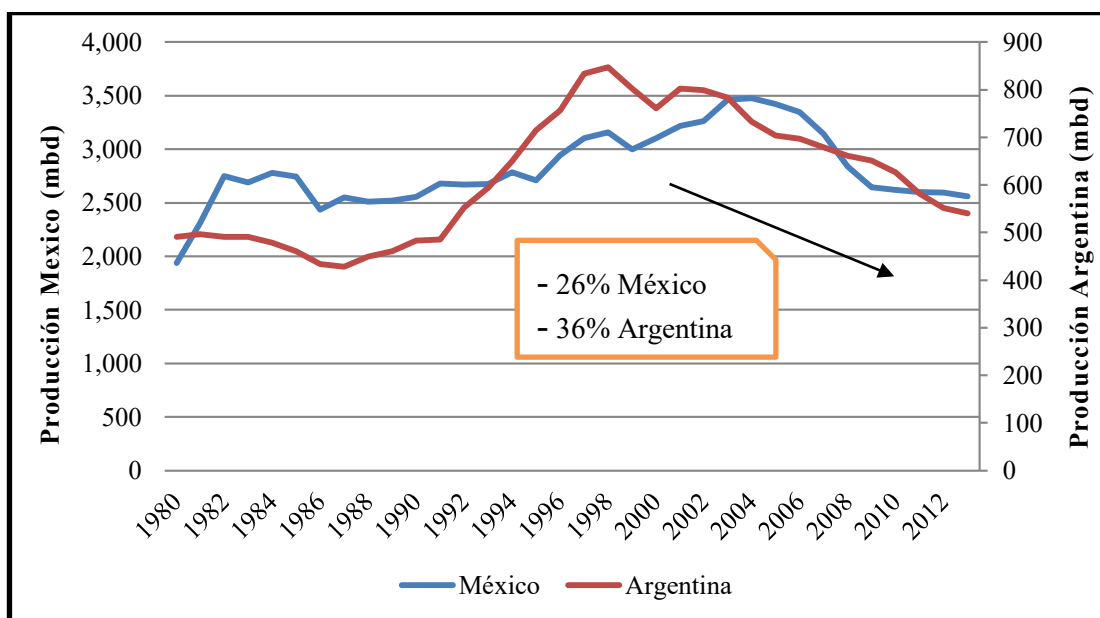
⁵⁹ *Ibidem*.

⁶⁰ Esta es una distinción entre “el término monopolio en el sentido burgués, como opuesto a competencia” y el monopolio que “sigue siendo competitivo, porque un capitalismo monopolista no competitivo implica el fin de las relaciones de mercado que sostienen al capitalismo de propiedad privada”. (P. Mattick, *Crítica de la teoría económica contemporánea...*, p. 65).

⁶¹ M.T. Klare, *Blood and oil...*, p. 82-83.

⁶² Esta temática es explorada a detalle en: Paul Roberts, *The End of Oil: On the Edge of a Perilous New World*, Nueva York, Houghton Mifflin, 2004.

Gráfica 15. Nivel de producción de petróleo crudo, México y Argentina, 1980–2013



Fuente: elaboración propia con datos del U.S. EIA (<http://www.eia.gov/>).

Tanto México como Argentina, cada uno bajo circunstancias específicas, redujeron sus respectivas industrias petroleras a burocracias estatales, intermediarias de intereses extranjeros a través de “asociaciones público–privadas”. Con anterioridad, Marcos Kaplan hizo referencia a la tendencia de los países latinoamericanos productores de petróleo a adoptar políticas de internacionalización basadas en cuotas de exportación de crudo. Este modelo de “facilismo petrolero” se encuentra fundado en el carácter dependiente de un “Estado rentista”:

Se trata *por lo general* de un Estado artificialmente rico, en apariencia omnipotente, de hecho frágil y errático, ineficiente y despilfarrador, que no siembra el petróleo, o lo siembra poco e inadecuadamente. [Esta situación proviene de] una adaptación a las realidades y coacciones predominantes, a la aceptación básica de las fuerzas y estructuras dominantes en lo interno y en el sistema internacional vigente.⁶³

Los círculos políticos y empresariales locales relegaron funciones de carácter nacional para asumir la ideología oligárquica del crecimiento y una coparticipación en el usufructo de los sectores más rentables de la economía por parte de actores extranjeros. A decir de Kaplan,

las élites político–administrativas y los grupos dominantes se interesan por aprovechar el despilfarro de los cuantiosos ingresos. [...] Se entrelazan los gastos administrativos extravagantes; las inversiones insaciables; la promoción del consumismo en quienes controlan los poderes de decisión y en la población nacional; el avance de la corrupción política y administrativa tanto del sector público como del sector privado.⁶⁴

⁶³ Marcos Kaplan, *Aspectos del Estado en América Latina*, México, UNAM, 1985, p. 256.

⁶⁴ *Ibid.*, p. 260.

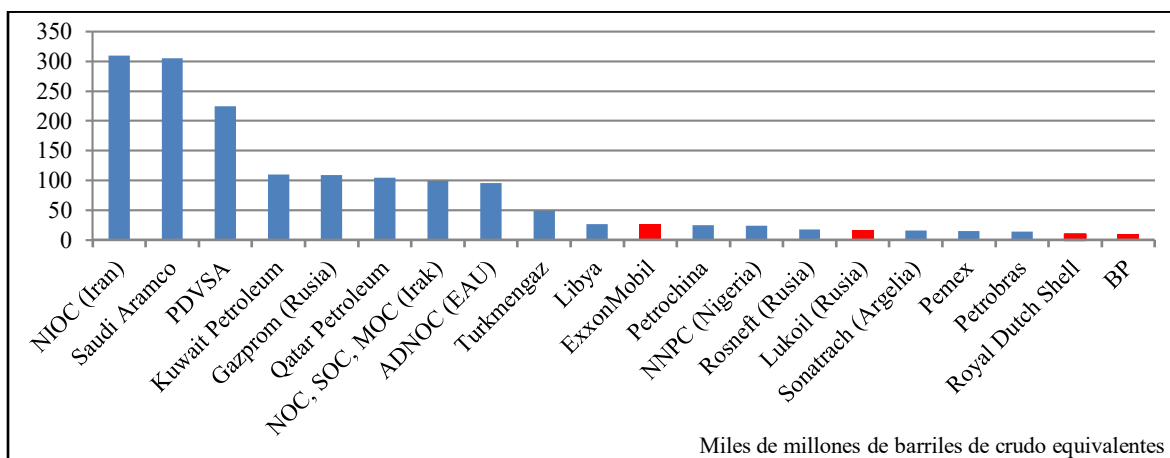
Hacia el siglo XXI, la financiarización y el acentuado manejo clasista de su crisis radicalizaron la imposición de intereses de las elites financieras y petroleras de EE.UU. Esto no sólo cultivó la cultura política de la corrupción y la sobornización, sino también prácticas de violencia y control interno altamente funcionales a la oligarquización y colonialidad del régimen latinoamericano consagrado tras las políticas del FMI–BM. Si bien la comunión oligarquía–imperialismo muestra continuidades debido al marcado déficit de petróleo convencional, también se ha moldeado a las nuevas necesidades e intereses de clase en la explotación de los yacimientos no convencionales.

3.1.1.1. La integración de América Latina como “reserva hemisférica” de hidrocarburos: la territorialidad financiera y militar de la agenda estratégica estadounidense en el siglo XXI

En términos de la dependencia estratégica de EE.UU., el agotamiento de petróleo convencional y la transición hacia el consumo de energía fósil no convencional giran en torno al despliegue de dos mecanismos territoriales: la contención y desmantelamiento de empresas petroleras paraestatales y el desborde del estado de excepción estadounidense, insaturado a raíz del 11 de septiembre de 2001.

En 2010 el BM estimó que las compañías petroleras estatales (CPE) controlan cerca de 90% de las reservas mundiales de hidrocarburos y contribuyen con 75% de la oferta mundial.⁶⁵ Además, 60% de las reservas aún sin explotar permanecen en el subsuelo de países con industrias propiedad del Estado.⁶⁶ Los datos restantes corresponden a las petroleras privadas integradas verticalmente de EE.UU. e Inglaterra. Este contraste refleja la coexistencia y competencia del capital estatal y privado por el usufructo de la renta petrolera.

Gráfica 16. Reservas probadas de hidrocarburos por empresa, 2010



Fuente: datos tomados de Oliver Wyman, “Big Oil’s bigger brothers”, *The Economist* [en línea], 29 de octubre de 2011, disponible en: www.economist.com/node/21534794, consultado el 29/11/14.

⁶⁵ Silvana Tordo *et al.*, “National Oil Companies and Value Creation”, *World Bank Working Paper No. 218*, Washington D.C., 2010, p. xi.

⁶⁶ *Ibidem*.

Desde la caída de la producción convencional en los años 1970 hasta la década de 2000, EE.UU. ha contrarrestado su dependencia estratégica y el poder de las CPE de Rusia y la OPEP mediante una regionalización, geopolitización y militarización de la América Latina como área garante de recursos naturales.⁶⁷

En este contexto, EE.UU. se dio a la tarea de reforzar vínculos políticos con naciones plenamente subordinadas e integradas mediante acuerdos comerciales y de seguridad (como es el caso de México, Perú y Colombia) y contener la autodeterminación de los regímenes que llegaron al poder en diversos países latinoamericanos durante la primera década del siglo XXI (Venezuela, Ecuador, Bolivia, Brasil y Argentina, además del caso de Cuba). Desde el enfoque de la estrategia estadounidense, el principal obstáculo a la integración energética son las CPE que de alguna manera mantienen restricciones a la participación del capital privado en la explotación de reservas. Mediante la susceptibilidad del liderato latinoamericano a adjudicarse intereses extranjeros, las CPE tienden al achicamiento burocrático para la intermediación de derechos de explotación de reservas, privatización de segmentos de la cadena productiva y promover la adquisición de empresas locales. En términos más laxos:

Los Estados Unidos deben reconocer que los CPE son una fuerza dominante en el mercado mundial de gas y petróleo, obligándose a hallar maneras de trabajar con estas empresas. De hecho, *no es práctico para el gobierno de Estados Unidos revertir la tendencia hacia el control nacional. [...] PEMEX y otras CPE deben ser alentadas a participar en los mercados mundiales de la energía en forma transparente y propicia para la transferencia de tecnología y de capital, con el fin de expandir la producción mundial de hidrocarburos.*⁶⁸

Esta “modernización” burocrática de las CPE ignora elementos geológicos y ambientales de gran importancia, para enfocarse en la “eficiencia” y las desventajas “políticas” que intervienen en la renta petrolera. Mientras que la producción de países como Indonesia, Irán, Irak, México, Rusia y Venezuela “ha declinado en años recientes debido a disturbios civiles, interferencia gubernamental, corrupción, ineficiencia y el desvío de capitales hacia el bienestar social”, las CPE “deben afrontar obligaciones socio-económicas tales como la redistribución del ingreso, subsidio a gasolinas y desarrollo industrial. [Además] carecen de incentivos o recursos para reinvertir, reemplazar reservas y llevar a cabo nuevas operaciones de exploración y producción”.⁶⁹

Bajo estos supuestos, la soberanía petrolera en América Latina se restringe, en el sentido de que la internacionalización del capital sitúa los acuerdos energéticos y de

⁶⁷ J. Saxe-Fernández, “Dependencia estratégica: una aproximación histórico-conceptual”... *op. cit.*

⁶⁸ John Deutch y James R. Schlesinger, “National Security Consequences of U.S. Oil Dependency”, *Council of Foreign Relations*, 2006, p. 51. Las cursivas son mías.

⁶⁹ Amy Myers Jaffe y Ronald Soligo, “Militarization of Energy: Geopolitical Threats to the Global Energy System”, *Working Papers: The Global Energy Market. Comprehensive Strategies to Meet Geopolitical and Financial Risks, Energy Forum James A. Baker III-Institute for Public Policy*, Rice University, 2008, p. 12.

seguridad impulsados por EE.UU. muy por encima de los estatutos constitucionales de los países latinoamericanos. En estrecha relación con los lineamientos de la financiarización, existe una tendencia a profundizar el diseño y la agenda del TLCAN —renovado en la actualidad bajo el Acuerdo Transpacífico y la iniciativa de explotación *shale*, ambos desde el mandato estadounidense— con un “enfoque hemisférico”, el cual “sirva como punto de partida para la extensión de acuerdos en materia energética hacia Centroamérica y América Latina”.⁷⁰ En otras palabras, es del interés de EE.UU. “promover las mejores prácticas comerciales para las CPE a través de mecanismos *bilaterales y multilaterales* de intercambio, ya existentes o emergentes, tales como la Organización Mundial del Comercio [OMC], el Energy Charter, el Tratado Norteamericano de Libre Comercio [TLCAN] y arquitectura internacional similar [como el Acuerdo Transpacífico]”.⁷¹ Esto con la intención de “fomentar prácticas transparentes y competitivas dentro de los mayores productores de petróleo y así mejorar el acceso a recursos actualmente *bloqueados por las tendencias monopolísticas, burocráticas y nacionalistas al interior de los países*”.⁷²

La denuncia unilateral que EE.UU. lanza en contra del “nacionalismo petrolero” latinoamericano no es más que un llamado a que la oligarquía local asuma el compromiso ideológico del crecimiento, el patrón primario-exportador y los intereses de clase del capital extranjero. En referencia a la dependencia estratégica:

Las exportaciones de petróleo de México, Venezuela, Ecuador y Argentina están a la baja, al igual que las importaciones de gas natural desde Bolivia. La geología tiene algo que ver con este descenso, pero también incumbe a los niveles de *nacionalismo de los recursos* y las filosofías de seguridad energética que se encuentran en las políticas de estos países. El *nacionalismo de los recursos* y las políticas de seguridad energética no entran en conflicto entre sí, pero *encontrar el equilibrio entre ellas significa considerar los intereses nacionales e internacionales en estos hidrocarburos*.⁷³

Por otro lado, la “estabilidad política” de las regiones ricas en recursos naturales se convirtió en un protocolo de militarización que EE.UU. exportó hacia la América Latina. Las modificaciones a la doctrina de seguridad y defensa del “Homeland” estadounidense desembocaron en la instauración de un estado de excepción que ha tenido profundos significados histórico-políticos en la transformación de la estructura de las relaciones internacionales y la conducción de la inversión extranjera de capitales. Estos principios se han ampliado para integrar a América Latina dentro de la órbita de la defensa del hemisferio.

⁷⁰ Edward L. Morse y Amy Myers Jaffe, “Strategic Energy Policy Challenges for the 21ST Century”, *James A. Baker III-Institute for Public Policy of Rice University and the Council on Foreign Relations*, 2001, p.82 y National Energy Policy, “Report of the National Energy Policy Development Group”, U.S Government Printing Office, mayo 2001, Washington D.C., pp. 93-94. Las cursivas son mías.

⁷¹ A.M. Jaffe y R. Soligo, *op. cit.*, p. 58. Las cursivas son mías.

⁷² *Ibid.*, 60. Las cursivas son mías.

⁷³ David R. Mares, “Resource Nationalism and Energy Security in Latin America: Implications for Global Oil Supply”, *Working Papers: James A. Baker-III Institute for Public Policy*, Rice University, enero 2010, pp. 3-4. Las cursivas son mías.

Durante la primera década del siglo XXI, la administración de George W. Bush declaró un régimen de emergencia con el objetivo de tomar acciones de guerra en contra del abstracto e impersonal “terrorismo”. Para ello se sancionaron una serie de leyes que otorgaron “poderes de guerra” al ejecutivo de EE.UU., *suspendiendo* un amplio abanico de derechos constitucionales e internacionales y, junto con ellos, la eliminación de la personalidad jurídica de categorías enteras de ciudadanos.⁷⁴

En su conjunto, la “Ley Patriota” (octubre de 2001), el “Homeland Security Act” (noviembre de 2002), La Ley de Comisiones Militares (2006) y el “John Warner Defense Authorization Act” (2007), legalizaron la inconstitucionalidad (es decir, la no-ley) de la libre ejecución de los tribunales castrenses y los cuerpos policiales (altamente militarizados) para establecer bases militares, realizar prácticas de tortura y detenciones arbitrarias, el establecimiento de cárceles clandestinas (como Guantánamo y Abu Ghraib), campos de detención, ejecuciones extrajudiciales y la represión violenta de manifestaciones, insurrecciones o “conspiraciones”; entre otros crímenes contra la humanidad.⁷⁵ Irak y Medio Oriente se convirtieron en dolorosos ejemplos del despliegue y crisis de estas políticas.

La ampliación del estado de excepción hacia América Latina se tradujo en una serie de vínculos militares, policíacos, administrativos y empresariales, dinamizados bajo la retórica del anti-terrorismo y la lucha contra el narcotráfico. La creación de instrumentos de Estado para la ejecución y el terror, la anulación de derechos constitucionales y los lineamientos de construcción del “enemigo interno”, se materializaron en diseños de “seguridad del hemisferio” como el Plan Colombia (1999),⁷⁶ la Iniciativa Mérida (2008) y la afiliación de México al Comando Norte (2002).⁷⁷

Como se verá líneas adelante en el caso específico de México y Argentina, estas tendencias se han reforzado en el contexto de la explotación de yacimientos no convencionales. La “revolución shale” trajo consigo políticas de control, balcanización y absorción territorial, desplazamiento de poblaciones indígenas y campesinas, aprovechamiento de fuentes de agua, protocolos de contrainsurgencia y la eliminación física de opositores políticos; todo ello con el fin de garantizar el flujo desde las zonas de extracción de energéticos.

⁷⁴ Agamben advierte que el estado de excepción no es una ausencia de ley, sino un “vacío de derecho” (una laguna “ficticia”) generado para suspender un cuerpo normativo y así garantizar el orden en un contexto de crisis. En este caso las leyes emanadas del estado de excepción estadounidense suspendieron derechos constitucionales básicos —en palabras de Agamben, se “aplicaron des-aplicando”— para garantizar un régimen de no-ley en donde cobrara efecto la voluntad presidencial. (G. Agamben, *op. cit.*, pp. 70, 83, 99-101).

⁷⁵ John Saxe-Fernández, “Estado de excepción en ‘América del Norte’: apuntes preliminares”, *OSAL-CLACSO*, año VII, núm. 2, septiembre-diciembre 2006, pp. 41-56. El autor hace énfasis a las flagrantes violaciones a la normatividad histórica compuesta por la Ley de Insurrecciones de 1807 y la Ley *Posse Comitatus* de 1878 (que limitaban el poder del Ejecutivo para hacer uso de fuerzas militares de control dentro del territorio de EE.UU.), el *habeas corpus* (que permite el ejercicio de derechos esenciales sobre la vida y el derecho a juicio) y los Convenios de Ginebra sobre el anti-terrorismo (en sentido amplio, incluyendo el terrorismo de Estado).

⁷⁶ Hernando Calvo Ospina, *El terrorismo de Estado en Colombia*, Caracas, El Perro y la Rana, 2007.

⁷⁷ J. Saxe-Fernández, “Dependencia estratégica: una aproximación histórico-conceptual”..., p. 20.

3.1.2. Lineamientos para una geopolítica financiera en el contexto de transición hacia los yacimientos no convencionales. Aproximaciones para México y Argentina

El hilo conductor de la geopolítica financiera estadounidense en torno al petróleo es la noción de escasez. A ella se adhieren, como principales manifestaciones, la dependencia estratégica, la colonialidad energética y los límites planetarios absolutos a la acumulación capitalista. De esta interacción nace el contexto de relaciones internacionales que tiende actualmente a la profundización del patrón de consumo de energía fósil. Con el objetivo de comprender la naturaleza del rol que México y Argentina cumplen en este complejo escenario, a continuación se exponen los elementos estratégicos que se consideran oportunos para definir una geopolítica financiera en torno a los hidrocarburos no convencionales.

3.1.2.1. La correlación entre el precio del barril y el valor del dólar

Durante la racha especulativa en la década de 2000, el precio del barril alcanzó el nivel sin precedentes de 147 dólares (2008). Esta coyuntura otorgó fuertes ingresos a los países productores de hidrocarburos. En aquel momento se estimó que las CPE “están desempeñando un papel cada vez mayor en la producción mundial de energéticos. El aumento de los precios del petróleo ha reforzado esta tendencia en varios países debido a que sus elevados ingresos permiten que dichas empresas y sus respectivos gobiernos sean menos dependientes de la inversión extranjera”.⁷⁸ En el caso de los países latinoamericanos, se admite que los ingresos derivados de la venta de *commodities* otorgaron ventajas económicas y políticas a las administraciones en turno:

El control sobre los grandes ingresos derivados del petróleo concede a los países exportadores la flexibilidad para adoptar políticas que se oponen a los *intereses y valores* de Estados Unidos. [...] Venezuela cuenta con los recursos provenientes de sus exportaciones de petróleo para incitar al realineamiento en las relaciones políticas de América Latina y para financiar cambios tales como la salida de Argentina de su acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la reciente decisión de Bolivia de nacionalizar sus recursos petroleros.⁷⁹

En términos de la financiarización, la renta de los recursos naturales ofrece ventajas a un país que requiere de equilibrar constantemente su balanza de pagos, garantizar la convertibilidad de su moneda e implementar un marco macroeconómico antinflacionario. Si bien el incremento del precio del barril dio certidumbre financiera y fortaleció políticamente a diversos regímenes en América Latina (los denominados “progresistas”), este periodo debe matizarse desde el enfoque de los grupos de poder y el alcance teórico de las relaciones de clase. Para Petras y Veltmeyer, este análisis parte de la coyuntura experimentada por diversos países latinoamericanos durante el “auge exportador de *commodities*” entre 2002 y 2008. A decir de los autores, esto significó

⁷⁸ J. Deutch y J.R. Schlesinger, *op. cit.*, p. 51.

⁷⁹ *Ibid.*, p. 26. Las cursivas son mías.

un giro drástico e histórico en la teoría del desarrollo y en el resultado de las políticas nacionales del desarrollo de América Latina. Mientras la estrategia de exportar *commodities* primarios, a los que se agregaba poco o ningún valor en el proceso, fue un virtual desastre en décadas previas, debido al conocido deterioro en los términos y las condiciones del intercambio entre el norte y el sur, en años recientes la misma estrategia ha dado como resultado tasas récord de crecimiento y una bonanza de rentas y beneficios inesperados sobre las ventas.⁸⁰

El patrón de exportación latinoamericano fue dinamizado en gran medida por la demanda de economías como China e India, y el alto precio que diversas materias primas alcanzaron en los mercados internacionales (en especial el petróleo). En el caso comparativo de México y Argentina, existen diferencias estructurales en términos económicos (tasas de crecimiento del PIB) y semejanzas en términos políticos (la asignación que se le da a la renta proveniente de los recursos naturales).⁸¹

Entre 1995 y 2006, la composición de materias primas en las exportaciones mexicanas rondó el 20%, debido a que la estructura de intercambio comercial de México se compone, en su mayoría, de manufacturas producidas por medio de la sobreexplotación de mano de obra barata.⁸² Por su parte, la exportación agrominera argentina se colocó entre 60 y 70% de la composición del intercambio exterior.⁸³ México pasó de un crecimiento promedio de 1.6% entre 1990–2003 a 3.6% entre 2004–2007, mientras que Argentina varió de 1.3% a 7.4%, respectivamente.⁸⁴

Como resultado de los programas de privatización del FMI–BM en los años 1980 y 1990, las élites empresariales —locales y extranjeras— que operan dentro de la economía mexicana y argentina fueron las principales beneficiarias del auge exportador de materias primas durante la primera década del siglo XXI. En líneas generales, Petras y Veltmeyer concluyen que, a pesar de la retórica del cambio de régimen en algunos países latinoamericanos, no existe evidencia de que el auge de *commodities* se haya canalizado hacia cambios estructurales del modelo económico, sino que significó una redistribución regresiva del ingreso; agudizó las presiones inflacionarias; se profundizó la concentración de poder en grandes grupos económicos; sumas importantes de capitales fueron “exportados” y/o repatriados; el grueso de la renta se destinó a gasto improductivo (suntuario) y los mayores ingresos del Estado se utilizaron para paliar desequilibrios externos y sociales.⁸⁵

No obstante, el subsecuente desapalancamiento especulativo y la caída del precio del barril en 2008 dieron inicio a un periodo que plantea un escenario monetario y financiero

⁸⁰ James Petras y Henry Veltmeyer, *Espejismos de la izquierda en América Latina*, Buenos Aires, Editorial Lumen, 2009, p. 23.

⁸¹ *Ibid.*, p. 136.

⁸² *Ibid.*, p. 25.

⁸³ *Ibidem.*

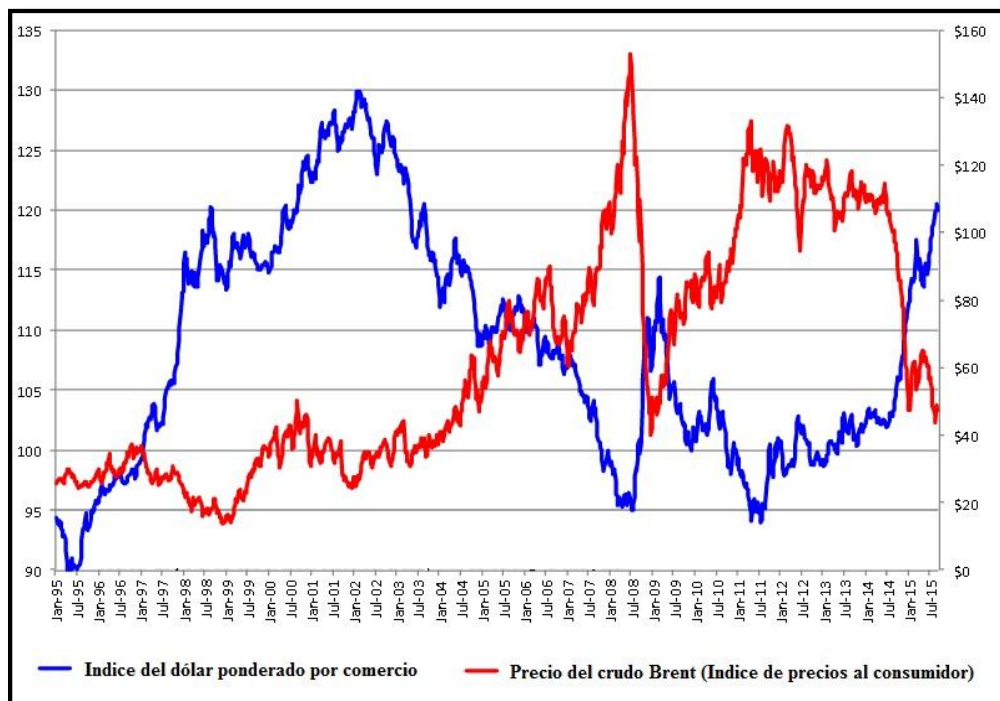
⁸⁴ *Ibidem.*

⁸⁵ *Ibid.*, pp. 381–412. Los autores señalan que, considerando diversas especificidades, y a excepción de Cuba, el análisis contemporáneo de América Latina no debe ocuparse de abstracciones en la diferenciación de sistemas políticos de “derechas neoliberales” contra “centroizquierdas”, ni de “mercados libres contra regulados”, sino en lo característico del “bloque de poder o coalición de clase que sustenta el régimen” (*Ibid.*, p. 26).

significativamente distinto al de la década pasada. Este análisis parte de la compleja correlación que existe entre el petróleo y el dólar.

En términos simples, el incremento del precio del dólar se ha relacionado íntimamente con la cantidad de dólares que EE.UU. emite para paliar su déficit energético. Esto significa que la demanda de petróleo aumenta (incluyendo la demanda especulativa), el exceso de dólares presiona su propia devaluación y las monedas de los países productores se aprecian. Lo contrario sucede cuando las mismas variables se relacionan a la inversa. Para el geólogo Arthur Berman, esta correlación petróleo–dólar es fácilmente identificable aproximadamente desde finales del siglo XX.⁸⁶

Gráfica 17. Correlación entre el valor del dólar y el crudo Brent, dólares de 2015



Fuente: Arthur Berman, “The Problem with Oil Prices is That They are Not Low Enough”, disponible en línea: <<http://www.artberman.com/the-problem-with-oil-prices-is-that-they-are-not-low-enough/>>. [Consulta: 2/1/16].

Históricamente, la valuación del mercado energético internacional en dólares ha ofrecido dos principales ventajas para EE.UU. La primera es la protección ante las fluctuaciones cambiarias en el intercambio de dólares por barriles de crudo. La segunda es el privilegio del señoreaje: la posibilidad de intercambiar oferta monetaria a bajo costo por petróleo. A ello puede agregarse el hecho de que la financiarización del petróleo ha atraído fuertes inversiones a los mercados financieros estadounidenses. La canalización de petrodólares

⁸⁶ Arthur Berman, “The Problem with Oil Prices is that they are not Low Enough”, disponible en línea: <<http://www.artberman.com/the-problem-with-oil-prices-is-that-they-are-not-low-enough/>>. [Consulta: 2/1/16].

como parte importante de la liquidez que alimentó la burbuja de activos hipotecarios durante la década de 2000 es ejemplo expreso de ello.⁸⁷ Para el resto del mundo, demandar petróleo significa primero demandar dólares, lo que determina las políticas de abastecimiento de la reserva internacional y abona al endeudamiento y déficit de EE.UU.

No obstante, hacia inicios de la segunda década del siglo XXI, las variables que intervienen en el déficit energético de EE.UU. se han modificado sustancialmente.

El colapso del precio a mediados de 2014 se asocia, entre otros factores económicos y geopolíticos, a una sobreproducción de petróleo no convencional costoso y fondeado a base de endeudamiento. Para Berman, a medida que la tasa de interés se mantenga abajo (0.50% a diciembre de 2015), las empresas *shale* absorban capital para explotar dichos yacimientos y la demanda sea débil, el precio del barril tenderá a la baja.⁸⁸

Para países productores dependientes de los ingresos petroleros (como es el caso de México), mientras EE.UU. incremente su producción interna y reduzca sus importaciones, el dólar se fortalecerá, la renta petrolera caerá y la moneda local tenderá a devaluarse. Conforme la producción mexicana y el precio vayan a la baja, el equilibrio fiscal, la reserva de divisas y el gasto público mexicano se verán comprometidos. En el caso de importadores de energía (como lo hace Argentina para complementar su demanda interna), el precio a la baja mitiga el déficit energético y beneficia al balance fiscal.

El impacto de la caída del precio es más significativo para las expectativas creadas en ambos países en materia de explotación de hidrocarburos no convencionales. La planeación de fuertes volúmenes de inversión extranjera directa para el desarrollo de dichos proyectos se ve ahora comprometida por los bajos precios y los costos operativos. Al respecto el FMI y BM ya han lanzado diagnósticos en los que se proponen una serie de “reformas estructurales” en materia de eliminación de subsidios e incremento de impuestos,⁸⁹ al igual que propiciar amplias facilidades para el capital privado en el sector de *commodities*.⁹⁰

3.1.2.2. La “revolución shale” y la geopolítica del *fracking*

El acceso a formaciones de hidrocarburos mediante sofisticadas técnicas de fracturación hidráulica (*fracking*) y el subsecuente incremento de los niveles de producción resultado de la misma, se asocian a una “revolución shale” que tiene lugar en EE.UU. desde aproximadamente 2009. Hacia 2014, la producción estadounidense alcanzó los 8.7 MMbd, cifra cercana al techo de 9.6 MMbd desde donde inició la caída de la producción

⁸⁷ Mahmoud Amin El-Gamal y Amy Myers Jaffe, “Energy, Financial Contagion and the Dollar”, Working Papers: *The Global Energy Market. Comprehensive Strategies to Meet Geopolitical and Financial Risks*, Energy Forum James A. Baker-III Institute for Public Policy, Rice University, mayo 2008.

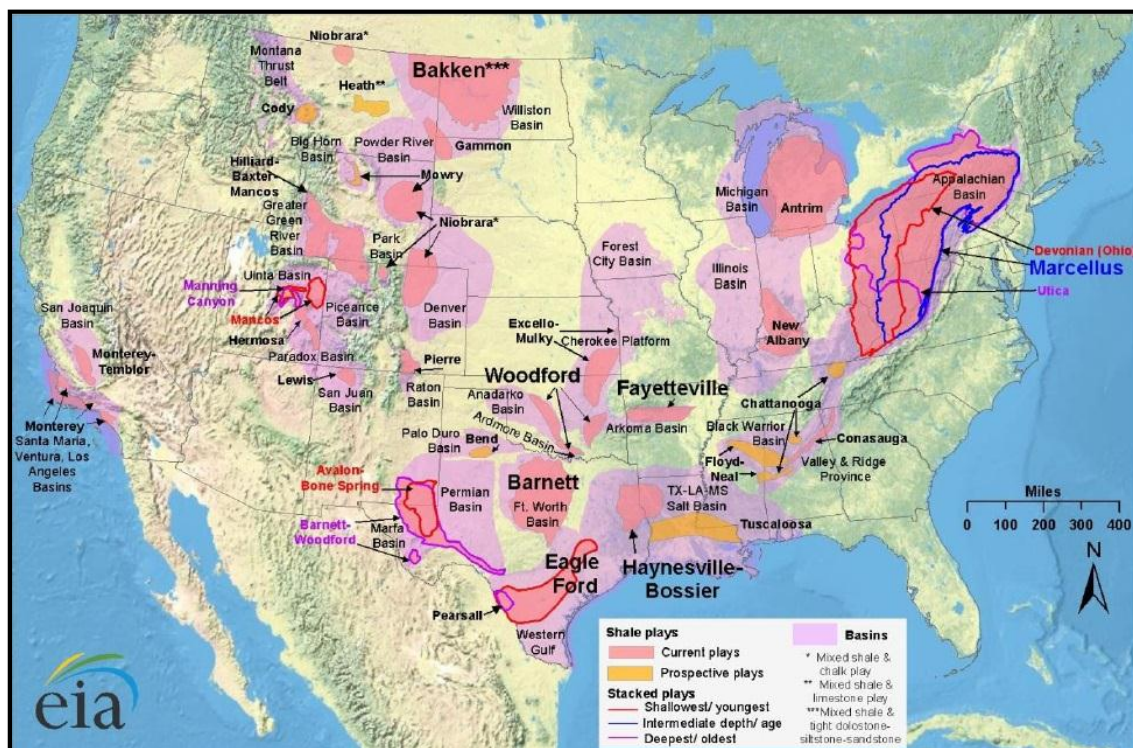
⁸⁸ Arthur Berman, “The Shale Revolution and the Current Oil Price Collapse”, disponible en línea: <<http://www.artberman.com/the-shale-revolution-the-current-oil-price-collapse-2/>>. [Consulta: 2/1/16].

⁸⁹ John Baffes *et al.*, “The Great Plunge in Oil Prices: Causes, Consequences and Policy Responses”, *World Bank Group*, Washington D.C., 2015.

⁹⁰ IMF, “Regional Economic Outlook: Western Hemisphere”, *World Economic and Financial Surveys*, Washington D.C., 2015.

convencional en 1970.⁹¹ La “revolución shale” generó altas expectativas en los círculos políticos y empresariales afines a los cabildos de la energía fósil. Más optimista aún fue la banca, que ha llegado a calificar a Norteamérica en general y a EE.UU. en particular como un “nuevo Medio Oriente”, con posibilidades de llegar a la autosuficiencia energética en 2020.⁹²

Mapa 1. Distribución geográfica de los yacimientos shale en EE.UU.



Fuente: U.S. EIA, (www.eia.gov).

De acuerdo con el geólogo J. David Hughes, el optimismo de la “revolución” shale se debe a una visión a corto plazo que ignora fundamentos geológicos, ambientales y financieros. Los siguientes puntos sintetizan su diagnóstico sobre la producción shale:⁹³

- *Los pozos y yacimientos registran altas tasas de disminución de la producción.* La vida de los pozos y yacimientos shale es relativamente corta a comparación con la producción convencional. En el caso de los pozos, su tasa de disminución es entre 80 y 85%. La tasa de agotamiento de los yacimientos es de 40 a 45% (en comparación con 5-6% de un yacimiento convencional). Esto se traduce en un mayor ritmo de perforación para reemplazar y mantener el nivel de la producción.

⁹¹ Datos tomados del EIA, (www.eia.gov).

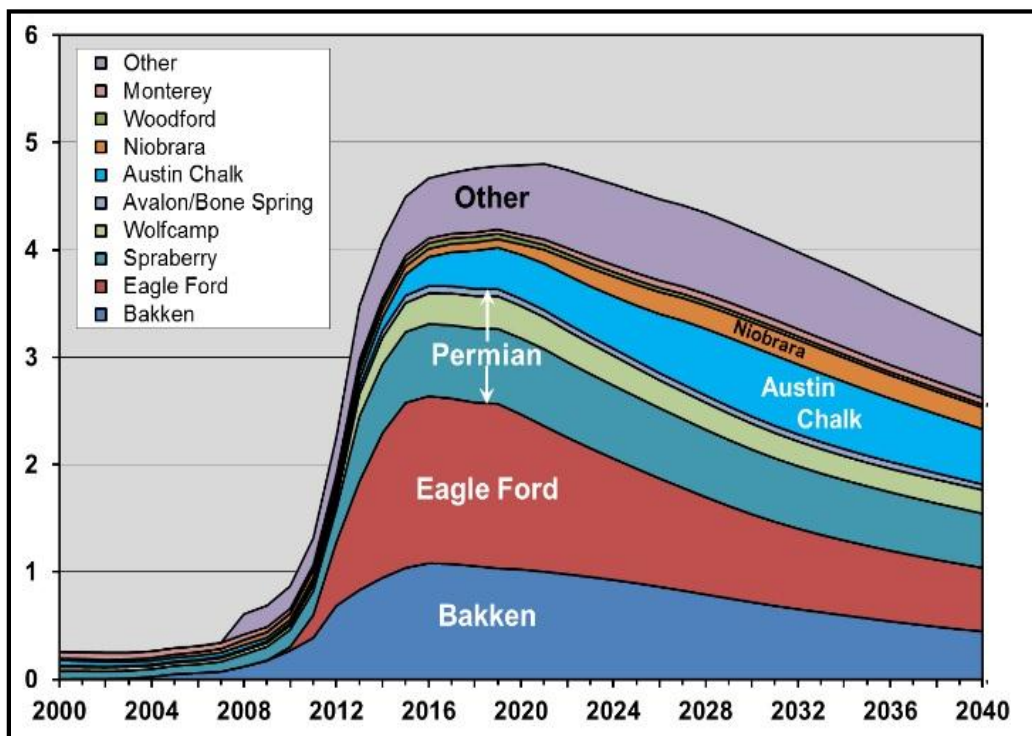
⁹² Citi Global Perspectives and Solution, “Energy 2020: North America the New Middle East?” *CITI GPS*, marzo 2012, p. 7.

⁹³ J. David Hughes, “Drilling Deeper”, *Post Carbon Institute*, 2014, p. 26.

- *La calidad de los pozos se deteriora rápidamente.* No sólo la cantidad de hidrocarburo extraído declina prematuramente, sino también la calidad del producto para mantener la rentabilidad de la extracción. A medida que un pozo envejece, el petróleo concentrado en la roca se vuelve más costoso en términos de perforación.
- *La producción se concentra en un número limitado de pozos.* La extensión territorial de un pozo *shale* se encuentra esparcida dentro de áreas limitadas de exploración y perforación. Hughes señala que la producción de petróleo *shale* es intensiva en los yacimientos Bakken e Eagle Ford, que concentran dos tercios de la producción total. Al agotarse territorialmente un yacimiento, los pozos entran en la fase de agotamiento terminal.
- *La tasa de perforación aumenta conforme cae la producción.* Esta correlación significa que los niveles de inversión deben mantener a flote la producción, convirtiéndose intensivos en capital.

La viabilidad financiera y energética de los yacimientos *shale* en EE.UU. revive el debate del *peak oil*, moldeado a la nueva realidad del agotamiento de los hidrocarburos no convencionales.

Gráfica 18. *Peak oil* de los yacimientos *shale* en EE.UU., proyección de David Hughes



Fuente: J.D. Hughes, "Drilling Deeper"..., p. 32.

En medio de la supuesta abundancia de esta “revolución”, Hughes advierte de las posibilidades de un *peak oil shale* prematuro que podría darse a finales de la década de 2010. En palabras del autor:

Es muy probable que los dos mayores yacimientos (Bakken e Eagle Ford), que representan más del 60% de la producción, lleguen a su techo en 2017, y los yacimientos restantes contribuirán cada vez menos a la producción de lo que pronostica la EIA. En lugar de llegar al techo en 2021, seguido de una disminución gradual o ligeramente por debajo de los niveles actuales hacia 2040, es probable que el petróleo shale en EE.UU. llegue a su pico antes de 2020, y decaiga a una pequeña fracción de la producción actual para 2040.⁹⁴

Por otro lado, conforme el auge de la producción *shale* ha arrastrado el precio del barril a niveles menores a \$50 dólares, la relación entre el nivel de perforación, el capital invertido y los costos de producción presenta nuevas contradicciones.

Berman señala que el costo marginal de la producción de petróleo *shale* ronda los 75 dólares por barril, mientras que un barril de la OPEP se sitúa por debajo de 10 dólares y uno de producción convencional es inferior a 25.⁹⁵

La eficiencia energética y financiera de los pozos *shale* se miden por medio de la tasa de retorno energético (TRE). Esta razón relaciona la cantidad de energía obtenida con respecto a la cantidad de energía requerida para hacer la extracción.⁹⁶ Richard Heinberg resume la importancia de este indicador para la producción *shale* de la siguiente manera:

La TRE es crucial para considerar los potenciales beneficios económicos de las arenas bituminosas, el petróleo shale y los biocombustibles, ya que cada una de estas fuentes de energía tiene una TRE de 5:1 o menos. Su producción puede ser financieramente rentable sólo en ciertos contextos económicos y normativos: ayuda gubernamental por medio de subsidios, apoyos a la producción de etanol, persuadiendo la credulidad de los inversionistas para financiar la producción de recursos marginales [...], y en el caso de que los precios del petróleo se incrementen, se podrían crear incentivos para la expansión de las operaciones en arenas bituminosas. Pero por ellos mismos, [...] estos recursos energéticos no podrían alimentar una sociedad compleja.⁹⁷

Desde un enfoque comparativo, la TRE es una medida relativamente simple para comprender la escasa rentabilidad del *shale* en el corto plazo. Para Heinberg, la TRE de los combustibles fósiles, tanto convencionales como no convencionales, se ha deteriorado en las últimas décadas, considerando que las fuentes fósiles que mantienen una TRE alta (como el carbón) son las más contaminantes en términos de emisiones de GEI.⁹⁸

⁹⁴ *Ibid.*, p. 7.

⁹⁵ A. Berman, “The Shale Revolution and the Current Oil Price Collapse”..., p. 10.

⁹⁶ Más exactamente, es la relación entre la cantidad de energía útil que se obtiene de las actividades de extracción y producción, y la cantidad de energía que fue invertida en aquellos mismos procesos. Si un determinado combustible tiene una TRE de 10:1, esto quiere decir que por cada unidad de energía invertida en la producción de dicho combustible, éste ofrece 10 unidades de energía útil.

⁹⁷ Richard Heinberg, *Snake Oil: How Fracking's False Promise of Plenty Imperils Our Future*, Sussex, Clairview, 2014, p. 30.

⁹⁸ *Ibidem.*

Cuadro 15. Tasa de Retorno Energético (TRE) por fuente de energía*

	0	10:1	20:1	30:1	40:1	1	2	3	4
Petróleo convencional (1930)					100:1		•	•	Medio
Petróleo convencional (actual)							•	•	Medio
Petróleo costa-afuera							•	•	Medio
Petróleo no-convencional							•	•	Medio
Carbón					80:1		•	•	Alto
Gas natural convencional							•	•	Medio
Gas shale	Desconocido						•	•	Medio
Nuclear							•	•	Medio
Hidroeléctrica						•		•	Bajo
Eólica						•			Bajo
Solar fotovoltaica						•			Bajo
Biomasa						•	•	•	Medio
Geotérmica						•		•	Bajo
Solar (concentrada)						•			Bajo
Biocombustibles líquidos						•	•	•	Medio

Fuente: R. Heinberg, *Snake Oil: How Fracking's False Promise of Plenty Imperils Our Future*, Sussex, Clairview, 2014, p. 30.

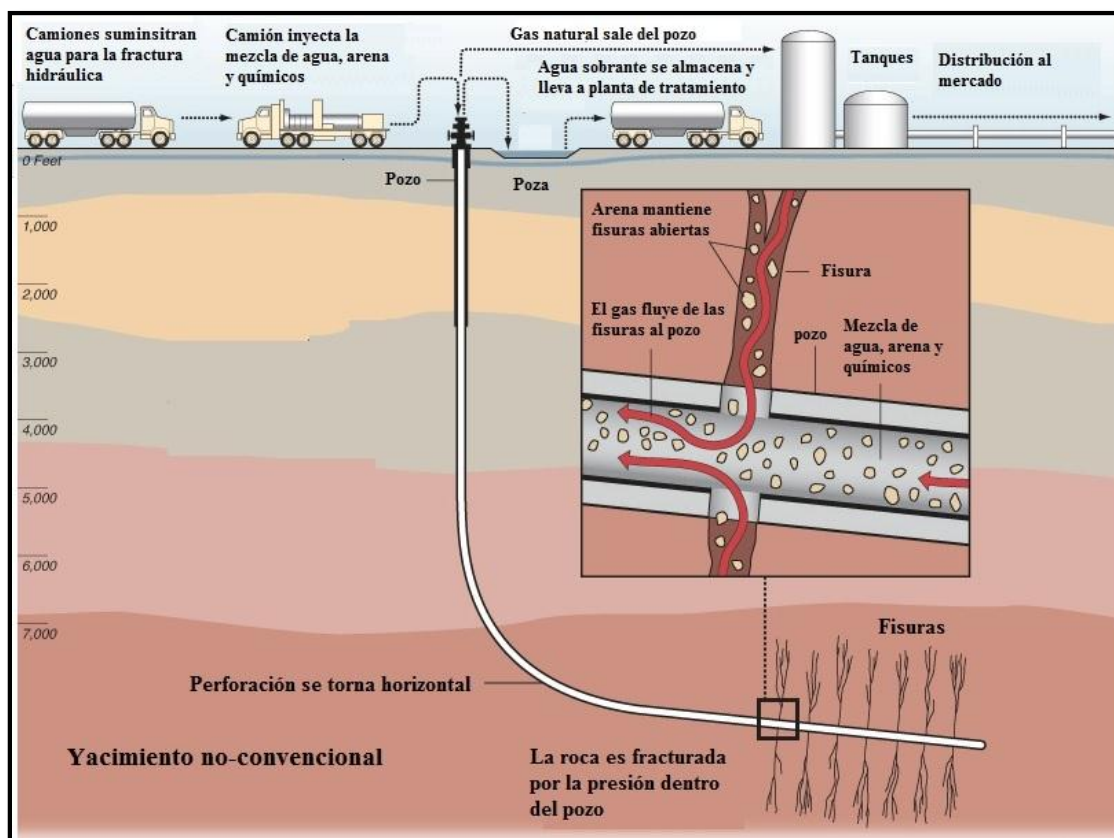
*Columna (1): energía renovable, (2): facilidad de almacenamiento, (3): energía no intermitente, (4): intensidad del ciclo de vida del carbono.

A lo anterior debe sumarse la socialización del costo ambiental que conllevan las técnicas de perforación horizontal y fracturación hidráulica. Los hidrocarburos no convencionales (gas y petróleo bajo las denominaciones de *shale*, *tight*, esquisto o lutitas) se encuentran emplazados en grandes extensiones del subsuelo, concentrados en depósitos de roca, altamente impermeables y dispersos entre sí. Para su extracción se llevaba a cabo una sobreexplotación del subsuelo mediante perforaciones verticales y horizontales. Para que el hidrocarburo sea liberado de la roca se emplea una controversial técnica llamada fracturación hidráulica (o *fracking*), que consiste en inyectar a altas presiones una mezcla de agua, arena y sustancias químicas con el objetivo de fracturar la roca.

Maristella Svampa y Enrique Viale documentan las tres principales características de la explotación *fracking*. La primera es el uso intensivo de territorio (entre 1 y 1.5 hectáreas, a lo que debe sumarse caminos de acceso y áreas de depósito, entre otros). El segundo es el uso intensivo de agua (cada pozo requiere entre 9 y 29 millones de litros de agua, lo que se traduce entre 180 y 580 toneladas de aditivos químicos por pozo). Y tercero, el fluido de retorno (que permanece en el subsuelo o en albercas que se almacena al aire libre).⁹⁹

⁹⁹ Maristella Svampa y Enrique Viale, *Maldesarrollo: La Argentina del extractivismo y el despojo*, Buenos Aires, Katz Editores, 2014, pp. 311-312.

Cuadro 16. Esquema de funcionamiento de un pozo de fracturación hidráulica



Fuente: Al Granberg, "What is Hydraulic Fracturing", *ProPublica* [en línea], disponible en: <https://www.propublica.org/special/hydraulic-fracturing-national>. [Consulta: 2/1/16].

Las implicaciones negativas para los mantos de agua dulce, la salud humana, la flora y la fauna, la atmósfera y el suelo son altamente riesgosas. El Comité de Energía y Comercio del Congreso estadounidense elaboró un estudio sobre la mezcla química utilizada en el proceso de fracturación hidráulica. Dicha audiencia dictaminó que

entre 2005 y 2009, las 14 empresas de servicios de petróleo y gas utilizaron más de 2,500 productos para la fractura hidráulica, que contienen 750 sustancias químicas y otros componentes. En general, estas empresas emplearon 780 millones de galones de productos (sin incluir el agua añadida a cada pozo). Algunos de los componentes utilizados [...] eran comunes y generalmente inofensivos, como la sal y el ácido cítrico. Otros fueron inesperados, como el café instantáneo y el casco de nuez. Y algunos eran extremadamente tóxicos, tales como el benceno y el plomo. [Estas empresas] utilizaron productos que contienen 29 sustancias químicas que son, (1) conocidos o posibles carcinógenos humanos, (2) regulados por la Ley de Agua Potable por sus riesgos para la salud humana, o (3) catalogados como contaminantes peligrosos del ambiente bajo la Ley de Aire Limpio. Estos 29 productos químicos fueron componentes de más de 650 productos diferentes utilizados en la fracturación hidráulica.¹⁰⁰

¹⁰⁰ U.S. House of Representatives, "Chemicals used in Hydraulic Fracturing", *Committee On Energy And Commerce of the U.S. House of Representatives*, Washington D.C., 2011, p. 1.

Es importante añadir que la mezcla de químicos necesaria para fracturar la roca se encuentra bajo secreto industrial, lo que no obliga a las empresas involucradas a divulgar la totalidad de los componentes tóxicos utilizados.¹⁰¹ A las sustancias cancerígenas y la contaminación atmosférica¹⁰² y del agua potable, deben sumarse las afectaciones directas a piel, ojos, órganos sensoriales, aparatos respiratorio y gastrointestinal, hígado, cerebro, riñón, sistemas nervioso y cardiovascular, sangre y alteraciones endócrinas,¹⁰³ sin olvidar los efectos sobre el ganado y animales domésticos.¹⁰⁴ Súmese la depredación de espacio y mantos de agua, el ruido de maquinaria pesada y la permanencia del agua tratada en pozas al aire libre; todo ello realizado a menudo cerca de zonas residenciales. Por último pero no menos importante, es necesario mencionar que el *fracking*, al igual que el *peak oil* y el calentamiento global, está sujeto al escrutinio científico y al debate político, altamente influido por los cabildos de la industria.¹⁰⁵

El *fracking* es impulsado desde intereses materiales de clase bien definidos. La organización Common Cause de Nueva York publicó un estudio detallado sobre la consolidación del cabildo petrolero y gasero en aquel Estado. El trabajo hace referencia a los grupos de poder que conforman el *lobby* del *fracking*: conglomerados de la extracción de hidrocarburos, industrias dependientes o complementarias de servicios relacionados con la explotación de campos, asociaciones de empresarios y uniones de trabajadores e ingenieros.¹⁰⁶ En el caso de Nueva York,¹⁰⁷ el cabildo del *fracking* ha presionado onerosamente por la desregulación de esta técnica. Conforme al documento, “la amplia gama de industrias relacionadas con el *fracking* [y otros intereses afines] aportaron a campañas un total de 15.4 millones de dólares entre 2007 y 2013, y gastaron casi 48.9 millones en cabildeo en el Estado de Nueva York”.¹⁰⁸

¹⁰¹ *Ibid.*, p.2.

¹⁰² Se estima que durante y después de explotar un pozo mediante *fracking*, suceden filtraciones de metano a la atmósfera, entre 40 y 60% mayores a las de un pozo convencional. El metano tiene un ciclo de vida aproximado de 12 años, mientras que el CO₂ permanece entre 30 y 95 años. Sin embargo, concentra de 20 a 25 veces más calor que el CO₂, lo que incrementa su impacto en el calentamiento global. (Mark Fischetti, “Fracking Would Emit Large Quantities of Greenhouse Gases”, *Scientific American* [en línea], 20 de enero de 2012, disponible en: <<http://www.scientificamerican.com/article/fracking-would-emit-methane/>>. [Consulta: 14/12/15]).

¹⁰³ Theo Colborn *et al.*, “Natural Gas Operations From a Public Health Perspective”, *Human and Ecological Risk Assessment: An International Journal*, Vol. 17, núm. 5, 2011, pp. 1039-1056.

¹⁰⁴ Michelle Bamberger y Robert E. Oswald, “Impacts of Gas Drilling on Human and Animal Health”, *New Solutions*, Vol. 22, núm. 1, enero 2012, pp. 51-77.

¹⁰⁵ Un estudio a favor del *fracking* puede hallarse en: Robin Millican, “Hydraulic Fracturing—is it safe?”, *Institute for Energy Research* [en línea], 3 de mayo de 2011, disponible en: <<http://instituteforenergyresearch.org/analysis/hydraulic-fracturing-is-it-safe/>>. [Consulta: 23/5/2014].

¹⁰⁶ Brian Paul y Susan Lerner, “Deep Drilling, Deep Pockets in New York State”, *Common Cause New York*, Nueva York, enero 2014, p. 16.

¹⁰⁷ En países como Francia, Alemania, Irlanda, Holanda y Australia, el *fracking* ha sido parcialmente prohibido o aplazado por cuestiones ambientales. En EE.UU., las ciudades de California, Nueva York, Ohio, Pensilvania, Texas, Colorado, Hawái y Nuevo México tomaron medidas similares. (Dolia Estévez, “Fracking”, *Forbes* [en línea], 11 de junio de 2014, disponible en: <<http://www.forbes.com/sites/doliaestevez/2014/06/11/fracking-could-mexicos-water-scarcity-render-its-energy-sector-reforms-self-defeating-2/#2715e4857a0b6df6ff595550>>. [Consulta: 3/4/2015].

¹⁰⁸ B. Paul y S. Lerner, *op. cit.*, p. 3.

Cuadro 17. El lobby del fracking en Nueva York, cabildo y aportaciones a campañas entre 2007 y 2013, valores en dólares

Firma	Cabildo	Contribuciones a campañas
ExxonMobil	3.2 millones	26,000
Chesapeake	2.0 millones	27,000
American Petroleum Institute (API)	1.6 millones	-
Spectra Energy	1.6 millones	21,000
The Williams Co.	1.4 millones	12,000
IOGA NY	919,000	31,000
Hess Corp.	748,000	5,000
National Fuels	274,000	299,000
Talisman/Fortuna	511,000	4,000
Acces Industries	-	408,000

Fuente: Brian Paul y Susan Lerner, “Deep Drilling, Deep Pockets in New York State”, *Common Cause New York*, Nueva York, enero 2014, pp. 17-19.

La “revolución shale” y la tecnología del *fracking* trazaron una nueva geografía de los hidrocarburos a nivel mundial. En 2010, Washington lanzó la Global Shale Gas Initiative, convocando a 17 países para valorar opciones sobre la explotación de gas *shale* y su impacto en términos de GEI.¹⁰⁹ El Departamento de Energía de EE.UU. no tardó en elaborar reportes de potenciales regiones *shale*, asesorando a diversos países sobre la integración de inversiones y tecnologías.¹¹⁰ A raíz de este contexto, tanto México como Argentina han formado parte de la lista de los primeros países que cuentan con reservas técnica y económicamente recuperables de petróleo y gas *shale*.¹¹¹

¹⁰⁹ U.S. Department of the State, “Global Shale Gas Initiative”, *Office of the Spokesman*, Washington D.C., 20 de agosto de 2010.

¹¹⁰ U.S. Energy Information Administration, “Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources: An Assessment of 137 Shale Formations in 41 Countries Outside the United States”, *U.S. Department of Energy*, Washington D.C., junio 2013. La actualización a 2015 se encuentra disponible en: <<https://www.eia.gov/analysis/studies/worldshalegas/>>.

¹¹¹ El Departamento de Energía utiliza dos criterios de medición de reservas *shale*: “Los recursos técnicamente recuperables representan los volúmenes de petróleo y gas natural que podrían ser producidos con la tecnología actual, independientemente de los precios de los hidrocarburos y los costos de producción. Los recursos económicamente recuperables son aquellos que se pueden producir de manera rentable en las condiciones actuales del mercado. El recuperar económicamente el petróleo y gas depende de tres factores: los costos de perforación y terminación de pozos, la cantidad promedio de petróleo o gas natural producido a partir de un pozo durante su vida útil, y los precios recibidos por la producción de petróleo y gas” (*Ibid.*, p. 10).

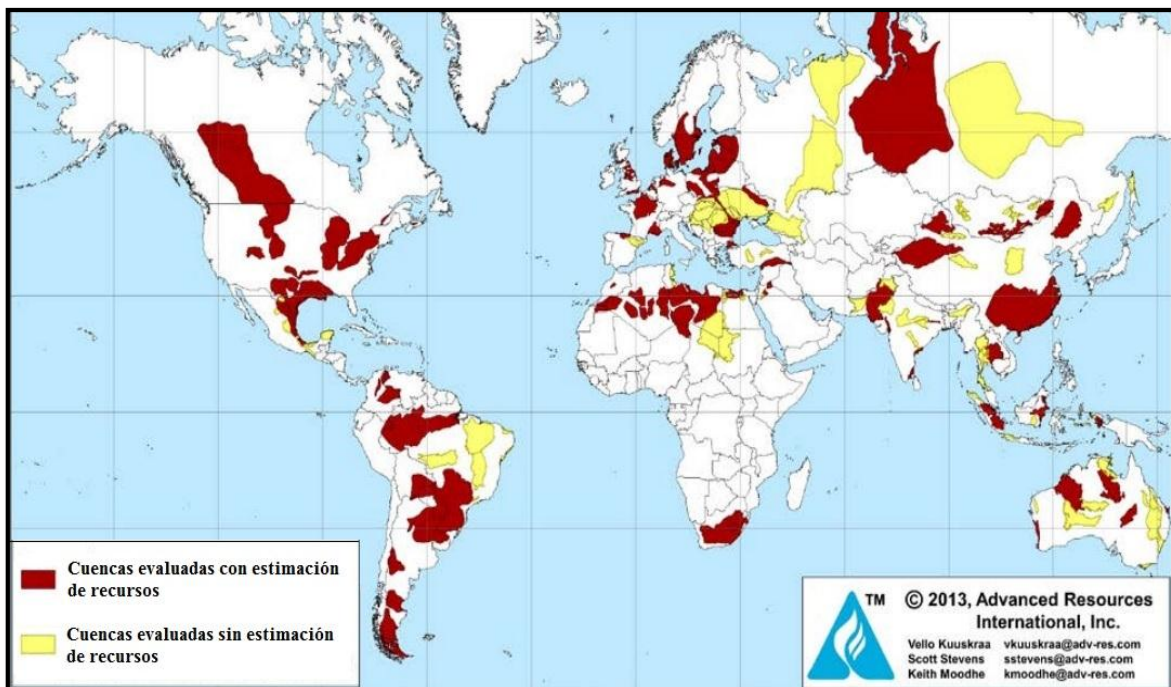
Cuadro 18. Países con reservas de petróleo *shale* técnicamente recuperables a 2013

Lugar	País	Petróleo <i>shale</i> (miles de millones de barriles)
1	Rusia	75
2	EE.UU.	58
3	China	32
4	Argentina	27
5	Libia	26
6	Australia	18
7	Venezuela	13
8	México	13
9	Pakistán	9
10	Canadá	9

Fuente: U.S. EIA, “Technically Recoverable...”, p. 10.

En México destacan las cuencas de Burgos, Tampico, Tuxpan y Veracruz. En Argentina, la cuenca de Neuquén en general y el yacimiento de Vaca Muerta en particular se colocan como la primera prospección *shale* en aquel país.¹¹²

Mapa 2. Cuencas evaluadas de hidrocarburos *shale* a nivel mundial



Fuente: U.S. EIA (www.eia.gov/).

¹¹² Ver anexo #12.

Resumiendo, la explotación *shale* abre un nuevo episodio de contradicciones dentro del proceso de profundización del patrón de consumo de energía fósil. En este punto se hace un corte en los objetivos de investigación de este trabajo. No obstante, es posible hacer valer cuatro elementos que se exponen a continuación a modo de síntesis preliminar.

El primero incumbe a la necesidad de rastrear los orígenes que constituyen el modelo civilizatorio basado en el acaparamiento y derroche de energía no renovable. Se trata del consenso (en términos de hegemonía) en torno a la American Way of Life: su homologación en el resto de occidente y su traslado asimétrico hacia la periferia capitalista.

El segundo punto es la centralización y concentración de las capacidades extractivas del monopolio petrolero estadounidense: el alto desarrollo industrial impulsado por una maquinaria política y económica adicta al petróleo; perfeccionado al máximo por las técnicas de extracción y depredación territorial de los combustibles no convencionales.

En tercer lugar se encuentran los límites materiales absolutos a la acumulación capitalista. La ideología del crecimiento infinito y los intereses materiales de clase son escépticos de frente a los ascendentes riesgos que conlleva el depredar recursos irremplazables, lo que minaría severamente la reproducción de la vida sobre la tierra. En fin: un colapso climático y ecológico antropogénico, cuyos estragos no distinguen entre clases sociales, ni entre centros y periferias.

El cuarto trata sobre la manera en que, desde América Latina en general y desde México y Argentina en particular, concebimos la conflictividad intercapitalista y la integración dentro de un contexto de escasez y competencia por los recursos no renovables restantes.

En adelante se abordarán los respectivos estudios de caso de la geopolítica de la financiarización en torno al petróleo mexicano y argentino, intentando no perder de vista singularidades y rasgos comparativos.

3.2. México

El cambio de estructuras ha sido el del capitalismo salvaje; de la especulación fuera de las normas permitidas en un pueblo de tan graves carencias como el mexicano. La economía familiar desaparece en provecho de la economía anónima. La especulación tiene un fin inevitable: la economía de los monopolios; estos expropiarán al Estado, que durante más de un siglo y medio fue, junto con la tierra, la causa de nuestras tres revoluciones históricas. [...] Especulación con todo lo que vive y muere; utilidad extraída a las barrancas de arena, a la basura, al aire mismo; horda famélica que devora el Valle, seca los ríos, tala los árboles y camina en pos del despojo de otro hombre. Lucha abierta de todos contra todos. Paso a paso, día a día, los antiguos barrios y las nuevas colonias, “calcutizadas”: policía privada, vallas y casetas para defenderse del enemigo: otro ser como uno, empobrecido en el cambio estructural.

— Gastón García Cantú, *Otro es nuestro reino*, 1988.

3.2.1. Petróleos Mexicanos: la institucionalización del Artículo 27 constitucional

Desde una perspectiva histórica y estratégica, el decreto de expropiación y nacionalización petrolera de 1938, promulgado por el Gral. Lázaro Cárdenas, representa un punto de referencia en la construcción de las funciones propias de soberanía energética e intervención económica del Estado mexicano. La noción de “dominio directo del subsuelo”, producto de los postulados que conformaron la Constitución Política de 1917 en general y su Artículo 27 en particular, sentó las bases para un proyecto de industrialización endógeno guiado por el cumplimiento del interés público. El surgimiento de Pemex como expresión concreta de estas ideas fue por demás un rompimiento con las políticas de apertura y supeditación a la inversión extranjera heredadas del régimen porfirista.

Es decir, se expropió [el petróleo] no sólo para quitar de manos de las compañías extranjeras la riqueza petrolífera, sino para que el Estado la explotara directamente, en lugar de pasarla a particulares mexicanos, como una de las bases para el desarrollo de la agricultura, de la industria y, en general, de la economía del país. Si la expropiación no hubiera sido completada con la nacionalización, y estoy hablando en el puro terreno de la hipótesis, la campaña contra Petróleos Mexicanos y contra la política petrolera del gobierno mexicano no habría sido tan violenta, tan perversa y tan sistemática como ha sido hasta hoy, porque las empresas extranjeras habrían tenido la esperanza de entenderse con las compañías privadas mexicanas que hubieran podido manejar esa importante riqueza.¹¹³

La planeación y despliegue de una estrategia de industrialización nacional fundamentada en los combustibles fósiles concibió como prioritarios aquellos encadenamientos productivos y efectos multiplicadores que integraron la industria mediante la exploración, extracción y distribución de crudo, la refinación y suministro de combustibles, y la elaboración de

¹¹³ V. Lombardo Toledano, *op. cit.*, p. 389.

petroquímicos.¹¹⁴ De esta manera el petróleo —junto con la tierra, la maquinización de la agricultura, los ferrocarriles y la banca pública— pasó a formar parte importante de las diversas interpretaciones sobre las características y contradicciones del desarrollo económico mexicano durante la posguerra.

Por otro lado, el orden constitucional que llegó a sustentar la política energética mexicana otorgó un valor estratégico a la riqueza petrolera nacional. Esta estrategia contrastó con los principios de la jurisdicción hemisférica estadounidense en materia de inversiones y doctrinas de seguridad. En el fondo, se trata de un antagonismo que surgió al momento de colocar al Estado de derecho mexicano en materia de hidrocarburos por encima de los reclamos de la internacionalización del capital.

Entre 1901 y 1938 —periodo que comprende la primera *Ley del Petróleo* y el decreto de expropiación— los derechos de explotación de pozos concedidos a las compañías extranjeras fueron un reflejo de las políticas de liberalización adoptadas durante el porfiriato, alineadas con el liberalismo financiero y la conformación del capital monopolístico de EE.UU. Frederick Katz argumenta que “la influencia económica de los Estados Unidos creció en vez de disminuir en el transcurso de la Revolución, las corporaciones norteamericanas, especialmente las compañías petroleras alcanzaron una preeminencia de la que nunca antes habían gozado en México, a pesar de las disposiciones de la Constitución de 1917”.¹¹⁵

La relación México–EE.UU. se vio así intervenida por los intereses petroleros estadounidenses. La dependencia estratégica al hidrocarburo mexicano y los lineamientos monroístas desplegados en América Latina refrendaron los factores geopolíticos y estratégicos ante el escenario de la PGM. En aquel entonces, el presidente de la Mexican Petroleum, Edward L. Doheny, señaló:

[...] el bienestar y la prosperidad futuros de los Estados Unidos, tanto durante como después de la actual gran guerra mundial, dependen en gran medida o cuando menos son afectados por la operación y el control ininterrumpidos de los campos petroleros en México que actualmente son propiedad de compañías norteamericanas. [...] Sin este suministro legítimamente adquirido, y con la certidumbre de que las otras grandes fuentes de petróleo del mundo están o estarán al servicio de las otras grandes potencias comerciales, la esperanza de un sistema norteamericano de transportación oceánica que sirva a los propósitos de este país en la extensión de su comercio y su influencia en los siete mares no podrá realizarse.¹¹⁶

¹¹⁴ En 1968, Lombardo Toledano escribió: “la política del gobierno tiende a elevar el valor de la producción [...]. El valor de un barril de petróleo crudo en el mercado internacional es de 25 pesos; el valor de un barril de petróleo refinado por los procedimientos modernos de destilación alcanza un valor de 125 pesos aproximadamente, y el valor de un barril de petróleo destinado a la petroquímica tiene un valor promedio de 480 pesos. Teóricamente, la producción total del crudo debería destinarse a la transformación de productos petroquímicos. Pero esto no es posible porque los hidrocarburos siguen siendo la principal fuente de energéticos. Por otra parte la demanda internacional de productos petroquímicos es satisfecha usando un porcentaje reducido de la producción de hidrocarburos, pero es indudable que *existe una tendencia a abandonar estos como combustibles y utilizarlos como materia prima en la industria petroquímica*”. (*Ibid.*, p. 395. Las cursivas son mías).

¹¹⁵ Frederick Katz, *La Guerra Secreta en México*, México, Ediciones Era, 1982, p. 646.

¹¹⁶ Foreign Relations Committee, *Investigations of Mexican Affairs, Reports and Hearings*, citado en *Ibid.*, p. 597.

Desde que fueron erigidos, los postulados del Artículo 27 constitucional provocaron aspiraciones nacionales en busca de limitar la presencia de las petroleras estadounidenses en territorio mexicano. Entre ellas, la “Doctrina Carranza” de 1919 intentó poner en práctica las ideas de la libre autodeterminación latinoamericana frente al unilateralismo intervencionista de la Doctrina Monroe.¹¹⁷ La Ley Petrolera de 1925 y la creación de la empresa Petromex S.A. en 1934 figuraron como tentativas para contrarrestar la explotación de los estratos nacionales que se encontraban en poder de los capitales extranjeros.

Mientras tanto, en Washington, los diversos intereses políticos y empresariales se consagraron en la política exterior de EE.UU. mediante una “política del dólar” que presionaba por la derogación del Artículo 27, o bien una interpretación favorable para las petroleras estadounidenses. De acuerdo con Lorenzo Meyer,

al lado de Doheny y Standard, se movieron otras fuerzas que se oponían o convergían hacia sus intereses. Entre estas destacaron los banqueros relacionados con la deuda externa mexicana y algunos otros grupos menores con propiedades en México. Intervinieron además las cámaras de comercio de algunos estados norteamericanos, interesadas en el mercado mexicano, grupos religiosos, intelectuales, sindicatos obreros, etc. Todos ellos —por diversas razones y en distinto grado— se interesaron en influir sobre las condiciones que la Casa Blanca planteó a [Álvaro] Obregón para reconocerlo, en particular aquellas que hacían referencia a los derechos de los petroleros.¹¹⁸

El eventual y relativo reconocimiento estadounidense de la política de expropiación y nacionalización petrolera encabezada por la administración del Gral. Cárdenas obedeció en cierta medida a la coyuntura histórica en la que EE.UU. se vio comprometido a intervenir en Europa y el Pacífico durante la SGM. Aunado a ello, en aquel momento la producción de los pozos mexicanos atravesaba por un periodo de declive.¹¹⁹ A decir de Meyer,

si en 1938 los Estados Unidos no usaron la violencia para detener la acción expropiatoria iniciada por el general Cárdenas, ello se debió en parte a que el combustible mexicano había perdido ya su carácter estratégico. Para entonces la producción petrolera norteamericana era superior a los mil millones de barriles en tanto que la mexicana había caído a 46; México era

¹¹⁷ *Ibid.*, p. 561.

¹¹⁸ Lorenzo Meyer, *México y EE.UU. en el conflicto petrolero (1917–1942)*, México, El Colegio de México, 1972, p. 183. El autor agrega que, a pesar de la presencia de los intereses financiero–petroleros estadounidenses en México, esta relación no siguió siempre una misma línea de continuidad: “Dentro de las administraciones republicanas hubo más de una influencia importante y que junto a las demandas del sector petrolero se encontraron las del poderoso grupo bancario, cuyo objetivo principal era lograr que México reanudara el pago de su deuda externa. En los asuntos internos ambos grupos tenían comunidad de intereses; pero en el exterior, concretamente en México, no siempre fue ése el caso y en ciertos momentos ejercieron en Washington presiones opuestas”. (*Ibid.*, p. 155).

¹¹⁹ Datos ofrecidos por Ángel Bassols demuestran que, “de 10,345 barriles [de petróleo] en 1901 se pasó a 12 millones en 1912 y 193 millones en el año de mayor producción (1921). El agotamiento de los pozos y los problemas económicos de carácter mundial así como la riqueza de los campos de Venezuela, condujeron a una paulatina disminución del total de crudo extraído, pasando de 115 millones en 1925 a 34 millones en 1933. [...] Para el año de 1937 las Huastecas contribuían con el 81% de la producción total de crudo en la República (45 por ciento correspondía a Poza Rica, 17% a Faja de Oro y 19% a Panuco). (Ángel Bassols Batalla, *Recursos naturales en México. Teoría, conocimiento y uso*, México, Editorial Nuestro Tiempo, 1967, pp. 255–256).

sólo uno entre muchos productores secundarios, pero, además, Estados Unidos necesitaba de su cooperación en otras esferas más importantes y estratégicas. El petróleo no debía ser obstáculo para un acuerdo general.¹²⁰

Esta pérdida de interés permitió la relativa autonomía que gozó el modelo de industrialización impulsado por Pemex. Especialmente porque durante el periodo inmediato de posguerra la producción petrolera estadounidense iba en aumento, y su dependencia estratégica se transfirió a las importaciones de los países de Medio Oriente y Venezuela.¹²¹

Fue hasta la década de 1970 que el petróleo mexicano volvió a cobrar un valor geopolítico para EE.UU. El *peak oil*, la crisis estructural y la conflictividad petrolera en Medio Oriente coexistieron con el descubrimiento del megayacimiento Cantarell en el Golfo de México. Esta nueva riqueza petrolera, situada sólo por detrás de las reservas de Arabia Saudita, motivó el viraje en la política exterior de EE.UU. hacia México. La transformación de la relación bilateral fue documentada oficialmente de la siguiente manera:

Estos nuevos descubrimientos alteran sustancialmente las oportunidades para el desarrollo de México y ofrecen una nueva e importante fuente de petróleo para los Estados Unidos, lo cual reduce la vulnerabilidad a los acontecimientos políticos y militares más allá del hemisferio. [...] Nuestro interés principal es el de ver un *rápido incremento en la producción de petróleo mexicano*, consistente con el programa de desarrollo de hidrocarburos de México, sus objetivos económicos y sociales y las exigencias del mercado mundial del petróleo.¹²²

Más adelante el documento señala que

México ofrece una fuente *relativamente cercana* de suministro para satisfacer las necesidades de energía [...] durante los periodos de guerra o crisis internacional. Creemos que gran parte del petróleo producido en México fluirá naturalmente a Estados Unidos a causa de nuestra *proximidad geográfica* con México y su gran mercado. Sin embargo, los Estados Unidos deben ofrecer un estímulo positivo a México para desarrollar sus fuentes de energía y la construcción de proyectos de infraestructura como los oleoductos que conectarán a México con la red de distribución de hidrocarburos (líquidos y gases) estadounidense. Dichos acuerdos de cooperación mejorarán la seguridad de los Estados Unidos, proporcionando rutas terrestres que no estén sujetas a la interdicción del océano. [...] A pesar de la sensibilidad mexicana a la interferencia extranjera en los asuntos petroleros, Pemex utiliza contratistas y consultores estadounidenses, quienes piden a Pemex mantener el control y mantener una presencia extranjera relativamente discreta.¹²³

¹²⁰ Lorenzo Meyer, "El auge petrolero y las experiencias mexicanas disponibles", en El Colegio de México, *Las perspectivas del petróleo mexicano*, México, COLMEX-CEI, 1979, p. 584.

¹²¹ Los archivos del Departamento de Estado advierten que "en 1950 el gobierno de Estados Unidos abandonó sus esfuerzos para volver a abrir la industria petrolera mexicana después de varios intentos fallidos de utilizar préstamos del gobierno como palanca. En aquel tiempo, las compañías petroleras norteamericanas comenzaban a perder el interés en México y habían preferido operar en condiciones más favorables en el Medio Oriente y Venezuela". (U.S. Department of State, Office of the Historian, "Mexican Expropriation of Foreign Oil, 1938", disponible en: <<https://history.state.gov/milestones/1937-1945/mexican-oil>>. [Consulta: 2/2/15].

¹²² U.S. Department of the State, Office of the Historian, "Foreign Relations of the United States, 1969–1976. Volume XXXVII, Energy Crises, 1974–1980. Document 170" [en línea], Washington, noviembre 1978, disponible en: <<https://history.state.gov/historicaldocuments/frus1969-76v37/d170>>. [Consulta: 5/2/15]. Las cursivas son mías.

¹²³ *Ibidem*. Las cursivas son mías.

La lejanía y creciente vulnerabilidad del suministro energético del Medio Oriente hizo que EE.UU. formulara un nuevo diseño geopolítico petrolero, aprovechando su vecindad geográfica con las reservas mexicana y canadiense. Hacia 1979, año en el que entra en operaciones el complejo Cantarell, los intereses de integración de un “mercado común” norteamericano de energéticos bajo el liderazgo y los protocolos de seguridad de EE.UU. se hicieron patentes en las sugerencias del banco de inversión estadounidense Blyth, Eastman Dillon & Co.¹²⁴ Desde aquel entonces, como señala Saxe–Fernández,

[...] los intensos niveles de dependencia estratégica de Estados Unidos en gas natural y petróleo llevaron al planteamiento de profundizar la *dependencia externa mexicana* como instrumento de “seguridad nacional”, bajo la noción de plan de contingencia al nivel de “emergencia nacional”, en el supuesto de que los instrumentos “no militares” (es decir, financieros, monetarios derivados de las líneas de condicionalidad atadas a la deuda externa), así como los de “inteligencia política” (coopción–corrupción del liderato mexicano, estudios sistemáticos de las vulnerabilidades personales o empresariales, vínculos con el crimen organizado o narcotráfico, etc.) ofrecían mejores oportunidades a Washington para propiciar una *desnacionalización integral* (incluyendo la del proceso mismo de toma de decisiones en materia de política económica), así como mecanismos y manejos financieros para incorporar plenamente la reserva e industria petrolera mexicana al aparato económico y político–militar de Estados Unidos.¹²⁵

Bajo este contexto, la primera potencia se dio a la tarea de entablar una estrecha relación político–institucional con México. Dicho vínculo tendría efecto desde una sintonía entre los intereses de expansión estadounidenses y la ideología que se apoderó del aparato de toma de decisión mexicano a raíz de la crisis deudora de 1982. La susceptibilidad de la oligarquía mexicana a la “solidaridad de clase”, la corrupción y sobornización fue un factor decisivo en el desmantelamiento del Artículo 27 constitucional. Éste se convirtió en el principal obstáculo normativo de frente a los procesos de internacionalización económica y financiera hacia finales del siglo XX.

El carácter regresivo de la desindustrialización a la que fue sometido Pemex desde la década de 1980 tiene que ver con la sistemática pérdida de autodeterminación del recurso petrolero. Esta situación guarda paralelismos históricos, en el sentido de la manera en la que interactúan las relaciones de poder, la escasez energética y las necesidades de internacionalización del capital. Desde la apertura porfirista hasta las políticas del FMI–BM y el TLCAN, los intereses financieros han jugado un papel relevante en los mecanismos de territorialización de inversiones, integración económico–política y de deconstrucción normativa del “dominio directo” sobre los hidrocarburos mexicanos. En suma, haciendo uso de un conocimiento comparable, la deliberada privatización de Pemex “equivale a restablecer, en las condiciones de la contrarrevolución, un neoporfirato”.¹²⁶

¹²⁴ J. Saxe–Fernández, *Petróleo y estrategia*, op. cit., p. 176.

¹²⁵ J. Saxe–Fernández, *La compra-venta de México*, op. cit., p. 255. Cursivas en el original.

¹²⁶ Gastón García Cantú, *El desafío de la derecha*, México, Editorial Joaquín Mortiz-Planeta, 1987, p. 59.

3.2.2. La política del BM y la desindustrialización de Petróleos Mexicanos

El orden normativo compuesto por los artículos 25, 27 y 28 constitucionales, al igual que la ley orgánica de Pemex de 1971, concedían de manera exclusiva al Estado mexicano el “dominio directo” —sin el otorgamiento de concesiones ni contratos— sobre los hidrocarburos y la petroquímica básica. A través de Pemex, el Estado ejercía todas aquellas actividades propias de la industria petrolera paraestatal: exploración, explotación, refinación, transporte, almacenamiento, distribución y venta de petróleo, gas y sus respectivos derivados que sirvan de materia prima e insumos industriales.¹²⁷

La política de condicionalidad acreedora del BM, adoptada por las administraciones de Carlos Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo (1988–2000), tuvo por objetivo el desmantelamiento normativo de Pemex y la “desincorporación” de la jurisdicción constitucional sobre el subsuelo mexicano.¹²⁸ El esquema de privatización que abrió las actividades de explotación de reservas y la industria petroquímica al capital privado (local y extranjero) se resume en tres alteraciones jurídicas centrales.

La primera es la contradicción entre el texto del Artículo 27 constitucional y la modificación a la Ley Orgánica de Pemex de 1992. La Carta Magna señala que el Estado mexicano ejerce el “dominio directo” sobre los hidrocarburos, mientras que las nuevas atribuciones de Pemex son las de retener la *propiedad* y el *control* de los mismos, en un sentido meramente administrativo. Como subraya Emilio Krieger:

Ya la Nación no explota, ni usa, ni aprovecha el petróleo, sino que se limita a “controlar” esas actividades. Según la ley salinista, la Nación mexicana ya no es titular del dominio directo del petróleo sino simple propietaria (privada o pública, según el capricho del gobernante en turno), ni tiene el dominio exclusivo de todas las actividades que integran la industria petrolera, sino un difuso “control” sobre esas actividades.¹²⁹

El segundo fue la aplicación de la política de *divestiture* para descentralizar la estructura operativa de Pemex. Las enmiendas a la carta orgánica de la paraestatal en 1992 desmembraron el núcleo de operaciones de Pemex en cuatro organismos descentralizados y una controladora con personalidad jurídica y patrimonio propios:

- Pemex–Exploración y Producción, a cargo de las actividades de exploración y explotación de yacimientos, al igual que la subsecuente transportación, almacenamiento y comercialización de gas y petróleo.
- Pemex–Refinación, cuya función es la refinación de hidrocarburos para la obtención de materia prima y combustibles.

¹²⁷ Emilio Krieger, *En defensa de la Constitución. Violaciones presidenciales a la Carta Magna*, México, Grijalbo, 1994, p. 178.

¹²⁸ Este proceso se detalla en John Saxe–Fernández y G. Delgado, *Imperialismo económico en México. Las operaciones del Banco Mundial en nuestro país*, México, Random House Mondadori, 2005, pp. 33-43.

¹²⁹ E. Krieger, *op. cit.*, p. 188.

- Pemex–Gas y Petroquímica Básica, a cargo del procesamiento, almacenamiento, transporte, distribución y comercialización de gas natural y líquidos susceptibles a servir como materia prima.
- Pemex–Petroquímica, con la tarea de elaborar productos catalogados como petroquímica no básica, derivados de la primera transformación del hidrocarburo.
- La suma de la operación de estos órganos es coordinada por la burocracia concentrada en el *holding* Pemex–Corporativo.

En tercer lugar se encuentra la reclasificación de la petroquímica considerada como secundaria, la liberalización de su precio, el retiro de la intervención estatal y la desregulación de normas para la participación del capital privado. De 1986 a 1992 los productos petroquímicos reservados al Estado pasaron de 81 a ocho.¹³⁰ La petroquímica secundaria estaba contemplada dentro del programa estratégico impulsado por el BM (específicamente el Banco de Internacional de Reconstrucción y Fomento, BIRF, y la Corporación Financiera Internacional, CFI), el cual tuvo por objetivo apoyar la privatización de la infraestructura de diversos sectores de la economía mexicana: telecomunicaciones, puertos, aeropuertos, ferrocarriles, electricidad y agua.¹³¹

En 1996 la CFI, en su naturaleza de instancia garante de la seguridad de la inversión extranjera, fungió como “co-inversor y prestamista de los sectores recién privatizados junto a inversionistas domésticos y extranjeros, [generando] confianza en la participación privada en infraestructura, petróleo, petroquímica y gas”.¹³² El mismo año que el BM expresó estos resultados, en 1996, la Secretaría de Energía en México divulgó la “Nueva Estrategia para la Industria Petroquímica”.¹³³ A grandes rasgos, la iniciativa planteó: 1) eliminar la exclusividad que Pemex mantenía en la elaboración, transporte, almacenamiento, distribución y venta de petroquímicos, al igual que la posibilidad de que particulares nacionales y extranjeros invirtieran en la petroquímica considerada como no básica, 2) la constitución de empresas filiales a partir de los complejos petroquímicos ligados a Pemex-Petroquímica, y 3) licitar el 49% del capital social de las empresas filiales.¹³⁴

Las consecuencias de dichas modificaciones redujeron las funciones de Pemex a un esquema de operación complementado por la asociación con capitales privados. Esto significó la transición de un modelo de industrialización basado en combustibles fósiles a

¹³⁰ Estos productos son: etano, propano, butanos, pentanos, hexanos, heptanos, materia prima para negro de humo y metano (Alejandro Pérez García, “Pemex Petroquímica: situación actual y perspectivas”, en Francisco Colmenares César, Fabio Barbosa Cano y Nicolás Domínguez Vergara (coord.), *PEMEX: presente y futuro*, México, UNAM-UAM-Plaza y Valdez, 2008, p. 189).

¹³¹ World Bank, *Memorandum of the President of the IBRD and the IFC to the Executive Directors on a Country Assistance Country of the World Bank Group for the United Mexican States*, Report No. 16135-ME, noviembre de 1996, p. 27.

¹³² *Ibid.*, p. 31.

¹³³ A. Pérez García, “Pemex Petroquímica: situación actual y perspectivas”, *op. cit.*, p. 191.

¹³⁴ *Ibidem.*

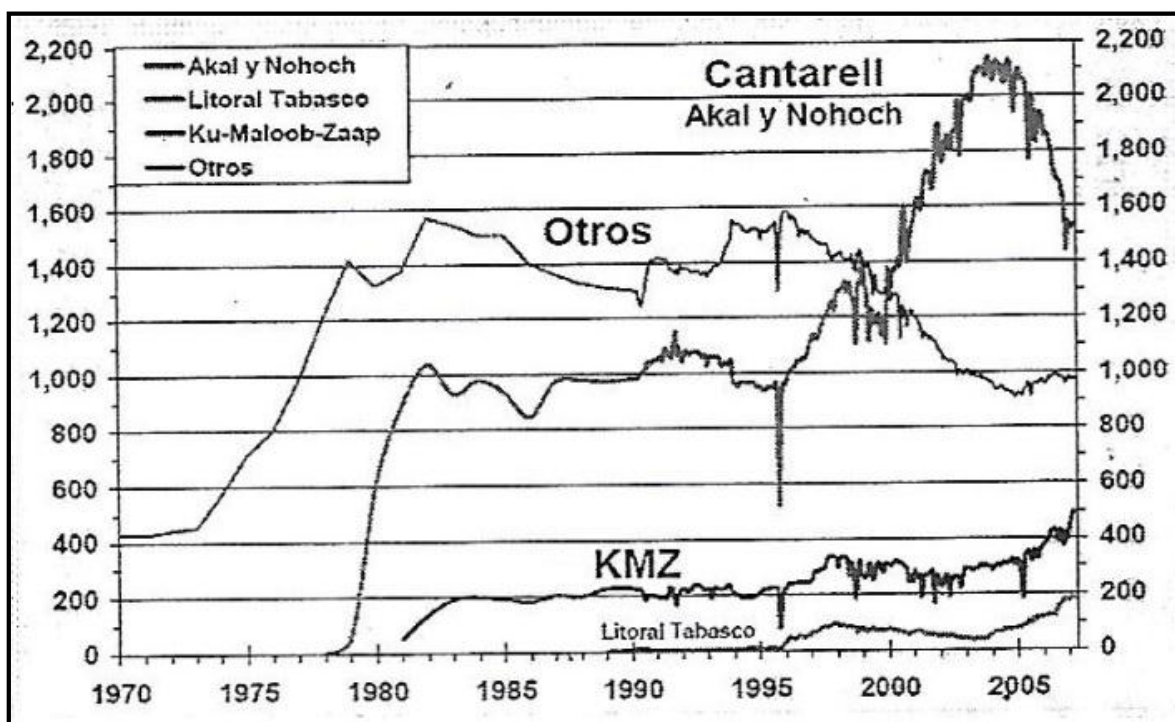
uno de derroche de recursos petroleros y financieros, generando así una tendencia a extraer y exportar grandes cantidades de crudo, sustentar el gasto público corriente a través de la renta petrolera y crear vacíos operativos para la apertura del sector a compañías extranjeras.

A grandes rasgos, el panorama general de la industria a partir de los años 1990 puede recopilarse en cuatro puntos centrales:¹³⁵

- 1) La adopción de una política de depredación de la reserva petrolera mexicana, especialmente los campos Akal y Nohoch que componen el yacimiento ubicado en el complejo Cantarell.

Esta situación fue reflejo de la “extracción máxima” a la cual fue sometido el yacimiento Cantarell al momento de integrar su producción al mercado norteamericano a mediados de la década de 1990. Según Fabio Barbosa, el nivel de producción de Cantarell y las exportaciones de crudo se dieron en función del mercado internacional y las obligaciones financieras contraídas por México tras el rescate de la crisis de 1994–1995.¹³⁶

Gráfica 19. Producción de crudo por complejo, México, miles de barriles diarios



Fuente: Rogelio Gazca Neri, “Régimen fiscal y requerimientos financieros de Pemex”, *Foro sobre Seguridad Energética*, Senado de la República, junio 2007, en A. Alvarez Béjar, *op. cit.*, p. 4.

¹³⁵ Alejandro Alvarez Béjar, “Agotamiento de la integración energética depredadora hacia el Norte y alternativas de desarrollo regional sostenible con el sur”, ponencia presentada en la *XVIII Conferencia Internacional de la AEFELAL: “Políticas heterodoxas para el desarrollo y la paz en América Latina”*, Ciudad Universitaria, UNAM, México, 15-17 de abril de 2009, pp.1-5.

¹³⁶ Fabio Barbosa Cano, “Las reservas y el potencial mexicano de petróleo crudo: pasado y presente de una explotación depredadora”, en F. Colmenares *et al.*, *PEMEX: presente y futuro*, *op. cit.*, pp. 19-27.

En el año 2004 Cantarell alcanzó su techo de producción con 2.1 MMbd (cerca del 60% de la producción nacional en ese momento), de ahí el yacimiento ha declinado a poco menos de 400,000 barriles por día en 2014.¹³⁷ La suma total de la producción de las diversas regiones del país (especialmente el suroeste del país que concentra alrededor de 80% de la reserva nacional), pasó de 3.3 MMbd a 2.4 MMbd entre 2004 y 2014.¹³⁸

- 2) La creciente dependencia mexicana a la especialización exportadora de petróleo crudo, siendo EE.UU. el principal receptor. En contraparte, México ha incrementado las importaciones de gas y gasolina estadounidenses.

Conforme a los datos ofrecidos por Pemex, desde los años noventa poco más del 50% del petróleo crudo se destina a terminales de exportación, mientras que 49% se canaliza a plantas de refinación y menos del punto porcentual a la elaboración y distribución de petroquímicos.¹³⁹ El principal mercado para el crudo mexicano es EE.UU., país que absorbe alrededor del 80% de las exportaciones mexicanas.¹⁴⁰ En contraparte, durante los últimos veinte años, un promedio de 70% de la gasolina que EE.UU. refina y exporta tiene como destino México.¹⁴¹ A nivel de las cuentas nacionales, en 2013 la exportación de crudo se situó en el primer lugar, representando 11% del total; mientras que el primer producto de importación es el petróleo refinado, con 6.7% del total.¹⁴²

El nivel de importación de gasolina es un dato significativo a medida que México se ha convertido en el segundo país de América Latina con mayor crecimiento del parque vehicular.¹⁴³ Información recabada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) muestra que, a 2012, México contaba con un parque vehicular total registrado de 34 millones 874,655 unidades, un incremento de 235% desde 1990.¹⁴⁴ En un informe divulgado por la Cámara de Diputados se estima que México consumió un promedio anual de 397 litros de gasolina por persona en 2012.¹⁴⁵ En comparación, el nivel de consumo de México en aquel año se colocó muy por encima del Reino Unido (327), Alemania (326), Italia (232), Chile (196), Francia (165), España (165), Argentina (136), Brasil (116) y China (70).¹⁴⁶

¹³⁷ Pemex. Anuario estadístico 2014, p. 17.

¹³⁸ *Ibid.*, p. 4.

¹³⁹ Pemex, Anuario estadístico 2001 y 2013.

¹⁴⁰ *Ibidem.*

¹⁴¹ Datos tomados de la U.S. Energy Information Administration.

¹⁴² Datos obtenidos de The Observatory of Economic Complexity, disponible en: <<http://atlas.media.mit.edu/es/>>.

¹⁴³ Conforme a datos reunidos por el banco BBVA, la distribución del parque vehicular entre los países que reportan un mayor crecimiento del sector automotriz en América Latina es: Brasil 32%, México 31%, Argentina 14%, Colombia 9%, Venezuela 7%, Chile 4% y Perú 3% (citado en Roger Tissot, "Latin America Energy Future", *Inter-American Development Bank Discussion Paper*, diciembre 2012, pp. 8-9).

¹⁴⁴ Datos recabados del portal del INEGI (<http://www.inegi.org.mx/>).

¹⁴⁵ Reyes Tépac Marcial, "Análisis de los precios y de los subsidios a las gasolinas y el diésel en México, 2007-2013", *Dirección General de Servicios de Documentación, Información y Análisis, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión*, junio de 2013, p. 32.

¹⁴⁶ *Ibid.*, p. 33.

Cuadro 19. Empresas importadoras de crudo mexicano en EE.UU., 2006

Empresa	Volumen (miles de barriles)	Participación (%)
Valero Marketing & Supply Co.	159,573	27.7
ExxonMobil Corp.	133,953	23.3
Chevron Inc.	91,305	15.9
Shell Oil Deer Park.	90,925	15.8
Conoco Phillips Co.	39,803	6.9
Marathon Petroleum Co.	32,713	5.7
Citgo Petroleum Corp.	11,371	2.0
Flint Hills Resources.	6,325	1.1
Hunt Crude Oil Supply.	5,659	1.0
Chalmette Refining LLC.	1,508	0.3
Tesoro Petroleum Co.	1,205	0.2
Lyondell-Citgo LLC.	500	0.1
Trigeant Ltd.	441	0.1
Glencore Ltd.	220	0.0
Total	575,501	100.0

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, “Evolución y perspectivas de la industria petrolera mexicana”, *Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión*, 2008, con datos del U.S. EIA.

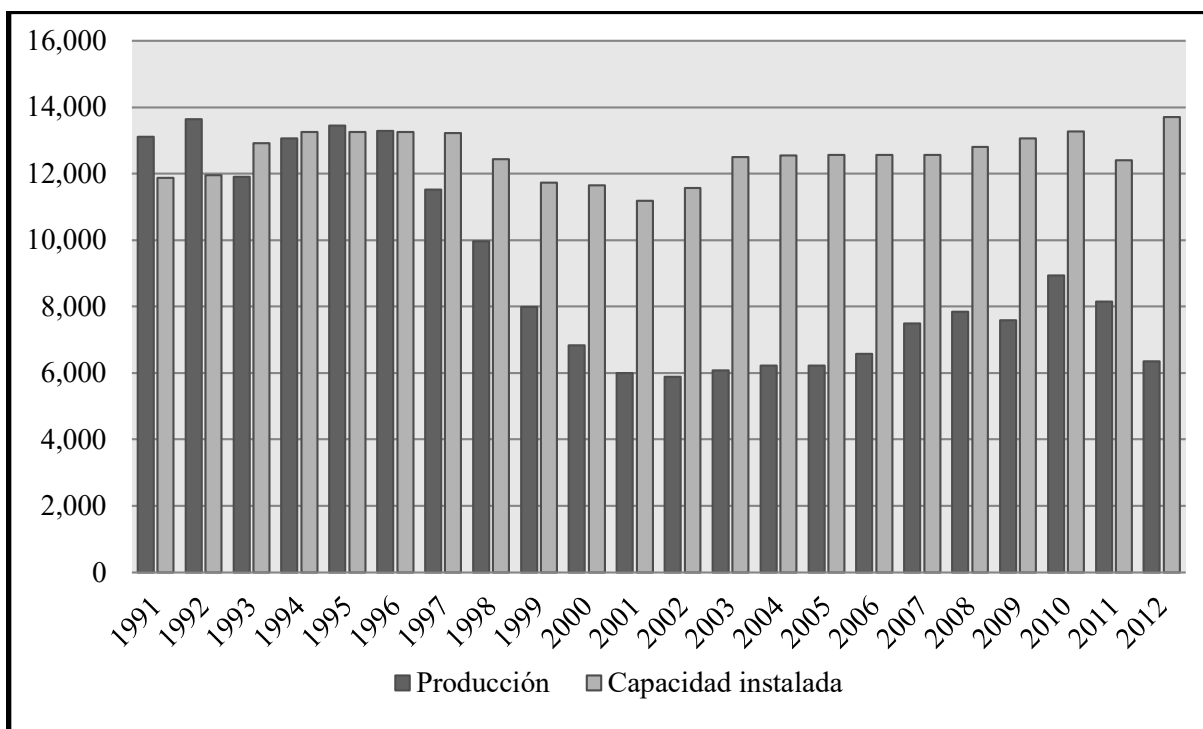
- 3) La desregulación del sector petroquímico que permitió la participación de capitales privados, locales y extranjeros.

La separación del ramo petroquímico y su subsecuente abandono como actividad prioritaria de la inversión estatal formó parte de los acuerdos posteriores a la crisis de 1994 en los que se garantizaba la apertura del sector al capital privado.¹⁴⁷ La política deliberada de exportación masiva de petróleo crudo ha dejado escaso margen de maniobra para la expansión de la petroquímica. Como respuesta, la caída en la producción y el aumento de la demanda interna fomentan la necesidad de llenar el vacío con importaciones, mientras que han aumentado los costos de operación y administración.¹⁴⁸

¹⁴⁷ J. Saxe-Fernández, *La compra-venta de México, op. cit.*, p. 350.

¹⁴⁸ A. Pérez García, “Pemex Petroquímica: situación actual y perspectivas”, en *op. cit.*

Gráfica 20. Pemex. Capacidad instalada y producción de petroquímicos, miles de toneladas



Fuente: Pemex, Anuario estadístico 2002 y 2013.

El abandono de la petroquímica significa dejar de lado la rama de la industria que otorga el mayor valor agregado a la producción de petróleo. De esta manera se pierden oportunidades de racionalización en el uso de energía primaria y se deterioran las capacidades de generar encadenamientos productivos y puestos de trabajo.

Cuadro 20. Empleos generados por barril de crudo a nivel de la cadena productiva

Producción de crudo	1
Refinación	9
Petroquímica básica	16
Petroquímica secundaria	22
Producto terminado	48
Total	96

Fuente: Rafael Decelis Contreras, "Foros de debate sobre la Reforma Energética. Política e instrumentos para impulsar la industria petroquímica", *Grupo de Ingenieros Pemex Constitución de 1917*, junio de 2008, p. 5.

Lo que se encuentra detrás del ajuste sectorial impulsado por el BM en términos de generación de empleo responde a una política de remodelación administrativa altamente improductiva. En las áreas de perforación, construcción, mantenimiento y servicios generales las plazas ocupadas pasaron de 280 mil en 1989 a 121 mil en 1998. Esta política abrió paso al personal de empresas privadas extranjeras, contratadas para cumplir con el suministro de tecnología y los trabajos operativos básicos de Pemex. En contraste, ante la separación de las cuatro unidades de Pemex y una caída alrededor del 90% en el nivel de producción de crudo entre 1982 y 1995, sobrevino un incremento de onerosos puestos de alta dirección y plazas de confianza.¹⁴⁹ En fin, el descuido premeditado del sector petroquímico se traduce como la pérdida de uno de los sectores más dinámicos y productivos dentro del conjunto de la actividad económica.

- 4) El parasitismo administrativo y el sabotaje financiero han fomentado el derroche de la renta petrolera, provocando un vaciamiento del presupuesto destinado a la ampliación de capacidades operativas y tecnológicas.

El diagnóstico de la situación financiera de Pemex puede resumirse como una paradoja: la paraestatal se encuentra en un lugar destacado en la lista de productores a nivel mundial (séptimo lugar en 2010 conforme a la U.S. EIA),¹⁵⁰ pero con un patrimonio disminuido, capacidades de investigación e innovación obsoletas y actividades operativas a base de endeudamiento crónico. Este esquema financiero de desinversión intencional se compone de tres ejes: la incautación de la totalidad —en ocasiones un margen superior— de las utilidades por parte de la SHCP, el incremento en el coeficiente de endeudamiento de la paraestatal¹⁵¹ y la canalización de la renta petrolera para la ampliación y manutención de la alta burocracia asentada en los tres niveles de gobierno.¹⁵²

En un informe elaborado por el órgano de vigilancia de la Auditoría Superior de la Federación (ASF) se concluye que, tras haber comparado los resultados operativos de varias empresas petroleras a nivel mundial (tanto privadas como paraestatales), Pemex destaca por su nivel de utilidades antes de impuestos, pero es la única empresa que reportó una carga impositiva mayor al 100% en relación con su activo.¹⁵³

¹⁴⁹ J. Saxe-Fernández y G. Delgado, *op. cit.*, pp. 45-46.

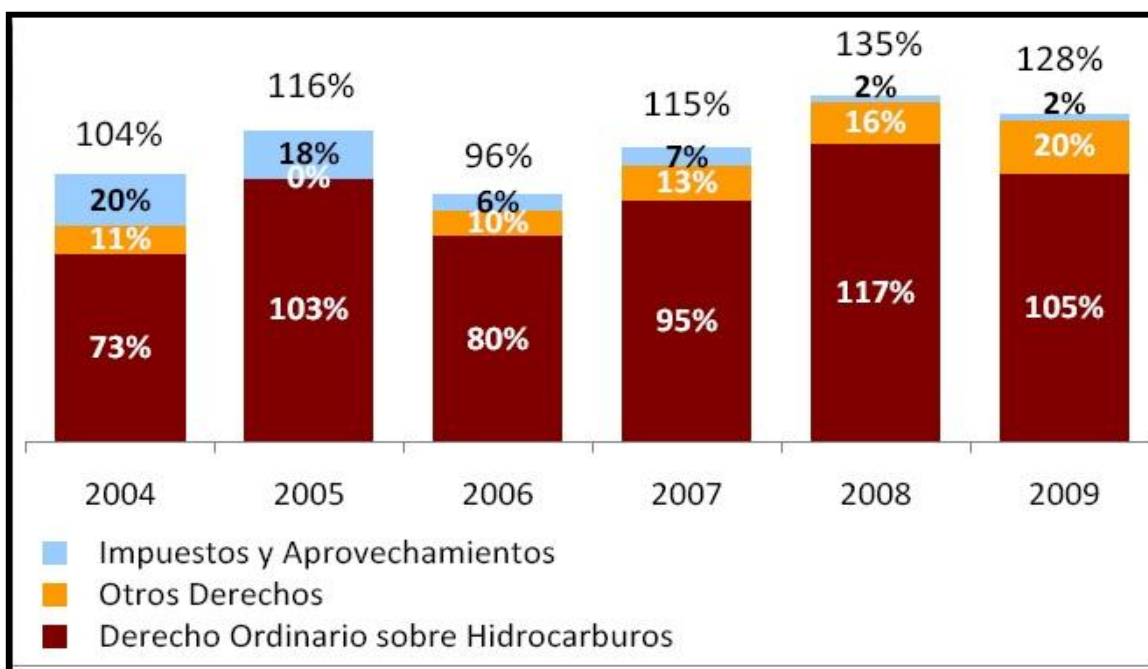
¹⁵⁰ En 2003, Pemex se encontraba en el tercer lugar como productor mundial y octavo en nivel de ventas, para 2013 descendió a octavo y doceavo respectivamente (Pemex, Anuario estadístico 2005 y 2014).

¹⁵¹ La Secretaría de Energía estimó que la razón de endeudamiento de Pemex para 2008 era 96%, es decir, Pemex financió casi la totalidad de su operación por medio de deuda (Secretaría de Energía, *Diagnóstico: situación de Pemex*, Resumen ejecutivo, marzo de 2008, p. 17).

¹⁵² Según la ASF, entre 2003 y 2008, el 71.8% de los ingresos federales (la mitad de ellos compuestos por la renta petrolera) se destinaron a “ampliación presupuestales” y sueldos de funcionarios públicos (Enrique Méndez y Roberto Garduño, “Fox y Calderón dilapidaron los excedentes petroleros: ASF”, *La Jornada* [en línea], 18 de febrero de 2010, disponible en: <www.jornada.unam.mx:8810/2010/02/18/politica/012n1po>. [Consulta: 7/8/14].

¹⁵³ Unidad de Control y Evaluación, “Análisis del Informe del Resultado de la Fiscalización Superior de la Cuenta Pública 2009, sector energía”, *Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión*, marzo 2011, p. 20.

Gráfica 21. Pemex. Carga impositiva como proporción del rendimiento operativo



Fuente: Unidad de Control y Evaluación, “Análisis del Informe del Resultado de la Fiscalización Superior de la Cuenta Pública 2009, sector energía”, *Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión*, marzo 2011, p. 46.

Por otra parte, la escasez de recursos públicos que mantenía la relación de dependencia entre el Instituto Mexicano del Petróleo y Pemex llevó a una paulatina obsolescencia de las capacidades científicas y tecnológicas en materia petrolera. En 1993 el IMP contaba con 389 patentes vigentes, de ellas 64 se encontraban en el extranjero. Para 2007 el número disminuyó a 172 y cuatro en el extranjero.¹⁵⁴ Al igual que Pemex, el IMP sufrió un recorte de su personal, especialmente en la planilla de investigadores.¹⁵⁵

Desde un punto de vista macroeconómico, la renta petrolera se ha convertido en una fuente cautiva de financiamiento del presupuesto público, aportando alrededor de 30~40% del ingreso fiscal. Bajo el esquema de políticas ortodoxas en el uso del déficit público, parte importante de los excedentes petroleros se destinan a gasto corriente y se han filtrado al exterior en la compra de importaciones, inhibiendo así el gasto potencial para fomentar efectos multiplicadores al interior de la economía.¹⁵⁶

Aunado a la política fiscal, el petróleo es uno de los principales elementos del equilibrio monetario. Al ser una de las fuentes neta de divisas no condicionadas,¹⁵⁷ la renta

¹⁵⁴ Israel Rodríguez, “Política de desmantelar al IMP relegó a México en investigación petrolera”, *La Jornada*, 28 de marzo de 2008, p. 27.

¹⁵⁵ *Ibidem*.

¹⁵⁶ Arturo Huerta González, *Hacia el colapso de la economía mexicana*, México, UNAM, 2009, p. 84.

¹⁵⁷ Uno de los elementos de soberanía que conforman la presencia de Pemex en la economía mexicana es su importancia como ente público generador de divisas no condicionadas, es decir, una fuente de divisas

petrolera compone parte importante de la reserva internacional, ayuda a limitar las presiones inflacionarias por medio del ancla nominal de los precios y mantiene estable la tasa de interés de referencia para la atracción de capitales. El ingreso petrolero, al volverse improductivo, profundiza la dependencia de variables externas de ahorro e inversión, política clave para el funcionamiento de la balanza de pagos. En general, el petróleo cimienta parte del diseño macroeconómico de combate a la inflación, funge como incentivo a la importación masiva de inversión extranjera directa y de cartera, otorga estabilidad al tipo de cambio y permite la libre convertibilidad peso–dólar; todas ellas condiciones gratas al predominio del capital financiero.

3.2.3. Petróleos Mexicanos y los mecanismos de la financiarización

3.2.3.1. PIDIREGAS

El intencional debilitamiento tecnológico y financiero de Pemex fue complementado por el modelo Pidiregas (acrónimo de Proyectos de Infraestructura Productiva con Impacto Diferido en el Registro del Gasto): una estrategia de redefinición de las funciones del gasto público en materia energética y el principal mecanismo financiero de apertura del sector al capital privado.¹⁵⁸ El modelo Pidiregas estaba contemplado dentro de las negociaciones del TLCAN y fue impulsado a raíz de la crisis mexicana de 1994–1995 como un programa de financiamiento al ramo petrolero (Pemex) y la industria generadora de energía eléctrica (Comisión Federal de Electricidad).¹⁵⁹

Los Pidiregas en Pemex se basaron en un esquema de contratación de desarrolladores particulares —en su mayoría extranjeros— para la construcción, operación y transferencia de infraestructura. Todo ello con cargo a un diseño financiero de triangulación de deuda respaldada por los atractivos ingresos futuros de la paraestatal. A grandes rasgos,

los Pidiregas remplazan el uso de los recursos propios en infraestructura (reversión de ingresos y presupuesto asignado), mediante la colocación de deuda vía emisión de bonos, bajo un complejo sistema de captura del financiamiento, tanto a nivel nacional y sobre todo internacional, el más utilizado por Pemex. Para tal fin este último crea fideicomisos y empresas en paraísos fiscales (30 en 2008), todos con recursos públicos y que se abocan a una gran diversidad de actividades: emisión de bonos; servicios financieros, de seguros y de refinación de crudo; compra de bienes y servicios; comercialización de productos (crudo, gas natural, petrolíferos y petroquímicos); pago a contratistas; entre los principales.¹⁶⁰

que no se encuentra a merced de la condicionalidad acreedora de los préstamos del FMI–BM y las remuneraciones a la inversión extranjera directa y de cartera.

¹⁵⁸ Su fundamento legal se encuentra en las modificaciones al artículo 30 de la Ley de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público Federal y al artículo 18 de la Ley General de Deuda Pública realizadas en 1995.

¹⁵⁹ Nora Lina Montes, “PIDIREGAS: Eslabón financiero en la cadena de privatización”, en José Luis Calva (coord.), *Crisis energética mundial y el futuro de la energía en México*, México, Consejo Nacional de Universitarios–Editorial Juan Pablos, 2012, pp. 286-287.

¹⁶⁰ *Ibid.*, pp. 288-289.

Para esta tarea, Pemex creó una estructura empresarial paralela, privada, desregulada y extrapresupuestal que lleva a cabo diversas funciones de financiamiento de proyectos de infraestructura y comercialización internacional de petróleo crudo. Entre 1996 y 2008, por medio de la dinámica de la *titulización* (o *securitización*) de activos financieros respaldados por petróleo, Pemex operó a través de cuatro “vehículos financieros” que sirvieron como fideicomisos ubicados en paraísos fiscales. Fueron conformados fuera del sistema fiscal mexicano y la estructura de Pemex con el objetivo de emitir títulos de deuda —al igual que el correspondiente pago de capital e intereses— a inversionistas institucionales en los mercados financieros internacionales. Esta estructura se compone por:¹⁶¹

- Pemex Funding Master Trust: creado en 1998 por el Bank of New York en Delaware EE.UU.
- Fideicomiso Irrevocable de Administración F/163: creado en 2003 por el Bank of Boston, pasó a manos de la administración de J.P. Morgan.
- Pemex Finance Ltd: radica en Islas Caimán desde 1998. Canceló emisiones de deuda en el año 2000.
- RepCon Lux, S.A.: creado en 2004 en Luxemburgo. Las emisiones eran intercambiables por acciones de Repsol YPF S.A.
- Grupo PMI: conjunto de empresas dedicadas a la comercialización internacional de la producción de Pemex (petróleo crudo y derivados).

Los Pidiregas fungieron como pieza clave en la transición de Pemex hacia una empresa de asociación público–privada, a costa de una planilla laboral y acervo tecnológico limitados. La paraestatal se dedicó a intermediar licitaciones y contratos para el desarrollo de proyectos estratégicos y fue sometida a una virtual quiebra financiera debido a la pesada carga de sus pasivos en los mercados financieros internacionales. Siguiendo los parámetros de “extracción máxima”, Pemex-Exploración y Producción recibió entre 2000 y 2009 cerca de 92% de la inversión Pidiregas.¹⁶²

El insostenible esquema de endeudamiento vía Pidiregas¹⁶³ provocó que, en octubre de 2008, se hiciera el reconocimiento presupuestal de la deuda, extinguiendo parte de los vehículos financieros usados como fideicomisos. Esto significó que el registro contable del pasivo de los Pidiregas se traspasara como deuda directa de la paraestatal. En un documento elaborado por la Comisión de Vigilancia de la ASF, se dictaminó que

en 2009, Pemex asumió como deuda pública directa la proveniente de sus vehículos financieros Pemex Project Funding Master Trust por 55 mil 198.3 millones de dólares y del Fideicomiso F-163 por 118 mil 557.7 millones de pesos, que utilizó para el financiamiento de

¹⁶¹ *Ibidem*.

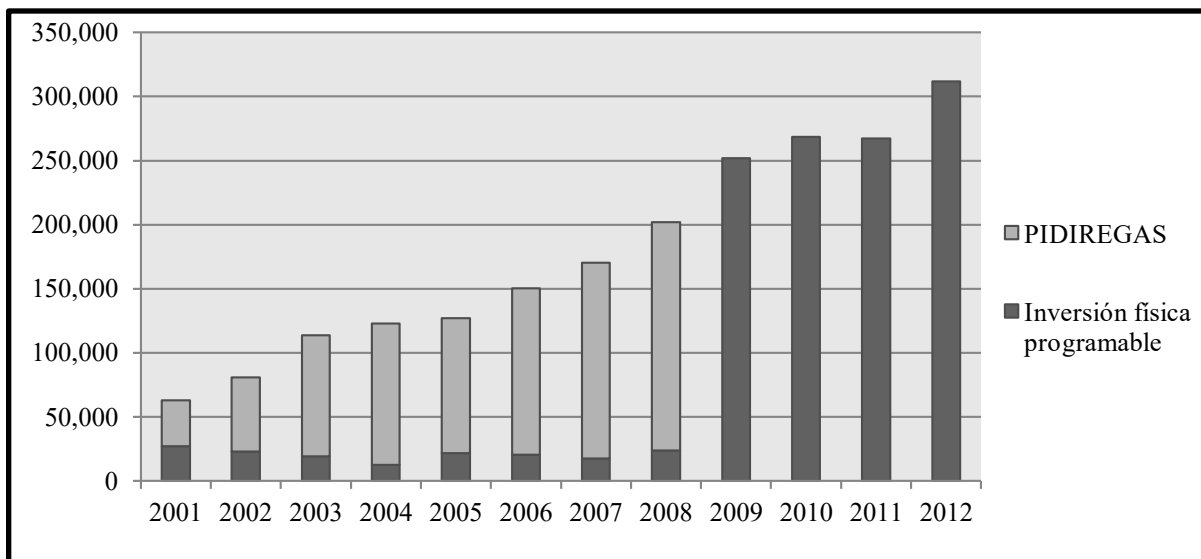
¹⁶² *Ibid.*, p. 296.

¹⁶³ Para un resumen del esquema PIDIREGAS, véase el anexo #8.

proyectos Pidiregas, conforme a lo dispuesto por el Congreso de la Unión. De acuerdo con la revisión practicada al Pemex Finance Ltd., la ASF comprobó que el saldo de la deuda por un monto de 893.3 millones de dólares, no fue reconocido y se continuará pagando hasta 2018.¹⁶⁴

A pesar del cambio en el registro del pasivo, Pemex se obliga a contar con un margen de utilidad que dé continuidad a proyectos financiados vía presupuesto asignado y que al mismo tiempo cubra la deuda heredada de los Pidiregas. Esto incentiva un ciclo de endeudamiento por medio de préstamos y emisión de bonos a largo plazo en los mercados financieros internacionales, lo que compromete la venta anticipada de crudo hacia el pago de capital e intereses.¹⁶⁵

Gráfica 22. Pemex. Inversión en capital, millones de pesos corrientes



Fuente: Elaboración propia con datos de Pemex, Anuario estadístico 2013, p. 8.

La licitación de contratos Pidiregas a compañías extranjeras puede interpretarse más allá del plano comercial para situarse como un opaco “mecanismo *institucional* de corrupción” y “un sistema *legal* de privatización”, en donde los funcionarios involucrados son “socios ocultos”.¹⁶⁶ En contraparte, los beneficios directos de los Pidiregas fueron para empresas como Schlumberger y Halliburton. A 2008, ambas empresas contaban con los contratos más onerosos otorgados por Pemex-Exploración y Producción.¹⁶⁷

¹⁶⁴ Unidad de Control y Evaluación, “Análisis del Informe...” *op. cit.*, pp. 73-74. Dicho órgano estima que el pasivo Pidiregas hipotecaría aproximadamente el 71.9% de la renta petrolera al año 2018 (*Ibidem*).

¹⁶⁵ Ejemplos de los tenedores de bonos de PEMEX se encuentran en el anexo #9.

¹⁶⁶ N. Lina Montes, “PIDIREGAS: Eslabón financiero en la cadena de privatización”, *op. cit.*, p. 305. Cursivas en el original.

¹⁶⁷ Juan Antonio Zúñiga e Israel Rodríguez, “Arrastra Pemex deuda por Pidiregas que supera en 30% el valor de la empresa”, *La Jornada* [en línea], 2 de mayo de 2008, disponible en: <<http://www.jornada.unam.mx/2008/05/02/index.php?section=economia&article=023n1eco>>. [Consulta: 20/3/15]. En una nota de 2011, el analista Israel Rodríguez documenta que los mayores contratos de Pemex-Exploración y Producción, después de la extinción de los Pidiregas, han sido a favor de las empresas

En suma, los Pidiregas se presentaron como la pieza central de un complejo mecanismo financiero de privatización–extranjerización del sector petroeléctrico mexicano, llevado a cabo por la corrupción de los altos círculos políticos y empresariales locales y el fundamentalismo de la geopolítica del *peak oil* estadounidense.

3.2.3.2. Las líneas de crédito del Ex–Im Bank de EE.UU.

Pemex cuenta con un remoto historial de préstamos suministrados por el Ex–Im Bank, principal órgano de crédito a la exportación asociado al gobierno de EE.UU. Su propósito es otorgar financiamiento a diversos países que destinen dichos recursos hacia la compra de productos y servicios, elaborados o proveídos por cadenas de empresas estadounidenses.¹⁶⁸

El financiamiento directo que Pemex recibe del Ex–Im Bank se destina a la importación de equipo y servicios de perforación, acabado y mantenimiento de pozos petroleros, servicios de ingeniería, plataformas marinas, bombeo, productos químicos, servicios geofísicos, equipo de seguridad, helicópteros y aviones comerciales, entre otros. Los préstamos se encuentran, por ley, “atados” a la condicionalidad de adquirir dichos equipos y servicios exclusivamente de empresas estadounidenses.¹⁶⁹ El valor estratégico que ocupa la reserva mexicana para el Banco es el de un nicho cautivo de desarrollo de infraestructura petrolera, ante la posibilidad de que “Pemex podría verse obligado a comprar productos y servicios de competidores en otros países”.¹⁷⁰

El financiamiento se ha dirigido a cuatro proyectos centrales: Cantarell, la Cuenca de Burgos, Pidiregas (mediante la adquisición de títulos del Pemex Master Trust) y el Programa Estratégico de Gas (PEG).¹⁷¹ Al año 2009 Pemex fue el principal prestatario del Banco a nivel mundial, reportando un historial crediticio sin incumplimientos.

En años recientes el Ex–Im Bank ha respaldado la emisión de bonos que Pemex realiza en el mercado financiero de EE.UU. El Banco ofrece certidumbre de que Pemex cumplirá con la amortización de intereses; la institución garantiza que “los recursos obtenidos de esta emisión [...] se destinarán al refinanciamiento de las importaciones de bienes y servicios utilizados en diversos proyectos de Pemex”.¹⁷² La colocación corrió a cargo de firmas como Credit Agricole, Goldman Sachs y J.P. Morgan.¹⁷³

Schlumberger, Halliburton y Weatherford (Israel Rodriguez, “Transnacionales acaparan en México las actividades petroleras”, *La Jornada* [en línea], 24 de junio de 2011, disponible en: <<http://www.jornada.unam.mx/2011/06/24/economia/027n1eco>>. [Consulta: 20/3/15].

¹⁶⁸ Consulta realizada en www.exim.gov/about/.

¹⁶⁹ Ex–Im Bank of the United States, “Facts About Ex–Im Bank Financing Provided to PEMEX” [en línea], agosto 2008, disponible en: <<http://www.exim.gov/newsandevents/Facts-About-Ex-Im-Bank-Financing-Provided-to-PEMEX.cfm>>. [Consulta: 12/10/14].

¹⁷⁰ *Ibidem*.

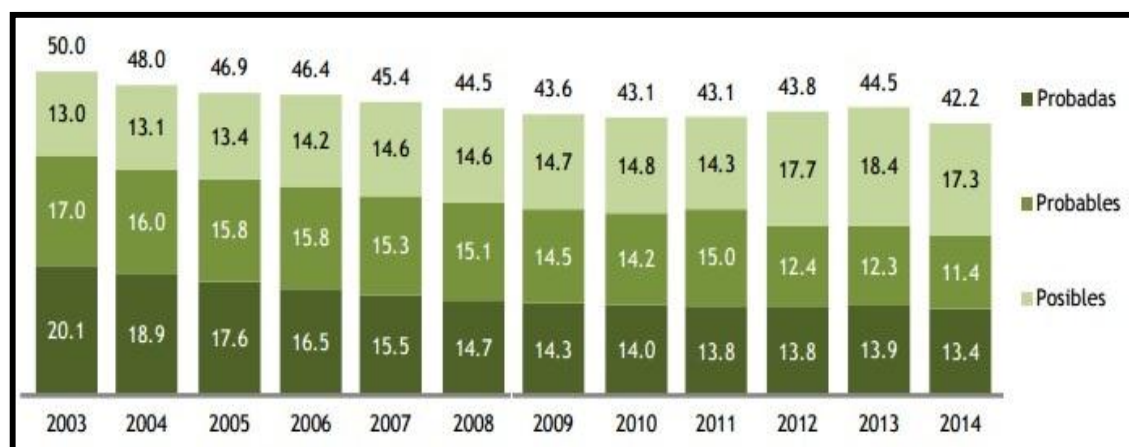
¹⁷¹ El resumen de préstamos del Ex–Im Bank otorgados a Pemex se encuentra en el anexo #10.

¹⁷² Sin autor, “Pemex emite bono con garantía del Ex–Im Bank”, *El Economista* [en línea], 5 de julio de 2012, disponible en: <<http://eleconomista.com.mx/fondos/2012/07/05/pemex-emite-bono-garantia-ex-im-bank>>. [Consulta: 5/8/14].

¹⁷³ *Ibidem*.

En líneas generales, el endeudamiento crónico, la entrega de actividades estratégicas a contratistas externos y la adquisición de equipo y servicios de empresa estadounidenses para el desarrollo de infraestructura petrolera han abonado a la situación general de agotamiento financiero, obsolescencia tecnológica y reducción de la planilla laboral de Pemex. Esta tendencia, aunada a la escasa probabilidad de descubrir yacimientos equivalentes a la dimensión de Cantarell, agudiza las vulnerabilidades que conlleva socavar el potencial energético del país en un contexto de agotamiento de petróleo convencional, tanto a nivel de producción como de reservas.

Gráfica 23. Pemex. Evolución de reservas, miles de millones de barriles de petróleo



Fuente: Pemex, relación con inversionistas (www.ri.pemex.com/), cifras al 1 de enero de cada año.

3.2.3.3. Instrumentos financieros derivados

Hacia finales del año 2000, la SHCP constituyó el Subcomité de Coberturas Petroleras, una partida del Fondo de Estabilización de los Ingresos Petroleros destinada a cubrir por medio de instrumentos financieros derivados (*opciones put*) las operaciones de Pemex-PMI en los mercados internacionales. En este caso, las opciones otorgan a Pemex el derecho —más no la obligación— de vender petróleo a un precio establecido en un contrato pactado con anterioridad. El objetivo del programa es el de asegurar los ingresos federales presupuestados frente a las variaciones del precio del barril de petróleo.¹⁷⁴

El historial de operaciones de la SHCP reunido por la Comisión de Vigilancia de la ASF muestra que, en el periodo 2001–2010, Hacienda sufragó 77 mil 185 millones de costos financieros por coberturas. Cada cobertura conlleva su respectivo pago de prima, comisiones y honorarios a los intermediarios financieros encargados de hacer la colocación.¹⁷⁵

¹⁷⁴ Unidad de Control y Evaluación (UEC), “Evaluación de la Cuenta Pública 2010: Ingresos públicos presupuestarios”, *Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión*, octubre 2011, pp. 43-46.

¹⁷⁵ *Ibid.*, p. 47.

El balance general de coberturas en la década 2000–2010 muestra que únicamente en el 2009 el contrato pactado resultó favorable en relación con el precio del barril de crudo en el mercado. En aquel año, la SHCP ejerció la opción de vender 330 millones de barriles de petróleo a 70 dólares, momento en el que la cotización del barril había caído de 140 a 40 dólares tras el desplome de 2008. No obstante, la Comisión de Vigilancia argumenta que “en una perspectiva de largo plazo, puede afirmarse con certeza que el gobierno mexicano pagó más por las coberturas petroleras, a los intermediarios financieros internacionales, que lo que recibió de estos en el 2009, la diferencia a favor de dichos intermediarios fue de 12 mil 835 millones de pesos (77,185 menos 64,353) y en contra de la SHCP y el gobierno”.¹⁷⁶

Si bien las operaciones de Pemex no son de del todo especulativas (y teniendo en mente que las pérdidas son riesgos inherentes al uso de derivados financieros), para la paraestatal no ha sido una estrategia que ayude a mejorar su deficiente situación financiera. Por otro lado, que una empresa del tamaño de Pemex acuda al mercado de coberturas ha beneficiado a los intermediarios que monopolizan el nicho de los derivados financieros de petróleo. En el pasado, y hasta la fecha, Pemex ha contratado los servicios de Citi, Barclays, Goldman Sachs, J.P. Morgan Chase y el Deutsche Bank para tener acceso a estos mercados.¹⁷⁷

Cuadro 21. Balance de coberturas petroleras realizadas por la SHCP, 2000–2010

Periodo	Volumen cubierto (millones de barriles)	Precio fijado (dólares por barril)	Beneficio neto de la cobertura (millones de pesos)				Ejercicio de la cobertura
			Costo de cobertura	Ingresos por cobertura	Saldo anual	Saldo acumulado	
2000-2001	200	20.54	2,020.60	-	-2,020.60	-2,020.60	No se ejerció
2001-2002	n/d	n/d	-	-	-	-2,020.60	n/a
2002-2003	n/d	n/d	-	-	-	-2,020.60	n/a
2003-2004	n/d	n/d	7,149.90	-	-7,149.90	-9,170.50	No se ejerció
2004-2005	n/d	n/d	7,365.00	-	-7,365.00	-16,535.50	No se ejerció
2005-2006	454.4	n/d	5,690.80	-	-5,690.80	-22,226.30	No se ejerció
2006-2007	n/d	n/d	7,105.20	-	-7,105.20	-29,331.50	No se ejerció
2007-2008	435	46.8	7,121.70	-	-7,121.70	-36,453.20	No se ejerció
2008-2009	330	70	15,497.00	64,353.10	48,856.10	12,402.90	Se ejerció
2009-2010	230	57	15,552.00	-	-15,552.00	-3,149.10	No se ejerció
2010-2011	222	63	9,683.00	-	-9,683.00	-12,832.10	No se ejerció

Fuente: elaborado por la Unidad de Control y Evaluación (UEC) con datos de la ASF y SHCP, disponible en “Evaluación de la Cuenta Pública 2010: Ingresos públicos presupuestarios”, *op. cit.*, p. 48.

¹⁷⁶ *Ibid.*, p. 48.

¹⁷⁷ Ajay Makan, Javier Blas y Jude Webber, “Mexico hedges oil output at highest price on record”, *Financial Times* [en línea], 18 de septiembre de 2013, disponible en: <<http://www.ft.com/intl/cms/s/0/ec038a60-206b-11e3-9a9a-00144feab7de.html#axzz3WSoBDf9>>. [Consulta: 7/10/14].

De igual forma, desde los años 1990, Pemex hace uso de derivados swaps sobre tasas de interés y coberturas de deuda sobre tipo de cambio (euro, libra y yen). Al año 2008 la paraestatal mantenía un saldo en estas posiciones alrededor de 9,626 millones de dólares, 51.7% de la exposición de la deuda fue a tasa fija y el 48.3% restante a tasa flotante.¹⁷⁸ La paraestatal también mantuvo permutas financieras sobre las acciones de Repsol y coberturas en el precio del gas natural.¹⁷⁹

3.2.4. Financiarización, reservas de petróleo no convencional y la integración energética de América del Norte

Al momento de redactar este trabajo, entre 2013 y 2014, se lleva a cabo en el Congreso de la Unión la aprobación del decreto que modifica los artículos 25, 27 y 28 constitucionales a favor de una profundización del esquema de privatización aplicado al sector petroeléctrico mexicano. A medida que el dictamen sufre de vacíos legales, ambigüedades, la ausencia de un proyecto de nación articulado y, sobre todo, pasa por alto lineamientos vitales de seguridad energética, ecológica y ambiental; más que una reforma integral al sector se trata de una modificación normativa a nivel constitucional, secundario y reglamentario de escasa planeación, gran celeridad y nulo debate público.

De manera por demás preliminar, la iniciativa tiene el interés de abrir a la inversión los estratos *shale* (lutitas o esquisto) y los depósitos de hidrocarburos en aguas profundas del Golfo de México, ambas reservas cercanas a la frontera terrestre y marítima con EE.UU. La actual “reforma” al sector petroeléctrico de México se alinea en gran medida con los postulados de la “revolución shale” que tiene lugar actualmente en EE.UU., y representa una línea de continuidad con los protocolos de integración energética heredados del diseño geopolítico del TLCAN–ASPAN¹⁸⁰ (renovados actualmente en el Acuerdo Transpacífico).

En 2008, Pemex consideraba cuatro áreas prospectivas para resarcir la caída en el nivel de producción y reservas:¹⁸¹

- La exploración y desarrollo de los recursos en las cuencas del sureste.
- La explotación de campos abandonados.
- El desarrollo del paleocanal de Chicontepec.
- La exploración y desarrollo de las aguas profundas del Golfo de México.

Este último punto se presentó como un nuevo potencial en el que la paraestatal mexicana requería de alianzas con capitales extranjeros para explotar yacimientos en las

¹⁷⁸ Información obtenida del reporte de resultados financieros de Pemex al 30 de septiembre de 2008, consultado en: <http://www.ri.pemex.com/>.

¹⁷⁹ *Ibidem*.

¹⁸⁰ Alejandro Álvarez Béjar, “Integración energética, cambio estructural y dependencia energética de México con América del Norte”, *Instituto Mercosul de Estudios Avanzados–Universidad Federal de Integración Latinoamericana*, Vol. 1, no. 2, 2013, pp. 62-72.

¹⁸¹ SENER–Pemex. “Diagnostico: situación de Pemex. Resumen ejecutivo”, marzo 2008, p. 5.

profundidades de la plataforma continental del Golfo de México. Bajo esta retórica se llevaron a cabo modificaciones normativas de mayor alcance para otorgar a Pemex libertades de asociación público–privada en operaciones de exploración y producción. Para Alvarez Béjar, la llamada “reforma energética” de 2008 se basó en

hacer modificaciones profundas a ocho leyes secundarias, [...] sin hacer cambios constitucionales se perfilaba el cambio de Pemex de organismo público descentralizado a Empresa de Interés Público; se evidenciaba la centralización en el presidente de los máximos poderes en materia energética; la apertura al capital privado en actividades constitucionalmente reservadas al Estado; la introducción de los contratos según desempeño (o de remuneraciones variables); la posibilidad de conformar empresas filiales de Pemex, incluyendo la eventualidad de venderlas; y por último, pero no menos importante, la dotación de poderes a la Secretaría de Energía (SENER) para poder afectar la propiedad comunal o las tierras indígenas cuando existiera interés en algún recurso territorial de ellas.¹⁸²

El reporte *Energy 2020: North America, the New Middle East?* elaborado por el Citigroup pronostica un futuro auge de combustibles no convencionales en la región de América del Norte: las arenas bituminosas de Canadá, los yacimientos en aguas profundas en el Golfo de México, el gas y petróleo *shale*, el gas natural líquido y los biocombustibles.¹⁸³ En contraste con la situación estadounidense y canadiense, Citi hace énfasis en la necesidad de que México “elimine obstáculos” en aras de atraer capitales y tecnología para la explotación de nuevos yacimientos.¹⁸⁴ En breve, la referencia a este “nuevo Medio Oriente” llegó con optimismo al discurso oficial de Pemex.¹⁸⁵

En 2012, México y EE.UU. firmaron el Acuerdo Transfronterizo de Hidrocarburos, un convenio que evalúa la relación entre las reservas de combustibles fósiles y el trazo de la línea limítrofe que divide la jurisdicción marítima de ambos países en el Golfo de México.¹⁸⁶ El acuerdo prioriza el intercambio de información, la “unitización” de reservas y el manejo conjunto de todos aquellos estratos compartidos en la plataforma continental, siendo el caso especial del yacimiento en aguas profundas *Perdido Ford Belt*.¹⁸⁷

¹⁸² A. Alvarez Béjar, “Integración económica, cambio estructural...”, *op cit.*, p. 68.

¹⁸³ Citi Global Perspectives and Solution, “Energy 2020: North America the New Middle East?”..., p. 4.

¹⁸⁴ *Ibid.* p. 29.

¹⁸⁵ John Paul Rathbone y Adam Thomson, “Pemex chief hails Mexico as ‘new Mideast’”, *Financial Times* [en línea], 27 de febrero de 2013, disponible en: <<http://www.ft.com/intl/cms/s/0/5dbc2e8e-80d8-11e2-9c5b-00144feabdc0.html#axzz3Djq8nroQ>>. [Consulta: 5/8/14].

¹⁸⁶ El documento señala que la delimitación marítima del acuerdo de 2012 tiene como base el Tratado de 1970, el Tratado de 1978 sobre Límites Marítimos y el Tratado de 2000 sobre la plataforma continental. (“Agreement Between the United States of America and the United Mexican States Concerning Transboundary Hydrocarbon Reservoirs in the Gulf of Mexico”, *U.S. Department of State–Bureau of Western Hemisphere Affairs*, febrero 2012, disponible en: <<http://www.state.gov/p/wha/rls/2012/185259.htm>>. [Consulta: 12/12/14]).

¹⁸⁷ U.S. EIA, Mexico analysis brief, consultado en: <http://www.eia.gov/>.

La firma Goldman Sachs llevó a cabo recién la cumbre *North American Energy Summit 2014* en la ciudad de Nueva York.¹⁸⁸ El material difundido por el principal banco de inversión especializado en *commodities* habla sobre el potencial de suficiencia energética del subcontinente norteamericano. El interés de origen de esta iniciativa proviene de la creación de un portafolio de inversión que contenga activos financieros de las industrias relacionadas a la infraestructura y tecnología de la cadena de producción *shale*.¹⁸⁹

El informe de Goldman Sachs habla del potencial de la reserva mexicana en dos áreas estratégicas. La primera consta del yacimiento *Perdido Ford Belt* del Golfo de México, en donde Pemex estima 29.5 miles de millones de barriles de crudo equivalente.¹⁹⁰ La segunda son las reservas *shale* en la prolongación sur de la reserva *Eagle Ford* de Texas, yacimiento que se extiende a lo largo de ambos lados de la frontera Este de México y EE.UU. Pemex calcula oportunidades en cerca de 200 pozos *shale* en las cuencas de Chihuahua, Sabinas–Burro–Picachos, Burgos, Tampico–Misantla y Veracruz–Chicontepec, con capacidad de 60.2 miles de millones de barriles de crudo equivalente.¹⁹¹ En el Estado de Coahuila ya existen exploraciones en alrededor de diez mil kilómetros cuadrados, donde se prevén hasta 900 pozos de gas *shale* y radican a su vez cerca de 20 comunidades ejidales.¹⁹²

A la par de la “reforma energética” en México, el Congreso de EE.UU. se encuentra legislando la *North American Energy Infrastructure Act*, una ley que busca coordinar el proceso de aprobación de proyectos transfronterizos de energía entre Canadá, EE.UU. y México, en especial ductos de petróleo, gas y transmisión de electricidad.¹⁹³ El desarrollo de esta infraestructura, a la par de acuerdos comerciales, facilitaría el tránsito de hidrocarburos desde el territorio mexicano hasta la frontera norte, conectada directamente con los distribuidores de energía estadounidenses.

Todas estas iniciativas hablan de la conformación de un bloque energético en el que México —nación nominalmente norteamericana pero históricamente latinoamericana— subordina sus recursos energéticos en territorio terrestre y marítimo a los protocolos de inversión transfronteriza estadounidense.

La “reforma energética” de 2014 calendarizó un ambicioso programa de licitaciones y contratos, en el que la Secretaría de Energía (mediante un órgano de intermediación burocrática conocido como Comisión Nacional de Hidrocarburos) prácticamente subasta al capital privado local y extranjero una serie de bloques territoriales para la exploración y extracción de hidrocarburos (convencionales y no convencionales).

¹⁸⁸ El banco mantiene un portal en línea en donde se exhiben documentos y videos sobre la estrategia de Goldman Sachs para la “revolución shale”, disponible en: <<http://www.goldmansachs.com/our-thinking/our-conferences/north-american-energy-summit/>>. [Consulta: 12/12/14].

¹⁸⁹ El fondo lleva el nombre de “North American Shale Revolution & Energy Infrastructure Portfolio”.

¹⁹⁰ Goldman Sachs Global Markets Institute, “Unlocking the economic potential of North America’s energy resources”, *Goldman Sachs Global Investment Research*, 2 de junio de 2014, p. 67.

¹⁹¹ *Ibidem*.

¹⁹² Leopoldo Ramos, “Explorarán 10 mil Km2 en Coahuila”, *La Jornada* [en línea], 17 de junio de 2014, disponible en: <<http://www.jornada.unam.mx/2014/06/17/estados/024n2est>>. [Consulta: 3/1/15].

¹⁹³ El proyecto de ley se encuentra disponible en: <http://www.congress.gov/bill/113th-congress/house-bill/3301>.

La contrarreforma establece dos modalidades de exploración y producción: las áreas asignadas a Pemex (bajo una esquema cuasi privado conocido como “Empresa Productiva del Estado”) y cuatro opciones de licitación de contratos entre el Estado mexicano y el capital anónimo: producción compartida, utilidad compartida, licencias y prestación de servicios.¹⁹⁴ En el caso de las actividades de refinación, gas natural y tareas de transporte, almacenamiento y distribución, se realizarán asociaciones entre Pemex y empresas privadas. El capital extranjero tiene derecho a registrar contablemente la reserva mexicana ante la Security Exchange Commission de EE.UU. (SEC), lo que permite inscribir yacimientos como activos propios para fines de información a inversionistas.¹⁹⁵ En líneas generales, este nuevo esquema divide la renta petrolera en utilidad privada e ingresos estatales improductivos.

Además, si bien la iniciativa norteamericana de liberalización e integración del petróleo mexicano ha sido un proceso instruido por EE.UU., las modificaciones normativas fueron impulsadas por el cortoplacismo entreguista de los altos círculos políticos y empresariales locales, beneficiarios directos o indirectos de la asociación con capitales extranjeros.¹⁹⁶

Hasta este momento, la sobreproducción *shale* y la eventual caída del precio del barril en el mercado internacional ofrecen dos escenarios para el caso mexicano. El primero es la renuencia del capital extranjero a invertir en contratos para la explotación de yacimientos convencionales y no convencionales (*shale* y aguas profundas) en México. Esto debido al contexto general de endeudamiento, escaso flujo de efectivo derivado de la baja en el precio del barril, los costos operativos y la necesidad de compartir la renta con el Estado mexicano. Al respecto, Pemex ha ofrecido mayor apertura para la licitación y asociación en áreas estratégicas,¹⁹⁷ vulnerando aún más la seguridad energética de México.¹⁹⁸

¹⁹⁴ PEMEX, “Reforma energética en México y PEMEX como Empresa Productiva del Estado”, 2014, disponible en: <www.pemex.com/ri/herramientas/Presentaciones%20Archivos/201409_EPS_esp.pdf>. [Consulta 15/12/15].

¹⁹⁵ Dolia Estévez, “Booking Oil Reserves is an ‘Attractive Incentive’ for Foreign Companies in Mexico, Says U.S.”, *Forbes* [en línea], 4 de septiembre de 2014, disponible en: <www.forbes.com/sites/doliaestevez/2014/09/04/booking-oil-reserves-is-an-attractive-incentive-for-foreign-companies-in-mexico-says-u-s/>, [Consulta: 20/12/14].

¹⁹⁶ Estévez documenta que, en 2013, Pemex-Exploración y Producción fue una de las principales empresas en México que destinó recursos al cabildo de intereses en EE.UU. (Dolia Estévez, “Mexico is Among the Top 10 Countries Paying Washington Lobbyists”, *Forbes* [en línea], 25 de mayo de 2014, disponible en: <www.forbes.com/sites/doliaestevez/2014/05/29/mexico-is-among-the-top-10-countries-paying-washington-lobbyists/>. [Consulta: 12/11/14]). Por su parte, el analista Israel Rodríguez identifica vínculos entre la apertura de la industria y las empresas (energéticas y financieras) dirigidas por altos mandos y exfuncionarios del Gobierno Federal, relacionadas a transnacionales y/o con acceso a información privilegiada (Israel Rodríguez, “Ex funcionarios federales, tras el negocio del sector hidrocarburos”, *La Jornada*, 19 de julio de 2014, p. 3).

¹⁹⁷ Roberto Erana, “Impact of Lower Oil Price son Latin America”, *Frontera Capital Advisors* [en línea], enero 2015, disponible en: <<http://fcapadvisors.com/impact-of-lower-oil-prices-on-latin-america/>>. [Consulta: 2/1/16].

¹⁹⁸ Los documentos actuales de la Secretaría de Energía argumentan: “La autosuficiencia no pretende maximizar la autonomía energética o minimizar la dependencia del exterior, sino *abrir la posibilidad de dominar mejor el destino energético, promoviendo la realización de proyectos de conservación de energía en las industrias, creando fondos de inversión en infraestructura energética y/o áreas de investigación, y asignando de manera clara las obligaciones, derechos y responsabilidades de cada uno de los participantes en el sector.*” (SENER, “Estrategia Nacional de Energía 2013–2027”, p. 59, disponible en: http://www.sener.gob.mx/res/PE_y_DT/pub/2013/ENE_2013-2027.pdf. Las cursivas son mías).

En segundo lugar, la reducción del precio del barril pone en evidencia la dependencia estructural de la economía mexicana al ingreso petrolero. Obliga a reestructurar el balance fiscal (altamente petrolizado, sustento de gran parte del gasto corriente en los tres niveles de gobierno), restringe el gasto público (sobre todo en políticas sociales) y presiona a la devaluación del peso (ejerciendo presiones inflacionarias). El drenaje de recursos ha llevado a México a extender sus líneas de crédito con el FMI.¹⁹⁹

Por último, existe un elemento territorial que acompaña a la inversión transfronteriza de integración energética. Se trata del reclamo de la seguridad estadounidense para garantizar una “estabilidad política” que minimice al máximo el riesgo para el capital, lo que incluye el control, fragmentación, resguardo y explotación del suelo mexicano, susceptible a ser sometido a la tecnología del *fracking*.

3.2.4.1. Inversión petrolera en México: *fracking* y despojo territorial

La integración territorial de los recursos energéticos al norte del hemisferio occidental implica una ampliación jurisdiccional de los lineamientos de seguridad estadounidenses. El que México sea de importancia geopolítica y económica para el diseño de inversiones transfronterizas significa también un desborde de los protocolos del *Homeland Security*, el Comando Norte y, en general, el estado de excepción que busca estabilizar zonas ricas en recursos petroleros.

Al aprobarse la “reforma energética” y las leyes secundarias sobre hidrocarburos y energía eléctrica, el Congreso de México

anticipó posibles conflictos relacionados con la tierra, derivado de las actividades de exploración y producción en materia de hidrocarburos y otros desarrollos energéticos. [La posibilidad de conflicto] proviene del hecho de que todos estos proyectos requieren necesariamente el derecho de paso para acceder y trabajar en los recursos del subsuelo que se encuentran en propiedad privada, así como en las llamadas “tierras comunales” [...].²⁰⁰

La noción del “dominio directo” consagrada en el Artículo 27 permite al Estado mexicano transferir a la población el derecho de retener la propiedad privada sobre una porción del suelo, pero no sobre los recursos que se encuentran debajo del mismo. De este Artículo también se desprende la propiedad comunal y la conformación del ejido, siendo una de las principales herencias de la Revolución sobre el reparto y parcial solución del conflicto de la tierra. Sin embargo, desde el punto de vista de la geopolítica del capital,

[la Reforma Agraria] dio lugar a la creación de vastas extensiones de tierras "sociales". En México, estas tierras sociales comprenden 100.3 millones de hectáreas, o 51% del territorio nacional. Por otra parte, hay 31,514 "propiedades de tierra social". Un total de 5,653,637 personas viven y trabajan en estas propiedades. Además de las posibles disputas con los

¹⁹⁹ R. Erana, *op. cit.*

²⁰⁰ Tony Payan y Guadalupe Correa-Cabrera, “Issue Brief: Land Ownership and Use Under Mexico's Energy Reform”, *Rice University's Baker Institute For Public Policy*, 29 de octubre de 2014, p. 1.

propietarios privados, hay 12 estados donde la propiedad de la tierra social y su uso podrían convertirse en un nicho de conflicto. *Todos estos Estados contienen grandes extensiones de tierras sociales y grandes áreas específicas para proyectos de desarrollo de energía debido a sus ricos yacimientos de hidrocarburos.*²⁰¹

De la “reforma energética” se desprende la nueva Ley de Hidrocarburos. En ella, el capítulo IV (artículos 100 a 117) resume las siguientes disposiciones:

Estos artículos establecen *que todos los propietarios y usuarios, ya sea de tierras privadas o sociales, están obligados a vender su propiedad o negociar uno de los diferentes tipos de acuerdos con la empresa energética a la cual se le concedió el contrato para llevar a cabo proyectos en dicha propiedad. En otras palabras, los propietarios y usuarios deben ceder permanente o temporalmente sus propiedades a favor de proyectos energéticos.*²⁰²

Los investigadores hacen énfasis en que

Teniendo en cuenta la priorización que hace la Ley sobre el uso de suelo para las actividades del sector energético, *el desarrollo de los hidrocarburos en México se enfrentará a desafíos que van desde protestas locales pacíficas hasta el malestar social potencialmente violento asociado con el desplazamiento de los agricultores, ganaderos y otros usuarios de la tierra, incluidos los pueblos indígenas.* Los movimientos de resistencia, protestas, disturbios sociales, e incluso separatistas individuales y comunales contra proyectos energéticos podrían surgir en un futuro cercano. La potencial inestabilidad social *podría socavar la pronta aplicación de la reforma, retrasar la construcción de la tan necesitada infraestructura del sector energético y desalentar la inversión extranjera.*²⁰³

Resulta vital añadir la reciente revocación del derecho de amparo ante el traspaso de tierras. El gobierno de México podría “no permitir amparos o tomar resoluciones que se inclinen a favor de los intereses energéticos”.²⁰⁴

Al problema de la tierra debe agregarse el abasto de agua necesario para la tecnología de explotación *fracking* aplicada a los pozos *shale*. Al respecto, Estévez comenta:

El total de fuentes de agua renovable en México se sitúa en unos 132 billones de galones por año. Para efectos de comparación, actualmente 500,000 puntos *fracking* en EE.UU. consumen alrededor de 36 miles de millones de galones de agua para operar —27.25% de la oferta total anual de agua de México. Además, más agua fresca se puede perder al momento de que el metano y otros productos químicos tóxicos utilizados contaminen las aguas subterráneas. Aunque las empresas de energía a menudo pueden perforar pozos de agua en los acuíferos no potables y pueden incluso utilizar agua de mar, a primera vista la gran cantidad de agua dulce afectada por el *fracking* contrasta con la escasez que existe de ese recurso en México [...] La práctica es potencialmente mucho más problemática en México que en otros países ricos en agua como EE.UU.²⁰⁵

²⁰¹ *Ibidem.* Las cursivas son mías.

²⁰² *Ibidem.* Las cursivas son mías.

²⁰³ *Ibid.*, p.4. Las cursivas son mías.

²⁰⁴ *Ibidem.*

²⁰⁵ D. Estévez, “Fracking: Could Mexico...”, *op. cit.*

A raíz del despliegue de operaciones tras el 11 de septiembre de 2001, la estrategia militar estadounidense hacia la América Latina —al igual que la estabilización de sus “zonas de conflicto” en donde yacen recursos naturales estratégicos— adoptó el formato de la construcción social del enemigo interno y el terrorismo de Estado.²⁰⁶ A falta de “comunistas”, EE.UU. redefinió una lista de actores político-sociales bajo los parámetros del terrorismo, el populismo radical y el narcotráfico.²⁰⁷ En el fondo, los instrumentos de violencia se canalizaron al resguardo de áreas dotadas de recursos naturales y el reforzamiento de los mecanismos políticos, económicos e institucionales de la privatización.²⁰⁸

En México, la adopción de la Iniciativa Mérida formalizó vínculos militares y policiales con los que EE.UU. instruyó al alto mando militar mexicano para funciones de control interno y eliminación física de opositores políticos. De esta manera, la guerra contra el narcotráfico desplegó políticas de violencia de Estado que operan dentro del marco de excepción, afín a las fuerzas de centrifugación y centripetación de la presidencia imperial. Para EE.UU.,

restaurar el crecimiento económico en casa debe ir a la par con aumentar nuestra participación económica en el extranjero. Tenemos que recuperar la centralidad de la política económica internacional a favor de nuestra estrategia global. [...] En concreto, esto significa garantizar que el Acuerdo Transpacífico (ATP) y la Asociación de Comercio e Inversión Transatlántica (ACIP) caminen por la liberalización del mercado y el comercio, y que el Congreso apruebe la Autoridad de Promoción del Comercio ("fast track"). La política energética internacional también presenta enormes oportunidades. La aprobación del oleoducto Keystone XL es un paso esencial, pero Estados Unidos debe aprovechar otros desarrollos, como la revolución shale y la liberalización en curso del sector energético mexicano para promover una iniciativa de energía en toda América del Norte que mejoraría al mismo tiempo las relaciones bilaterales con nuestros vecinos del norte y del sur.²⁰⁹

Por último, cabe señalar que los voceros de la Heritage no desestiman la formación de grupos militares y fuerzas regionales, el combate a la contrainsurgencia y la reintegración de “Estados fallidos” como medios para cumplir estos objetivos.²¹⁰ Todo esto engloba una misma estrategia de terror de Estado: la eliminación de derechos fundamentales de clases populares, estudiantes, campesinos, indígenas y migrantes, violencia indiscriminada y el despojo territorial y desarraigo cultural de amplios emplazamientos humanos.

A manera de síntesis, la integración de México a la “revolución shale” de la América del Norte representa un elemento central que abona al estudio de la geopolítica financiera estadounidense. En este apartado se ha intentado brindar un panorama general al reconstruir

²⁰⁶ Robinson Salazar, “La ideología del miedo. Visibilizando al enemigo”, *Rebelión* [en línea], 9 de julio de 2006, disponible en: <<http://www.rebellion.org/noticia.php?id=34288>>. [Consulta: 3/1/2016].

²⁰⁷ *Ibidem*.

²⁰⁸ *Ibidem*.

²⁰⁹ Kim R. Holmes y William Inboden, “The U.S. Needs a New Foreign Policy Agenda for 2016 (Part Four)”, *The Heritage Foundation* [en línea], 10 de octubre de 2016, disponible en: <<http://www.heritage.org/research/commentary/2014/10/the-us-needs-a-new-foreign-policy-agenda-for-2016-part-four>>. [Consulta: 3/1/2016].

²¹⁰ *Ibidem*.

líneas de continuidad y rupturas que han existido en la relación petrolera entre México y EE.UU. La actual profundización del desmantelamiento, privatización y reparto tanto de Pemex como de la reserva mexicana ofrecen lecciones para la reinterpretación de un hecho tan importante como lo fue la expropiación y nacionalización petrolera de 1938. Pasar por alto esta reflexión significaría renunciar a la posibilidad de implementar políticas de conservación y autodeterminación racional de un recurso irremplazable, siguiendo el camino de la desindustrialización, las vulnerabilidades en materia de seguridad energética y ambiental, la extracción–exportación masiva de crudo y la concentración de casi la totalidad del consumo de energía primaria en el uso ineficiente de petróleo.

3.3. Argentina

La felicidad de Estados Unidos es la institución más onerosa que pesa sobre el mundo.

— Roque Sáenz Peña, 1898.

3.3.1. Marco de referencia histórico: Yacimientos Petrolíferos Fiscales y la injerencia estadounidense en la política petrolera argentina del siglo XX

Si bien Argentina forma parte de la esfera de influencia hemisférica que EE.UU. construyó durante su ascenso hegemónico, el capital estadounidense ha sido un actor central —mas no dominante— entre el grupo heterogéneo de fuerzas —locales y extranjeras— que históricamente se han repartido el pastel petrolero argentino.

Al igual que la experiencia de otros países latinoamericanos a inicios del siglo XX, Argentina se integró al desarrollo de la internacionalización económica mediante la formación de un sistema político oligárquico heredado del siglo XIX y la especialización de la producción de bienes primarios.²¹¹ La incorporación de Argentina a la geografía petrolera internacional dio inicio a la fiscalización de los hidrocarburos y a las etapas alternas de industrialización paraestatal de YPF, intervenidas constantemente por intereses extranjeros y los ciclos de golpes de Estado efectuados a lo largo del siglo XX (1930–1983).

La empresa Yacimientos Petrolíferos Fiscales ocupa un lugar relevante en la historia petrolera de América Latina al ser la primera paraestatal de la región que sirvió de modelo al aprovechamiento del hidrocarburo en función del interés público. Su creación en 1922 fue reflejo del descubrimiento de la riqueza petrolera en la región del Golfo de San Jorge, inaugurada con la explotación del yacimiento Comodoro de Rivadavia en 1907. En aquel entonces, el surgimiento de la paraestatal se debió a la fusión de las políticas de fiscalización del hidrocarburo y los ideales del nacionalismo económico, profesados por los llamados “gobiernos radicales” de Hipólito Yrigoyen (1916–1922), Marcelo T. Alvear (1922–1928), y el sector castrense al mando del general Enrique Mosconi.²¹²

En un inicio, el descubrimiento del potencial petrolero argentino impactó la relación entre la postura ideológica de la oligarquía local, la administración estatal y, eventualmente, los intereses de la industria extranjera. En el periodo anterior a la constitución de YPF, la política energética del Estado argentino se limitó a administrar la participación de las grandes empresas petroleras estadounidenses y británicas; permanece rezagada la recaudación de recursos fiscales suficientes para estimular la exploración, explotación, refinación, transporte y comercialización de crudo; se mantiene una dependencia a las

²¹¹ Marcos Kaplan, *Estudios sobre la política y derecho del petróleo argentino (1907–1955)*, México, UNAM–IIJ, 1992, pp. 11-22.

²¹² *Ibid.*, pp. 83-105.

técnicas del exterior y existen obstáculos a la construcción de leyes generales en todo lo relacionado al combustible.²¹³ En este contexto se engendró la unión de intereses oligarquía–imperialismo, situación que favoreció a la desarticulación e integración de la industria argentina a los procesos de internacionalización económico–financiera.

Por otro lado, el fortalecimiento de EE.UU. al terminar la PGM le permitió a sus empresas alcanzar un mayor dominio económico y político del mercado argentino. Entre estos capitales se encontraban el American Bank of The River Plate (controlado por círculos políticos y empresariales argentinos y directores de la petrolera estadounidense West Indian Oil Co.), la Standard Oil (New Jersey y California) y compañías de la industria automotriz.²¹⁴

Bajo estas circunstancias, YPF se lanzó a la conquista del mercado interno en competencia con los capitales liderados por Standard Oil y la Royal Dutch Shell.²¹⁵ Desde un inicio, la estrategia expansiva de dichos monopolios en Argentina se basó en la adquisición de empresas locales, la creación de una red de subsidiarias que integraran la cadena de producción y las prácticas parasitarias y especulativas en la explotación de áreas donde el Estado argentino había demostrado ya posibilidades de éxito.²¹⁶

La Argentina del periodo entreguerras se convirtió así en campo de disputa entre EE.UU. y Gran Bretaña por la hegemonía petrolera de la Nación. En el fondo, la posición de ambas potencias puede interpretarse dentro del marco de la controversia entre el panamericanismo monroísta estadounidense y el arraigado vínculo anglo–argentino formado históricamente en la región. La conflictividad interimperialista determinó en gran medida el desarrollo de la paraestatal:

La contradicción anglo–norteamericana se reflejaba sobre YPF de esta manera: los Estados Unidos se oponían a la nacionalización y movían los hilos diplomáticos y políticos para lograr la entrega de los yacimientos y reservas a empresas privadas, mientras que Gran Bretaña no tenía más remedio que tolerar a YPF como valla de contención de la Standard Oil, pero saboteando su progreso con el objetivo de evitar que conquistara el autoabastecimiento nacional. Los norteamericanos querían, en resumidas cuentas, que YPF desapareciera y los ingleses preferían que fuera el guardián de las reservas petrolíferas argentinas sin explotarlas o con una explotación que dejara ancho margen para las importaciones.²¹⁷

La información recabada por Puiggrós muestra que la estrategia británica y el contexto general de la SGM representaron un escenario favorable para el desarrollo de YPF. En el transcurso de la conflagración, la producción petrolera estadounidense en Argentina cayó cerca de 39%, mientras que la británica aumento 11%.²¹⁸ A su vez YPF (en asociación mixta con empresas privadas) lideró el aumento de la producción nacional, propició el

²¹³ *Ibid.*, pp. 23-40.

²¹⁴ *Ibid.*, pp. 124-127.

²¹⁵ *Ibid.*, pp. 207-216.

²¹⁶ *Ibid.*, pp. 41-52.

²¹⁷ Rodolfo Puiggrós, *Historia crítica de los partidos políticos argentinos: el yrigoyenismo*, Tomo II, Buenos Aires, Editorial Galerna, 2006, p. 218.

²¹⁸ Rodolfo Puiggrós, *Historia crítica de los partidos políticos argentinos: la democracia fraudulenta*, Tomo IV, Buenos Aires, Editorial Galerna, 2006, p. 219.

consumo interno y desplazó significativamente el nivel de importaciones.²¹⁹ Para 1944 YPF comenzó a incursionar en el sector petroquímico y en 1946 nace su homóloga Gas del Estado, la paraestatal especializada en el sector del gas natural.²²⁰

Cuadro 22. Evolución y composición del mercado petrolero argentino, porcentaje del total

Año	YPF	Empresas extranjeras	Año	Producción nacional	Importaciones
1937	48.5	51.2	1939	59	41
1938	52.7	47.3			
1939	54.9	45.1	1940	65	35
1940	60.5	39.5			
1941	63.6	36.4	1941	73	27
1942	64.9	35.1			
1943	66.7	33.3	1942	86	14

Fuente: Rodolfo Puiggrós, *Historia crítica de los partidos políticos argentinos: la democracia fraudulenta*, Tomo IV, Buenos Aires, Editorial Galerna, 2006, pp. 219-220.

En el periodo ulterior a la SGM, la competencia por los yacimientos argentinos se diluyó en el consenso de la hegemonía de EE.UU. y la expansión de posguerra. A medida que las petroleras estadounidenses y británicas conformaron el cártel petrolero de las “siete hermanas”, la conflictividad se trasladó al plano de la integración vertical de la industria internacional, la contención de la intervención estatal y el reparto del mercado mundial.²²¹

A su vez, Argentina entró a la órbita de la jurisdicción comercial, monetaria y financiera diseñada por el FMI, BM y el marco general del *Informe Paley*. El diplomático estadounidense para América Latina, Thomas C. Mann, asesoró al gobierno de EE.UU. durante la primera mitad de los años 1950 acerca del peligro que representaba para las inversiones estadounidenses el “nacionalismo extremo” de regímenes como el de Juan Domingo Perón (1946–1952).²²² Mann hizo énfasis en el quehacer de EE.UU. para garantizar un “hemisferio cooperativo”, el cual “asegure las materias primas necesarias para mantener la prosperidad del sistema”.²²³ Esta postura determinó parte importante de la política de financiamiento que EE.UU. mantenía a países como Argentina.²²⁴

²¹⁹ *Ibidem*.

²²⁰ VV.AA., *YPF: Una empresa al servicio del país, 1922–1972*, Buenos Aires, Difusión YPF, 1972, pp. 98-100.

²²¹ M. Kaplan, *Aspectos del Estado en América Latina...*, pp. 204-206.

²²² Walter LaFeber, “Thomas C. Mann and Latin America Policy”, en Thomas J. McCormick y Walter LaFeber (ed.), *Behind the Throne: Servants of Power to Imperial Presidents, 1898–1968*, Madison, University of Wisconsin, 1993, pp. 169-173.

²²³ *Ibid.*, p. 174.

²²⁴ *Ibid.*, p. 171.

Documentos del archivo del Departamento de Estado de EE.UU. elaborados durante la segunda administración peronista (1952–1955) hacen mención de los compromisos contraídos por Argentina en el marco del “Plan de Defensa del Hemisferio” en el periodo inmediato a la SGM. En aquel momento, el gobierno de EE.UU. sugiere que Argentina debe otorgar libertades al capital privado estadounidense para aumentar la producción petrolera y el país latinoamericano cuente con reservas suficientes para llevar a cabo una “defensa efectiva del Atlántico Sur”.²²⁵ Una de las condiciones para que Argentina tuviese acceso a líneas de crédito era la de permitir la participación de empresas estadounidenses en las actividades petroleras del país.²²⁶

La evolución de YPF en la segunda posguerra siguió el camino de la explotación de nuevos yacimientos y tasas crecientes de producción. Este desarrollo se caracterizó por una combinación de medidas estatales en pos del nacionalismo energético y de apertura a favor de las petroleras extranjeras.

La administración de Arturo Frondizi (1958–1962) buscó una política desarrollista centrada en dinamizar el sector petróleo y la industria automotriz.²²⁷ Debatándose entre resguardar la soberanía hidrocarburífera y mantener una puerta abierta al capital estadounidense, Frondizi pactó una serie de contratos de locación de obras que otorgaron libertades al capital extranjero en términos de comercio exterior y repatriación de ganancias. El costo de los contratos en términos económicos y políticos no solo permitió a empresas como Esso y Shell acaparar el 40% de las ventas en el mercado interno, sino que le valió a Frondizi el hecho de perder consenso político entre los distintos grupos de poder, lo que eventualmente llevó a su derrocamiento en 1962.²²⁸

Por su parte, el gobierno de Arturo Illia (1963–1966) dio continuidad a la coexistencia de políticas desarrollistas y la presencia del capital petrolero estadounidense. El episodio más emblemático de esta conflictividad fue la anulación de los contratos concedidos a las petroleras de EE.UU. durante la administración Frondizi.²²⁹ Sin ser del todo enemigo del capital extranjero, Illia mantuvo una postura de renegociación e indemnización hacia las empresas estadounidenses afectadas por la anulación de los contratos.²³⁰ Las discrepancias con los bloques de poder extranjero y local suscitaron nuevamente motivos para llevar a cabo un golpe de Estado que destituyó a Illia en 1966.

²²⁵ U.S. Department of the State, Office of the Historian, “Foreign Relations of the United States, 1952–1954. Volume IV, The American Republics, Document 119” [en línea], Washington D.C., septiembre 1953, disponible en: <<http://history.state.gov/historicaldocuments/frus1952-54v04/d119>>. [Consulta: 5/2/15].

²²⁶ U.S. Department of the State, Office of the Historian, “Foreign Relations of the United States, 1955–1957. Volume VII, American Republics: Central and South America, Document 233” [en línea], Washington D.C., abril 1957, disponible en: <<http://history.state.gov/historicaldocuments/frus1955-57v07/d233>>. [Consulta: 5/2/15]

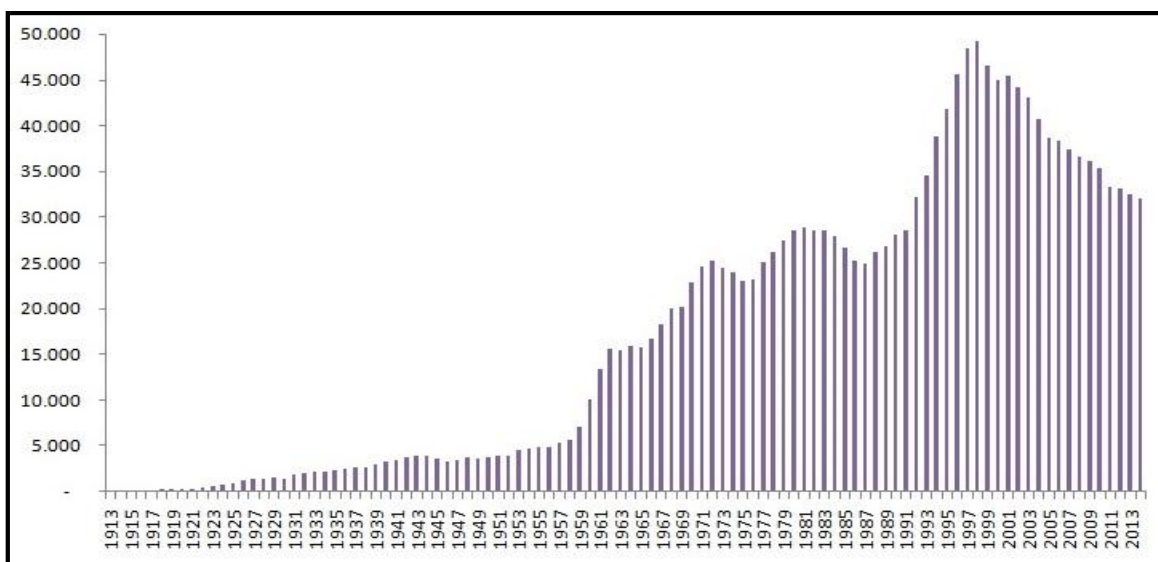
²²⁷ Silvina María Romano, *¿América para los americanos? Integración regional, dependencia y militarización*, La Habana, Ruth Casa Editorial, 2013, pp. 424-427.

²²⁸ *Ibid.*

²²⁹ *Ibidem*, pp. 427-432.

²³⁰ *Ibid.*

Gráfica 24. Producción de petróleo (incl. gasolina) en Argentina, miles de metros cúbicos



Fuente: base de datos del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG).

La alternancia entre regímenes democrático-liberales y dictaduras oligárquico-militares encarnó la confrontación de dos modelos económicos sobrepuestos: la industrialización paraestatal centralizada y la coexistencia de YPF en asociación o competencia con el capital privado, local y extranjero. La disputa por la repartición de la industria argentina derivó en una serie de políticas encaminadas a limitar la fiscalización del combustible y la participación estatal en la actividad extractiva, condicionando el desarrollo industrial de YPF, atendiendo al reclamo de excedentes por parte de las clases dirigentes locales y manteniendo una puerta abierta para los capitales extranjeros.

Dentro de un marco de referencia general, el capital estadounidense mantuvo un rol destacado en la errante evolución de la política petrolera argentina de posguerra: formó parte de las negociaciones ante la ambivalente política peronista que se debatió entre la aplicación de un orden constitucional nacionalista y la entrega de contratos a empresas extranjeras.²³¹ Fue beneficiario de la apertura económica del presidente Frondizi y se vio perjudicado por los decretos anulatorios de la administración de Illia.²³² Gozó de libertades por parte de las dictaduras castrenses impuestas en los periodos 1955–1958 y 1966–1973.²³³ Se opuso a la nacionalización de pozos petroleros llevada a cabo durante el tercer mandato peronista en 1974 y finalmente fue favorecido por el derrocamiento militar de 1976.²³⁴

²³¹ M. Kaplan, *Estudios sobre la política y derecho del petróleo argentino...*, pp. 238-260.

²³² Conforme a información del archivo del New York Times, las mayores empresas estadounidenses activas en aquel entonces en Argentina eran la Pan American Oil (Standard Oil Indiana), Cities Service, Tennessee Gas Co., Esso (Standard Oil New Jersey), Continental Oil (Conoco), Marathon Oil y la Union Oil California. (Edward Burks, “Argentine Fight on Oil Continues”, *The New York Times* [en línea], Nueva York, 17 de mayo de 1964, disponible en: <http://www.nytimes.com/1964/05/17/argentine-fight-on-oil-continues.html?_r=0>. [Consulta: 3/3/15].

²³³ Federico Bernal, *Petróleo Estado y soberanía: hacia la empresa multiestatal latinoamericana de hidrocarburos*, Buenos Aires, Editorial Biblos, 2005, pp. 75-100.

²³⁴ Rolando Bocanegra, “Historia de una epopeya”, *Revista Petrotecnia-IAPG*, octubre 2005, pp. 90-100.

El viraje de la política económica en Argentina a raíz de la última dictadura de facto (1976–1983) y la crisis de la deuda fue un proceso a la par de la integración política y económica de América Latina a la financiarización. La reforma al sistema financiero argentino de 1977 y las políticas ortodoxas impulsadas por el Ministro de Economía José Alfredo Martínez de Hoz incidieron en el vaciamiento técnico y financiero de YPF, el retiro de la paraestatal como principal eje articulador de la estrategia energética nacional y su transformación en uno de los principales órganos de sobreendeudamiento externo hacia inicios de los años ochenta.²³⁵

Durante la primera mitad de la década de 1970, el ritmo de crecimiento de la producción argentina perdió fuerza mientras el consumo aumentaba. Cerca de 90% de esta producción estaba en manos de YPF. A decir de Solberg, en aquel momento

La disminución de la producción obligó a Argentina a importar más petróleo, justo cuando los precios del crudo explotaron en 1973. Como resultado, las importaciones de petróleo se convirtieron de nuevo en una pesada carga para la balanza de pagos. [Después del golpe militar de 1976] La ideología "desarrollista" que había surgido del ejército en la década anterior había comenzado a influir de nuevo en la política petrolera. El presidente Jorge Videla anunció un nuevo programa petrolero, al que llamó "nacionalismo con objetivos". Su intención era lograr la autosuficiencia para 1980 y exportar petróleo en 1985. Para alcanzar estos objetivos, el gobierno militar en 1977 firmó la paz con las compañías petroleras extranjeras, poniendo fin al monopolio de YPF en la comercialización del petróleo. [...] De esta manera, para colocar a YPF directamente bajo el control del gobierno, el presidente cambió el estatus legal de YPF, de una empresa estatal autónoma a una empresa de asociación con capitales privados, siendo el Estado su único accionista.²³⁶

Al restablecerse el orden constitucional en 1983, YPF continuó una sistemática reestructuración basada en las políticas de liberalización del mercado petrolero, la desregulación de su marco normativo, la financiarización de la política económica y la modificación a los estatutos de la soberanía. Este proceso, desplegado durante el problema del endeudamiento argentino bajo la administración de Raúl Alfonsín (1983–1989), se apoyó en los protocolos impuestos por el FMI–BM como una antesala a la privatización de la paraestatal en el gobierno de Carlos Menem (1989–1999).

Los mecanismos políticos y económicos de la privatización hacia finales del siglo XX dan un nuevo giro a la alternancia del régimen de explotación fiscal y la soberanía energética argentina. En las siguientes líneas se abordará el proceso concreto de apertura implementado desde el proyecto político del FMI–BM y la financiarización.

²³⁵ F. Bernal, *op. cit.*, pp. 100-118. Guillermo Leserre documenta que, en su periodo de mayor endeudamiento (1979–1980), YPF contrajo 153 préstamos a corto plazo con acreedores extranjeros, recursos que inflaron artificialmente la deuda de la petrolera con el objetivo de cubrir desequilibrios externos. (Guillermo E. Leserre Valsesia, *La Deuda Externa Argentina*, Buenos Aires, Editorial Dunken, 2002, p. 48).

²³⁶ Carl E. Solberg, *Oil and Nationalism in Argentina A History*, California, Stanford University Press, 1979, pp. 173-174.

3.3.2. El proyecto del FMI–BM y la privatización de YPF

La profundización del endeudamiento argentino y su oneroso servicio tuvieron un impacto en la ampliación e intensificación de los “programas de ajuste estructural” elaborados por el FMI y BM. En una revisión a este proceso, la privatización de YPF puede dividirse y resumirse en dos estrategias centrales: el diseño macroeconómico del FMI y los préstamos de condicionalidad acreedora del BM, canalizados al desmantelamiento de activos paraestatales.

Hacia finales de la década de 1980, el FMI y BM asesoraron al Gobierno argentino bajo el discurso de la apertura de mercados, la competencia por atraer inversión extranjera y la supuesta ineficiencia de las empresas paraestatales. En el fondo, los lineamientos de ambos organismos radicalizaban la política económica vigente desde la última dictadura militar.

A mediados de los años 1990, el BM publicó los resultados del “plan de asistencia” brindado a la primera administración de Carlos Menem (1989–1995). Sus objetivos fueron subsanar desequilibrios macroeconómicos e incentivar la privatización de diversas industrias, entre ellas el sector telecomunicaciones, los ferrocarriles y los hidrocarburos.²³⁷

En el caso específico del petróleo, el programa fue ejecutado a través de dos préstamos. El primero fue el *Public Enterprise Reform Adjustment Loan*–PERAL I (préstamo número 3291–AR), aprobado en febrero de 1991 con un valor de 300 MMdd. El capital se dividió en tres tramos (*trenches*), uno de 150 MMdd y dos más de 75 MMdd cada uno. La disponibilidad de cada tramo quedó sujeta a la condicionalidad acreedora impuesta por el BM.²³⁸ El préstamo principal se hizo acompañar de tres préstamos complementarios de “asistencia técnica” y “estabilidad financiera”: el *Public Enterprise Reform Execution Loan*–PEREL (3292–AR) de 23 MMdd, el *Public Reform Technical Assistance Loan*–PSRTAL (3362–AR) de 23 MMdd y el *Public Sector Reform Loan*–PSRL (3394–AR) por 325 MMdd.²³⁹ A la par, una de las condiciones previas para acceder al crédito fue la de “asegurar un marco macroeconómico consistente con los objetivos del programa”, el cual se formalizó con el FMI en el *Extended Fund Facility* para Argentina en 1992.²⁴⁰

El segundo préstamo fue canalizado directamente a YPF y se denominó *Hydrocarbon Engineering Project (Loan 3416–AR)*, aprobado en noviembre de 1991 e implementado en junio de 1992.²⁴¹ Su valor ascendía a 28 MMdd. A grandes rasgos, dicho empréstito tuvo el

²³⁷ World Bank, *Project Completion Report. Argentina. Public Enterprise Adjustment Loan (Loan 3291-AR)*, Trade, Finance and Private Sector Development Country Department IV, Latin America and the Caribbean Regional Office, Washington D.C., 17 de agosto de 1994.

²³⁸ El documento señala que “eventualmente, el empréstito se convirtió en parte de un programa de préstamos de ajuste mucho mayor, en donde el Banco otorgó una suma adicional de 1.5 mil millones de dólares, dirigido a instituciones del sector público, las empresas del complejo de defensa, el sector financiero y la reducción de la deuda externa (el llamado “Plan Brady”).” (*Ibid.*, p. ii).

²³⁹ *Ibid.*, p. 39.

²⁴⁰ *Ibid.*, p. iii.

²⁴¹ World Bank, *Implementation Completion Report Argentina. Hydrocarbon Engineering Project (Loan 3416-AR)*, Infrastructure Operations Division Country Department, Latin America and the Caribbean Region, Washington D.C., 2 de febrero de 1996.

objetivo de promover la privatización de la cadena operativa de YPF, reconfigurarla financieramente e incentivar su “fortalecimiento institucional”.²⁴²

Abiertas las líneas de crédito, la privatización de YPF siguió el mecanismo *divestiture*, pieza central del programa del BM para el desmembramiento de empresas paraestatales. La condicionalidad acreedora impuesta a Argentina se resume en dos ejes principales.²⁴³

1) La desregulación integral de la industria petrolera.

Las primeras acciones de la administración Menem —dando continuidad a las medidas iniciales tomadas por Videla y Alfonsín— fueron una serie de decretos que debilitaron la regulación del mercado energético y los atributos de YPF como empresa estatal. La desregulación del marco normativo petrolero argentino consistió en la modificación de siete fundamentos jurídicos centrales.²⁴⁴

- *Los decretos 1443/1985 y 623/1987 (en su conjunto, el “Plan Houston”), añadiéndose después el decreto 1055/1989.* Lanzaron a concurso internacional la exploración y explotación de las principales áreas petroleras terrestres y marítimas. El objetivo fue desplazar a YPF como empresa Sociedad del Estado y atraer a contratistas locales y extranjeros para incrementar los niveles de producción de crudo.
- *Ley 23.696 de 1989 (Ley de Reforma del Estado).* Otorgó poderes extraordinarios al Ejecutivo para proceder con la privatización selectiva y por decreto de paraestatales.
- *Ley 23.697 de 1989: (Ley de Emergencia Económica).* Llevó a cabo una cirugía mayor de las atribuciones económicas del Estado argentino. Entre diversas medidas se da la suspensión del régimen de subsidios y subvenciones, la autonomía del Banco Central para combatir la inflación, relajamiento del esquema impositivo, la ampliación del régimen de inversiones extranjeras, la liberalización del comercio exterior, la eliminación del consumo interno preferencial y el fomento al mercado de valores.
- *Decreto 2778/1990 (Plan de Transformación).* Avaló la transición organizativa de YPF desde la figura de “Sociedad del Estado” a una “Sociedad Anónima” de capital accionario. A partir de entonces, YPF S.A. se compone de la participación accionaria conjunta del Estado argentino y de inversionistas institucionales a nivel internacional.
- *Ley 23.928 de 1991 (Plan de Convertibilidad del Austral).* Asumió los compromisos de la paridad 1 a 1 entre el peso argentino y el dólar. Fue la principal estrategia antinflacionaria desde el punto de vista del ancla nominal de los precios, la convertibilidad de la moneda y la estabilidad del sistema financiero en general. Por

²⁴² *Ibidem.*

²⁴³ World Bank, *Project Completion Report. Argentina...*, pp. 16 -17, 28-29.

²⁴⁴ La síntesis de la desregulación del marco legal de YPF se encuentra en: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de Argentina, “Memoria de las Privatizaciones” [en línea], disponible en: <<http://mepriv.mecon.gov.ar/YPF/marco.htm>>. [Consulta 2/2/15].

otro lado, fungió como instrumento de la desindustrialización–reprimarización de la economía argentina, siendo el fundamento de la política macroeconómica de la privatización de empresas paraestatales y una medida contraproducente para el desarrollo de la base industrial nacional.

- *Ley 24.145 de 1992.* Acredita la venta de activos industriales, áreas petroleras y el paquete accionario de YPF S.A. en los mercados de valores local e internacional. Autorizó también el traspaso del dominio de los hidrocarburos hacia las provincias productoras, descentralizando arbitrariamente la gestión petrolera del Estado Nacional.

En líneas generales, el propósito de la liberalización de la industria y la desregulación normativa fue el de revertir gran parte del desarrollo operativo y financiero de YPF, permitir el desahogo de inversiones de grupos económicos locales y conglomerados extranjeros, y sentar las bases para una economía de enclave que dinamice la entrada y salida de recursos, tanto petroleros como monetarios. En otros términos,

la desregulación permitió [...] la “libre disponibilidad” del crudo y la posibilidad de que las empresas dejaran en el exterior hasta el 70% de las divisas obtenidas por las exportaciones. Así, los mayores beneficiarios de estas políticas han sido las empresas exportadoras, en detrimento del posible aumento de la ocupación y del valor agregado que podrían obtenerse para el conjunto de la industria de la exportación de productos refinados, y no simplemente el crudo sin elaborar. Ello permitió que las principales empresas presentes en el sector (tanto productoras de crudo como refinadoras, e integradas), incrementaran sus beneficios provenientes del comercio exterior muy rápidamente: el saldo de la balanza comercial total de las siete empresas pasó de 3.082 millones de dólares en el periodo 1993–1995 a 8.769 millones de dólares en 1996–1999.²⁴⁵

2) La aplicación del mecanismo *divestiture* que permita privatizar YPF por segmentos.

El desmembramiento y reparto de YPF entre capitales domésticos y extranjeros se llevó a cabo en tres niveles prioritarios: la venta de activos industriales estratégicos, la entrega de áreas centrales y marginales de exploración y producción petrolera, y la cotización del paquete accionario de YPF S.A. en los mercados de capitales local e internacional.²⁴⁶

El *divestiture* de YPF cumplió un cometido específico como herramienta de corrección macroeconómica dentro de los lineamientos del Plan Brady, aseguró la disciplina fiscal y avaló el cobro de la deuda por medio del traspaso de activos públicos a la iniciativa privada. El entonces diputado Antonio Cafiero sostuvo ante el Congreso:

²⁴⁵ Ricardo Ortiz, “La consolidación del poder empresario en la Argentina. El sector petrolero durante la convertibilidad y ante el “nuevo modelo” post-crisis”, en Karina Forcintio y Victoria Basualdo (coord.), *Transformaciones recientes en la economía argentina: tendencias y perspectivas*, Buenos Aires, Prometeo–UNGS, 2007, p. 175. El autor hace referencia a las empresa integrada YPF S.A., dos refinadoras (Esso y Shell) y cuatro productoras de crudo (Tecpetrol, Chevron–San Jorge, Bidas–Amoco, y Perez Companc).

²⁴⁶ Un breve compendio sobre la privatización de activos de YPF se halla en el anexo #11.

La imposición del comité de bancos acreedores se vincula a la necesidad y urgencia de privatizar YPF. En realidad, éste no sería el producto de un hecho legislativo sino parte de una decisión política del gobierno que claramente ha dicho que si no se sancionaba la ley se iba a privatizar por decreto (...). El actual es un Estado de derecho que sirve a la consagración de un nuevo poder económico en el país. Aquí se han dado los nombres de los empresarios y empresas que son beneficiarios de todo el proceso de privatización. Estamos frente a un proceso de acumulación económica extraordinaria y a un sistema de transferencias de ingresos a grandes grupos empresariales que se van adueñando de la actividad privada y de porciones del Estado, porque muchos de ellos actúan con la potestad pública de ser un Estado dentro del Estado.²⁴⁷

En el memorándum del programa *divestiture* para Argentina, el BM aseguró que las industrias en cuestión “fueron privatizadas en tiempo record, sirviendo de modelo para otros países”. Sin embargo, la privatización de YPF se extendería hasta 1999 con la venta del paquete accionario que permanecía en manos del Estado argentino. La adquisición fue efectuada por la empresa española Repsol, quien para 1999 tenía en su haber el 98.3% de los activos de la paraestatal argentina.²⁴⁸

Cuadro 23. Participación en la producción de petróleo en Argentina (%)

Año	YPF	YPF Contratos	Concesionarios
1971	68%	32%	1%
1980	67%	32%	1%
1982	63%	35%	2%
1985	67%	30%	2%
1988	64%	34%	2%
1990	60%	38%	2%
1993	48.1*	51.9**	-
1997	51.7*	48.3**	-
2000	50.4*	49.6**	-

Fuente: Elaboración propia con datos de Pablo Gerchunoff, “Privatización y desregulación del sector petrolero en Argentina”, *Serie Reformas de Política Pública 24*, CEPAL, Santiago de Chile 1994, p. 33, cuadro 1; y Roberto Kozulj, “Balance de la privatización de la industria petrolera en Argentina y su impacto sobre las inversiones y la competencia en los mercados minoristas de combustibles”, *División de recursos naturales e infraestructura*, CEPAL, Santiago, julio 2002, pp. 33-34.

* Corresponde a la producción de YPF como Sociedad Anónima.

** Corresponde a la producción de empresas en áreas privatizadas (sin participación de YPF).

²⁴⁷ Cámara de Diputados de la Nación, Diario de Sesiones, sesión ordinaria especial. 24 y 25 de septiembre de 1992, pp. 3276-3277, citado en Lorena Capogrossi “Los constructores de consenso: argumentos político-ideológicos de la privatización de Yacimientos Petrolíferos Fiscales en Argentina”, *Revista Trabajo y Sociedad*, núm. 19, invierno 2012, p. 430.

²⁴⁸ Roberto Kozulj, “Balance de la privatización de la industria petrolera en Argentina y sus impactos sobre las inversiones y la competencia en los mercados minoristas de combustibles”, *División de recursos naturales e infraestructura*, CEPAL, Santiago de Chile, julio de 2002, p. 20.

Las profundas implicaciones del programa de privatización del FMI–BM recorrieron un amplio espectro de realidades y niveles de análisis. Más allá de un ajuste de cuentas nacionales, la desaparición de YPF como paraestatal significó una reconfiguración de la condición histórica del Estado argentino, desde el impacto en la estructura social interna hasta los vínculos de clase inherentes a la internacionalización del capital y las relaciones de poder. Con respecto al primero, Svampa argumenta:

Es importante subrayar que este proceso afectó directa e indirectamente a comunidades enteras, como lo refleja de manera paradigmática la privatización de las empresas productivas del Estado. Ejemplo de ello es el caso de Yacimientos Petrolíferos Fiscales, que desde su creación en 1922 hasta su privatización y reestructuración setenta años más tarde, fue el motor de desarrollo de varias economías regionales. Más aún, YPF, la empresa productiva estatal más grande del país, construyó un "modelo de civilización territorial" pues la modalidad de ocupación del territorio no se circunscribió a la sola explotación de los recursos naturales, sino que incluyó en todos los casos una extensa red de servicios sociales, recreativos y residenciales para el personal permanente. En este sentido, YPF era un verdadero Estado dentro del Estado, pues el mundo laboral de la zona explotada, y de manera más extensa, el conjunto de la vida social estaban estructurados directa o indirectamente en torno de YPF. En 1990, la empresa, que contaba con 51,000 empleados, luego de un acelerado proceso de reestructuración que incluía retiros voluntarios y despidos, pasó a tener 5,600.²⁴⁹

La desarticulación social provocada por el modelo económico de la financiarización, al igual que la dislocación de los encadenamientos productivos derivada de la privatización de la paraestatal, sirvió al vaciamiento territorial y a la neutralización de sectores obreros.²⁵⁰ Junto con YPF, desaparecía parte importante de su planilla laboral y el acervo tecnológico que habían sido cosechados a lo largo del siglo XX. En breve, amplios sectores de desempleados engrosaron los índices de la pobreza urbana.²⁵¹

Por otro lado, mientras la administración de Carlos Menem seguía al pie de la letra el programa *divestiture* del BM, un grupo heterogéneo de capitales locales y conglomerados extranjeros integraban verticalmente la industria que anteriormente pertenecía a la paraestatal. La repartición del sector petrolero argentino se dio en el contexto de internacionalización del capital doméstico y la recomposición de la industria energética internacional, especialmente las fusiones y adquisiciones del capital monopolista petrolero de EE.UU. hacia finales del siglo XX.²⁵²

Las empresas Esso (ExxonMobil) y Chevron representan el mayor peso de la presencia estadounidense durante el periodo de privatización de YPF. La primera retuvo su lugar histórico en el sector de la refinación y los combustibles, mientras que la segunda entró al mercado argentino de la exploración y la producción en 1999, año en el que adquirió a la

²⁴⁹ Maristella Svampa, *La sociedad excluyente: La Argentina bajo el signo del neoliberalismo*, Buenos Aires, Taurus, 2005, p. 40.

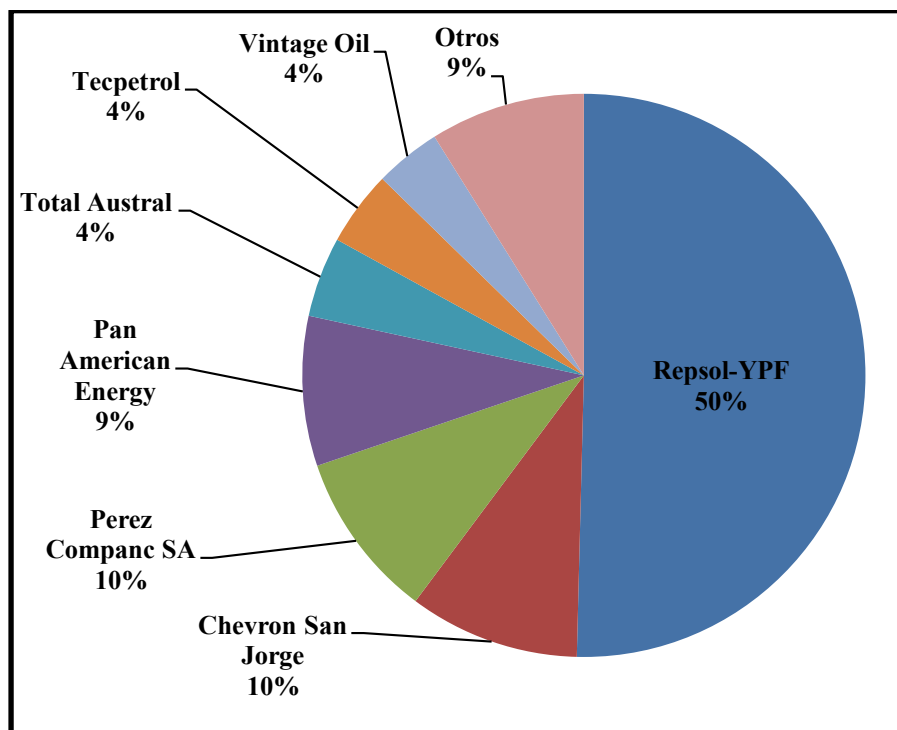
²⁵⁰ *Ibid.*, pp. 159-194.

²⁵¹ *Ibidem.*

²⁵² R. Kozulj, *op. cit.*, p. 35.

petrolera San Jorge (la segunda productora y exportadora local de crudo).²⁵³ La CEPAL registra que, tanto ExxonMobil como Chevron, fueron las dos empresas estadounidenses del sector con el mayor nivel de ventas en Argentina durante el año 2000, alcanzando la suma de 1,233 MMdd y 606 MMdd, respectivamente.²⁵⁴

Gráfica 25. Participación en la producción petrolera en Argentina, 2000



Fuente: R. Kozulj, *op. cit.*, p. 34.

En el terreno financiero, la oferta inicial de las acciones de YPF en 1992 se colocó en la BCBA (25%) y en Wall Street (75%).²⁵⁵ Los inversionistas institucionales de origen estadounidense dominaron la mayor tajada del paquete accionario desde su emisión hasta 1999.²⁵⁶ Después de la adquisición por parte de Repsol, una fracción importante de las acciones se transfirió al control español. El banco Goldman Sachs se pronunció como principal asesor de Repsol durante la operación de compraventa de YPF. La firma aseguró en 1999 que “esta adquisición representa una parte crucial de nuestra estrategia para fortalecer las reservas de petróleo de Repsol y su presencia en América Latina”.²⁵⁷

²⁵³ Sin autor, “Chevron, de EE.UU., se quedó con la Petrolera San Jorge”, *El Clarín* [en línea], 28 de septiembre de 1999, disponible en: <<http://edant.clarin.com/diario/1999/09/28/o-01001d.htm>>. [Consulta: 12/4/14].

²⁵⁴ CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2001*, Santiago de Chile, ONU, 2001, p. 91.

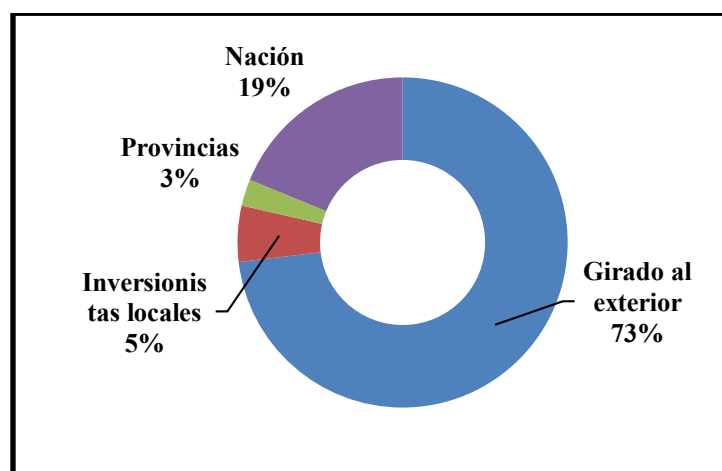
²⁵⁵ Pablo Gerchunoff y Guillermo Cánovas, “Las privatizaciones en la Argentina: Impactos micro y macroeconómicos”, *Serie Reformas de Política Pública*, CEPAL, Santiago de Chile, 1994, p. 33.

²⁵⁶ Ver anexo #11.

²⁵⁷ Goldman Sachs Group Inc., Annual Report 1999, p. 8.

Como documenta Kozulj, los recursos obtenidos por la venta de YPF S.A. a Repsol (15.164 millones de dólares) se repartieron entre el Estado Nacional, las Provincias y los inversionistas privados.²⁵⁸ No obstante, parte sustancial del monto asignado a las Provincias y a los inversionistas argentinos se colocó en mercados externos, dejando como margen una mínima parte de los recursos en el país.

Gráfica 26. Destino final de los fondos obtenidos de la venta de YPF S.A. a Repsol



Fuente: R. Kozulj, *op. cit.*, p. 21.

Al igual que la experiencia de México y otros países latinoamericanos, el programa de privatización de YPF corrobora el esquema de co-participación del FMI–BM en la toma de decisión de la política económica y petrolera local. El panorama general de la década de 1990 para Argentina fue el de un proyecto de clase, de apertura indiscriminada y reparto de la base industrial petrolera (entre otros e importantes sectores de la economía). El enriquecimiento de los altos círculos de poder allegados al Ejecutivo argentino tuvo como contraparte el deterioro material de amplios segmentos del sector público y la clase trabajadora. Estas contradicciones tocaron fondo durante los primeros momentos del siglo XXI.

El colapso del modelo económico en 2001 supone un punto de inflexión en las políticas de privatización y la condicionalidad acreedora del FMI y BM. Las modificaciones del régimen político al deponerse el menemismo en 2003 dieron inicio a las administraciones de Néstor Kirchner (2003–2007) y Cristina Fernández de Kirchner (2007–2015). En general, el periodo kirchnerista se caracterizó por una relativa independencia del FMI y la parcial renacionalización del 51% de YPF que se encontraba en manos de Repsol.

A continuación se abordarán de manera general las contradicciones que caracterizaron la política petrolera kirchnerista, hasta su reciente sustitución por la administración de Mauricio Macri. Esto implicaría, como se verá líneas adelante, el retorno de las políticas del FMI–BM y la adopción de los protocolos de militarización para el combate al narcotráfico.

²⁵⁸ R. Kozulj, *op. cit.*, p. 21.

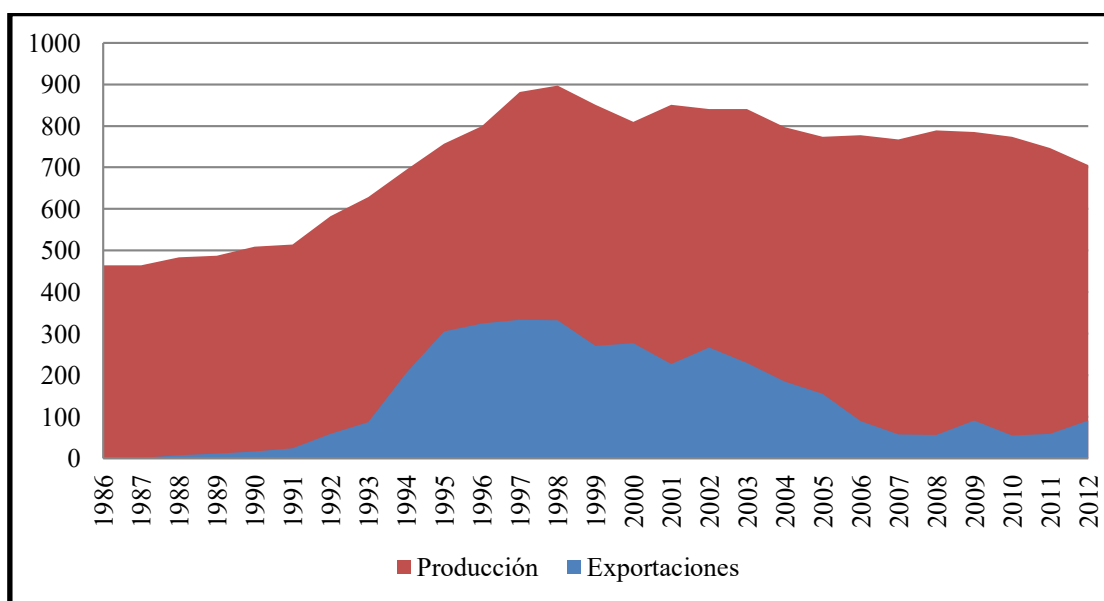
Por otro lado, la política de extracción máxima trajo como consecuencia el techo de producción petrolera de 1998, abriendo paso al proceso de transición entre el agotamiento de la reserva convencional argentina y el surgimiento de los yacimientos no convencionales.

3.3.3. El *peak oil* argentino y el acuerdo YPF–Chevron en Vaca Muerta

La primera década del siglo XXI puede esquematizarse como el periodo de transición que comprende desde el registro del *peak oil* argentino y la privatización de YPF hasta la integración de Argentina al diseño geopolítico y financiero de los hidrocarburos no convencionales impulsado desde EE.UU.

En 1998, la extracción de crudo en Argentina alcanzó un techo histórico aproximado de 900 mil barriles diarios. Los programas de apertura y “extracción máxima” implementados en el transcurso de los años noventa se vieron reflejados en el incremento de los niveles de producción y el ritmo de las exportaciones de petróleo crudo. Entre 2001 y 2011, el índice de producción en su conjunto se deterioró alrededor de 39%, mientras que YPF perdió cerca del 70% de sus reservas.²⁵⁹ Esta situación coloca a Argentina en la lista de países que enfrentan un descenso relativamente prolongado de su disponibilidad de reservas de petróleo convencional.²⁶⁰

Gráfica 27. Industria de petróleo crudo en Argentina, miles de barriles diarios



Fuente: U.S. EIA, (<http://www.eia.gov/>).

²⁵⁹ Julio de Vido y Axel Kicillof, *YPF: Informe Mosconi*, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación y Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios, Buenos Aires, 2012, pp. 22, 27.

²⁶⁰ El estudio del UK Energy Research Centre incluye a Argentina dentro de la lista de países que sobrepasaron su techo de producción petrolera. Si bien Argentina cuenta con áreas costa afuera que no han sido exploradas, éstas podrían considerarse como no convencionales debido a factores políticos, técnicos y económicos (S. Sorrell *et al.*, *op. cit.*, p. 130).

La crisis económico-financiera de 2001 y el subsecuente relevo de régimen que culmina con la llegada de Néstor Kirchner al poder en 2003, significaron un relativo viraje con respecto a las políticas de la administración Menem.²⁶¹ Durante la primera gestión Kirchner, la economía argentina atravesó por un periodo de reactivación basado en el incremento de la producción industrial, una reducción de la tasa de desempleo, el dinamismo del sector externo con tipo de cambio competitivo, el apogeo del índice de la bolsa de valores y una relativa independencia de las políticas del FMI.²⁶² Sin embargo, de acuerdo con Petras y Veltmeyer, más que ser producto de las políticas kirchneristas la recuperación provino del contexto general del auge exportador de *commodities* agrícolas y energéticos.²⁶³

A grandes rasgos, el kirchnerismo no alteró los viejos vínculos de clase dentro los altos círculos políticos, entre las facciones peronistas arraigadas al menemato y entre las élites económicas argentinas y extranjeras. En consecuencia, una pequeña clase de capitalistas foráneos y oligarcas locales acapararon la actividad extractiva y mantuvieron su hegemonía transfiriendo parte importante de sus ganancias al exterior.²⁶⁴ Los autores añaden:

El petróleo y el gas se cuentan entre las principales exportaciones de la Argentina y las que más moneda extranjera le reportan. Desde su etapa política previa a la presidencia, como gobernador de la provincia de Santa Cruz, Néstor (al igual que Cristina al sucederlo) fue un acérrimo partidario y promotor de la privatización del petróleo y un aliado cercano de los dueños de la multinacional española, la empresa petrolera Repsol. Los profundos y antiguos vínculos que se habían tejido entre el gobierno de Kirchner y las multinacionales del petróleo representan una triple amenaza para el proyecto de un “capitalismo normal” o lo que podíamos llamar “neoliberalismo pragmático”.²⁶⁵

La llegada de Cristina Fernández de Kirchner al poder se valió de una continuidad en el pacto que entrecruza la aplicación de políticas populistas y el reforzamiento de élites locales y extranjeras ligadas a los sectores primarios.²⁶⁶ A razón de ello, Fernández introdujo de lleno lo que Svampa y Viale denominan el “Consenso de los Commodities”, es decir, el modelo extractivista que define la apertura argentina a los agronegocios, la megaminería y los hidrocarburos.²⁶⁷

²⁶¹ Para Svampa y Viale, el régimen Kirchnerista —que abarca las administraciones de Néstor Kirchner y de Cristina Fernández de Kirchner— es producto de una combinación de tres factores: la radicalización y crisis del modelo neoliberal durante la administración Menem, el surgimiento de gobiernos denominados “progresistas” en otros países de América Latina y el auge de los precios de diversos *commodities* en los mercados internacionales. En suma, el kirchnerismo se sostiene sobre dos pilares: la imagen de un gobierno que propone una visión reformista del cambio social (el progresismo) y la matriz político-ideológica de la afirmación de la Nación, el Estado redistributivo y conciliador, y el vínculo entre el líder carismático y las masas organizadas (el populismo). (Svampa y Viale, *op. cit.*, pp. 37-38).

²⁶² Petras y Veltmeyer, *op. cit.*, pp. 157-161.

²⁶³ *Ibid.*, p. 160.

²⁶⁴ *Ibid.*, p. 161.

²⁶⁵ *Ibid.*, p. 171.

²⁶⁶ Svampa y Viale, *op. cit.*, pp. 41-42.

²⁶⁷ *Ibidem.*

En el año 2012 la administración de Cristina Fernández anunció la nacionalización del 51% de la propiedad de YPF, medida que suprimía el dominio que Repsol mantuvo en Argentina desde 1999. La decisión se hizo acompañar por el “Informe Mosconi”, un estudio que pormenorizaba la estrategia que Repsol había implementado desde la adquisición del paquete accionario de la paraestatal. El gobierno argentino argumentó que la empresa española había incurrido en una estrategia de depredación de reservas, desinversión en el sector y desabastecimiento del mercado interno, desestimando el desarrollo de nuevos yacimientos y dando prioridad al pago de dividendos y al envío de ganancias hacia su casa matriz.²⁶⁸

A pesar de este diagnóstico, poco tiempo después YPF anunciaba una alianza con la estadounidense Chevron que avalaba una inversión inicial de mil millones de dólares para el desarrollo del yacimiento de Vaca Muerta, ubicado en la cuenca de Neuquén.²⁶⁹ Este suceso coincidía con la fiebre de la “revolución shale” exportada desde EE.UU. a países ricos en recursos no convencionales.

Según el programa de asesoramiento de la U.S. EIA, se estima que Argentina cuenta con el mayor potencial de gas y petróleo *shale* fuera de Norteamérica.²⁷⁰ La cuenca de Neuquén cuenta con los dos principales yacimientos: Vaca Muerta y Los Molles, suman aproximadamente 50 pozos perforados y una producción entre 180 a 600 barriles por día.²⁷¹ En su mayoría se trata de pozos verticales, con incipientes pruebas de perforación horizontal. En el programa de perforación de Neuquén han participado las empresas Apache, EOG, ExxonMobil, Total e YPF. Esta última mantiene negociaciones con Chevron, Statoil, Dow Chemical y otras compañías para ampliar la explotación de pozos.²⁷² Las cuencas del Golfo de San Jorge, Austral y Paraná se perfilan como las otras potenciales reservas *shale* en el subsuelo argentino.²⁷³ En poco tiempo, la dirección de YPF y amplios sectores políticos y empresariales en Argentina asumieron la euforia del *shale* y la tecnología *fracking*, desplegando una amplia campaña publicitaria sobre sus supuestos beneficios.²⁷⁴

En suma, la “falsa estatización”²⁷⁵ de YPF, la caída de la producción convencional, el acuerdo con empresas extranjera y el auge de la “revolución” *shale* y la tecnología *fracking* se perfilan como los elementos que caracterizan el actual modelo de asociación público–privada de YPF y la profundización del patrón de extracción y consumo de combustibles fósiles en Argentina. Esta afirmación proviene de cuatro observaciones:

²⁶⁸ J. de Vido y A. Kicillof, *op. cit.* pp. 3-4.

²⁶⁹ Fernando Krakowiak, “Junto a YPF, Chevron invertirá en Vaca Muerta”, *Página 12* [en línea], 20 de diciembre de 2012, disponible en: <<http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-210271-2012-12-20.html>>. [Consulta: 12/12/14].

²⁷⁰ U.S. EIA, “Technically Recoverable Shale Oil and Gas Resources: Argentina”, *U.S. Department of Energy*, Washington D.C., septiembre 2005, p. V-1.

²⁷¹ *Ibid.*, p. V-2.

²⁷² *Ibidem.*

²⁷³ Ver anexo #12.

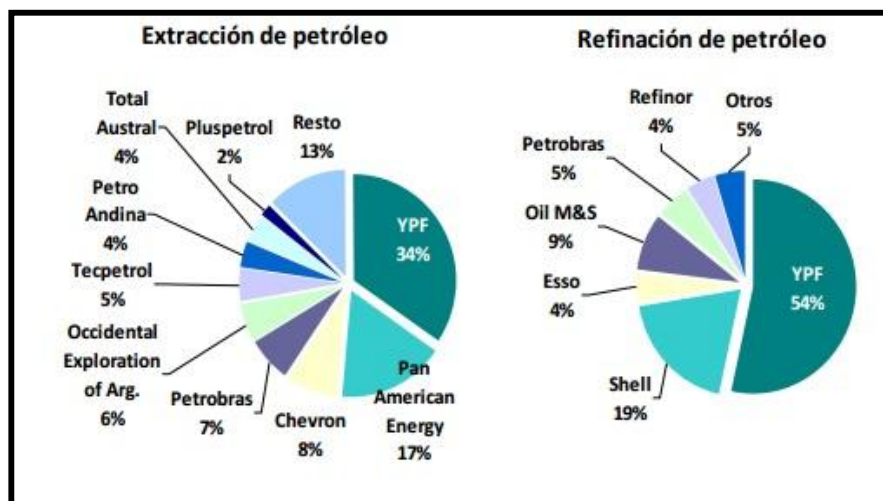
²⁷⁴ Svampa y Viale, *op. cit.*, p. 319.

²⁷⁵ *Ibid.*, p. 330.

- 1) La renacionalización de YPF S.A. no revierte la extranjerización del sector petrolero argentino.

Al momento de absorber 51% de YPF, el Estado argentino interviene en términos de propiedad y administración, pero omite el control directo sobre los encadenamientos productivos y todo lo relacionado con la conexión entre la renta petrolera y la población. Esto significa que YPF pasa a jugar un papel regulador de las demás empresas con las que coexiste en el mercado interno.²⁷⁶ La repartición de la industria pos-nacionalización permaneció prácticamente inalterada con una presencia mayoritariamente extranjera.²⁷⁷

Gráfica 28. Participación por empresa en la actividad petrolera argentina, 2011



Fuente: Secretaria de Política Económica, “Complejo petróleo y gas”, Ministro de Economía y Finanzas Públicas de la República de Argentina (<http://www.mecon.gov.ar/>), p. 5.

- 2) YPF continúa siendo una Sociedad Anónima con presencia en los mercados financieros internacionales.

Con la privatización, YPF se convirtió en una empresa emisora de títulos de deuda en el mercado local e internacional, cotiza en el índice bursátil de Buenos Aires y Nueva York, y opera a través del modelo de negocio que reporta ganancias y dividendos a sus accionistas.²⁷⁸

El “Informe Mosconi” denunciaba que Repsol se había beneficiado por la coyuntura de los altos precios del petróleo, la bursatilidad de la acción de YPF y las remesas de ganancias hacia su casa matriz.²⁷⁹ Al momento de la nacionalización, YPF anunció un plan estratégico de financiamiento a largo plazo apoyado en los mercados financieros internacionales. En

²⁷⁶ Fernando Karkowiak, “Un cambio de paradigma para recuperar YPF”, *Página 12* [en línea], 17 de abril de 2012, disponible en: <<http://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/1-192035-2012-04-17.html>>. [Consulta: 12/2/15].

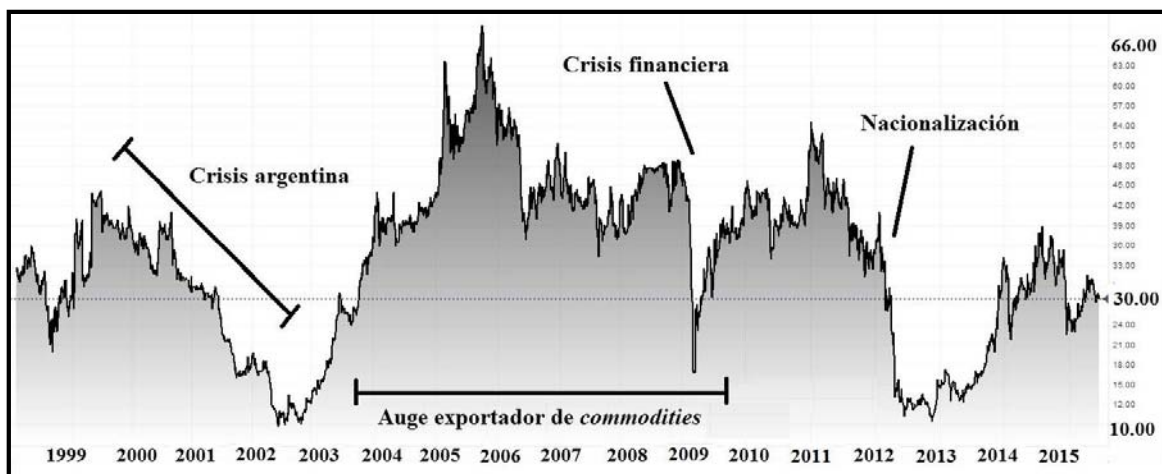
²⁷⁷ Svampa y Viale, *op. cit.*, p. 319.

²⁷⁸ YPF, Centro de información a inversores, disponible en: <www.ypf.com/>.

²⁷⁹ J. de Vido y A. Kicillof, *op. cit.*

aquel momento, “Bank of America–Merrill Lynch, Itaú BBA, Raymond James y Goldman Sachs emitieron [...] reportes donde se muestran conformes con los objetivos que planteó [...] el presidente de YPF, Miguel Galuccio, aunque todavía mantienen dudas sobre cómo hará la firma para financiar el plan [estratégico]”.²⁸⁰ Entre diversas opciones, YPF considera financiar la explotación de hidrocarburos no convencionales por medio de los fondos de pensiones, práctica utilizada actualmente en EE.UU.²⁸¹

Gráfica 29. Bursatilidad de la acción de YPF S.A. en Wall Street, dólares



Fuente: Gráfica tomada de Yacimientos Petrolíferos Fiscales, Centro de información a inversores (<http://www.ypf.com/enu/InversoresAccionistas/Paginas/home.aspx?C=inversores>).

Poco antes de la renacionalización, Repsol vendió parte del paquete accionario de YPF a fondos de inversión estadounidenses y al empresario argentino Enrique Eskenazi.²⁸² La información bursátil disponible al público muestra que la acción de YPF se reparte actualmente entre un grupo diversificado de fondos de capitales, conformados por la banca de inversión,²⁸³ fondos especulativos de materias primas y fondos de alto riesgo (*hedge funds*).

Por otro lado, YPF cuenta con un largo historial de emisión de bonos en los mercados locales e internacionales. Conforme al portal de YPF, los títulos de deuda de la empresa se colocan en el BCBA y el Mercado Abierto Electrónico (MAE), portal de emisiones internacionales del mercado financiero argentino.²⁸⁴

²⁸⁰ Sin autor, “Un voto de confianza”, *Página 12* [en línea], 9 de junio de 2012, disponible en: <http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-195990-2012-06-09.html>. [Consulta: 5/5/14]. El plan estratégico de YPF para el desarrollo de Vaca Muerta plantea cinco posibles fuentes de financiamiento: líneas de crédito locales, emisión de deuda, financiamiento con la banca internacional, ampliación del programa de emisión de acciones y la presentación del Plan Estratégico a la comunidad financiera internacional por medio de lo que se conoce como un *road show*. (YPF: Estrategia de gestión 2013–2017, agosto 2012).

²⁸¹ *Ibidem*.

²⁸² Ver anexo #11.

²⁸³ Ejemplos de los tenedores de acciones de YPF se encuentran en el anexo #9.

²⁸⁴ YPF, Centro de información a inversores, disponible en: www.ypf.com/.

Cuadro 24. Participación accionaria de YPF al tercer trimestre de 2014, fondos de inversión en materias primas y fondos de riesgo (*hedge funds*)

Propietario	Participación sobre el paquete accionario de YPF	Inversión de portafolio en el sector energético
YPF S.A.	51%	-
Lazard Asset Management LTD.	4.15%	8.72%
Mason Capital Management	4%	16.56%
Soros Fund Management	3.51%	18.2%
Perry Capital LLC.	1.86%	8.68%
Third Point LLC.	1.59%	9.9%
Fidelity Management	1.47%	7.08%
Morgan Stanley Capital Management	1.18%	N/A
Wellington Management Co.	1.17%	9.77%
Columbus Hill Capital Management	1.11%	38.29%
Discovery Capital Management	1.0%	13.58%

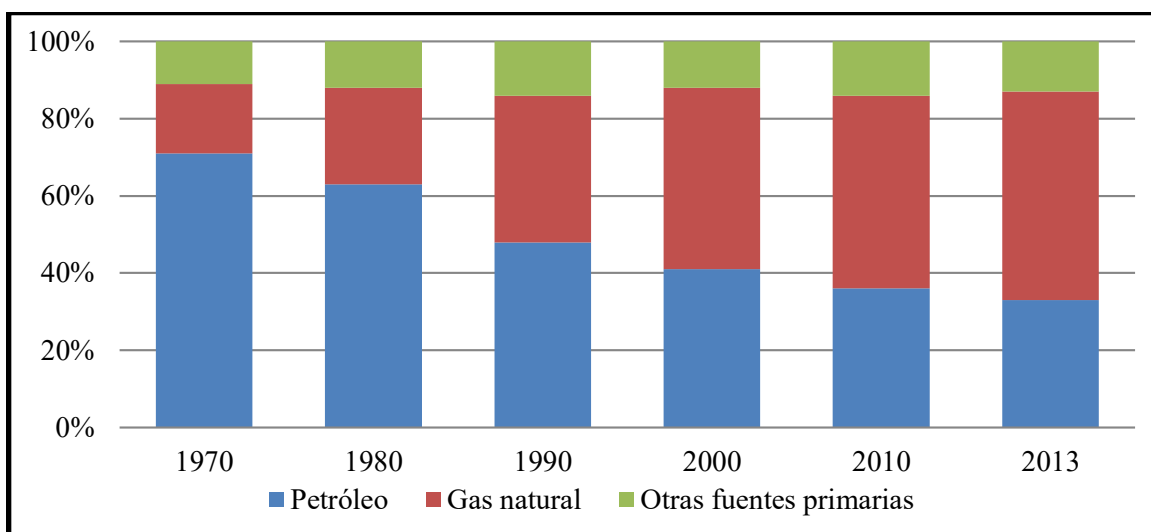
Fuente: Elaboración propia con información del Financial Times y Nasdaq.

3) La matriz energética argentina aún es dependiente a los combustibles fósiles.

El origen de la energía primaria consumida en Argentina tiene un alto grado de concentración en los hidrocarburos. Cerca de 90% de la matriz energética argentina depende de la extracción de gas natural y petróleo (Gráfica 29). Si bien en los últimos 40 años esta composición ha permanecido constante, el gas natural ha desplazado al crudo debido a su uso como principal fuente de energía térmica (de uso industrial, comercial, residencial y para centrales de generación de energía eléctrica). A 2013, 9.8% del total de las importaciones de Argentina fueron automóviles, mientras que 6.9 fueron hidrocarburos y sus derivados.²⁸⁵ Ambos sectores ocuparon el primer y segundo lugar de las importaciones totales, respectivamente.

²⁸⁵ Datos obtenidos de The Observatory of Economic Complexity, disponible en: <<http://atlas.media.mit.edu/es/>>.

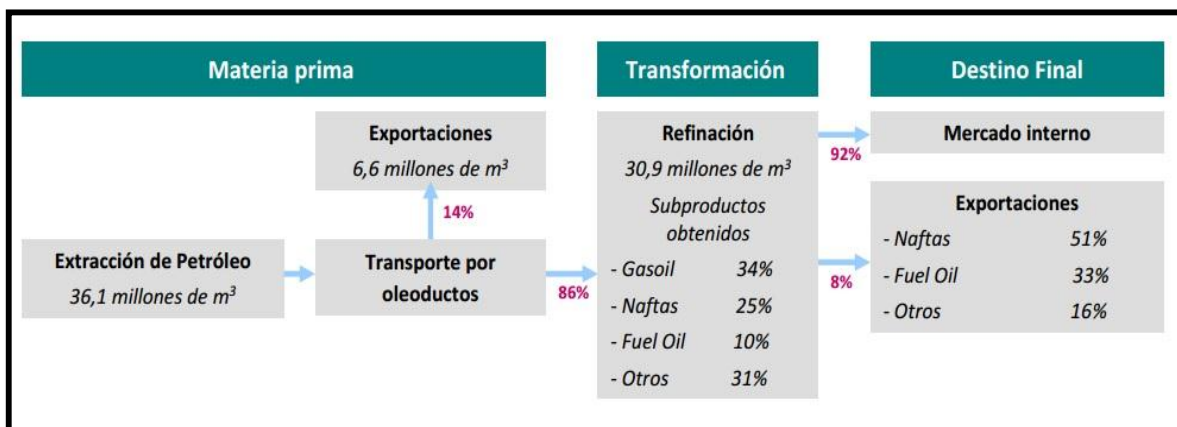
Gráfica 30. Matriz energética argentina



Fuente: elaboración propia con datos del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (<http://www.iapg.org.ar/>).

La producción interna de hidrocarburos del país mantiene una política de abastecimiento del mercado local. Del combustible destinado a terminales de exportación en 2010, el 49% corresponde a petróleo crudo, 23% a naftas (gasolinas) y 15% a gas licuado.²⁸⁶ El destino de las exportaciones argentinas se divide en cinco principales mercados: Chile (28%), Brasil (25%), EE.UU. (20%), China (13%), el resto del Mercosur (5%) y otros países (9%).²⁸⁷ La fracción del mercado doméstico que absorbe el mayor parte del petróleo lo emplea como combustible y otros destilados.

Figura 3. Diagrama de flujo de la industria petrolera argentina, 2009



Fuente: Secretaria de Política Económica, “Complejo petróleo y gas”, Ministro de Economía y Finanzas Públicas de la República de Argentina (<http://www.mecon.gov.ar/>), p. 9.

²⁸⁶ Secretaria de Política Económica, “Complejo petróleo y gas”, Ministro de Economía y Finanzas Públicas de la República de Argentina, p. 8, disponible en: <http://www.mecon.gov.ar/>.

²⁸⁷ *Ibidem*.

- 4) El Estado argentino recupera el control de YPF como margen de maniobra para la firma del acuerdo con Chevron, en el cual se pacta el desarrollo del yacimiento no convencional de Vaca Muerta en la provincia de Neuquén.

En 2013, el Congreso argentino expidió el decreto 929/2013, un conjunto de leyes que avalaron la creación del Régimen de Promoción de Inversión para la Explotación de Hidrocarburos.²⁸⁸ Tan solo un día después de presentarse la iniciativa (el 16 de julio de 2013), YPF firmó un contrato con Chevron bajo la figura de Concesión de Explotación No Convencional de Hidrocarburos para desarrollar el complejo *shale* de Vaca Muerta, en la provincia de Neuquén. Este nuevo régimen “habilita a las empresas a subdividir las áreas convencionales y a adjudicarse directamente, sin licitación pública, lo que ellas definen como no convencionales por un plazo de 35 años”.²⁸⁹

El programa piloto de YPF–Chevron para Vaca Muerta se ha dividido en una inversión de dos tramos. El primero al momento de la firma del acuerdo en 2013 (1.240 MMdd) y el segundo en 2014 (1.600 MMdd).²⁹⁰ A septiembre de 2015, Chevron reporta 85% de propiedad sobre 380 kilómetros cuadrados de territorio en la provincia de Neuquén, lo que incluye estratos convencionales y no convencionales. Los principales campos neuquinos en la lista de activos de Chevron son:²⁹¹

- *El complejo Vaca Muerta.* Compuesto por el campo Loma Campana (290 pozos, con una producción diaria de 7,000 barriles de crudo y 17 millones de pies cúbicos de gas natural a 2014), el Trapial (en desarrollo) y el bloque conocido como Narambuena–Chihuido de la Selva Negra (9 pozos que serán perforados en dos fases).
- *El oleoducto de Neuquén.* Chevron posee 14% de la compañía Oleoductos del Valle S.A., un sistema de distribución de crudo que va desde Neuquén hasta la provincia de Buenos Aires.

De acuerdo con Darío Aranda, la aprobación del acuerdo YPF–Chevron en Vaca Muerta fue una decisión a nivel federal que requirió la aprobación de la Legislatura de la provincia de Neuquén.²⁹² En un sondeo, poco más de la mitad de la población neuquina desconfiaba de la asociación YPF–Chevron y la técnica del fracking.²⁹³ No obstante, la provincia

²⁸⁸ Decreto consultado en el portal Información Legislativa y Documental del Gobierno de la República de Argentina (<http://www.infoleg.gob.ar/>).

²⁸⁹ Sin autor, “Un traje a la medida de Chevron”, *Observatorio Petrolero Sur* [en línea], 15 de julio de 2013, disponible en: <<http://www.opsur.org.ar/blog/2013/07/15/un-traje-a-medida-de-chevron/>>. [Consulta: 3/1/16].

²⁹⁰ Sin autor, “Vaca Muerta: YPF y Chevron anuncian nueva inversión de US\$ 1.600 millones”, *El Clarín* [en línea], 10 de abril de 2014, disponible en: <http://www.clarin.com/empresas_y_negocios/Vaca-Muerta-YPF-Chevron-US_0_1117688491.html>. [Consulta: 4/3/2105].

²⁹¹ Chevron Africa and Latin America, “Argentina Fact Sheet”, julio 2015, disponible en: <<http://www.chevron.com/documents/pdf/argentinafactsheet.pdf>>. [Consulta: 27/12/15].

²⁹² Darío Aranda, *Tierra Arrasada*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 2015, p. 11.

²⁹³ *Ibidem*.

rechazó el plebiscito para realizar una consulta popular y respaldó la instalación de Chevron en Vaca Muerta.²⁹⁴ Las movilizaciones de la población (civil e indígena) ante la libre ejecución en un tema esencial de soberanía, dejaron ver el carácter contradictorio del discurso y praxis del kirchnerismo al nacionalizar YPF en el contexto de la “revolución shale”. En palabra de Svampa y Viale,

La promesa del autoabastecimiento y la bandera de la soberanía hidrocarburífera, a partir del anuncio —en 2010— de la existencia de una de las cuencas más ricas a nivel global en gas y petróleo no convencional (cuenca de Neuquén), con su yacimiento estrella, Vaca Muerta, hizo que coincidieran en una misma visión “eldoradista”, neodesarrollistas liberales y neodesarrollistas progresistas. [...] En palabras del gobierno neuquino, el hallazgo es equivalente a “un segundo descubrimiento de petróleo”.²⁹⁵

La promesa de Vaca Muerta aún debe someterse a la viabilidad geológica, ambiental y financiera de la explotación *shale* vía *fracking*, y a las adversidades ante la baja del precio internacional del barril de crudo a partir de 2014. El desplazamiento del precio por debajo de los 30 dólares ha provocado recortes en el gasto y personal de las empresas productoras, al igual que han limitado las inversiones de transaccionales en busca proyectos relacionados con el *boom* del *shale*.²⁹⁶

A razón de lo anterior, una de las preocupaciones centrales en la llegada de Chevron a Neuquén es el antecedente de la petrolera estadounidense en el conflicto ambiental y social desatado en Ecuador entre las décadas de 1990 y 2000. Este caso ofrece lecciones a Argentina sobre los alcances de la devastación ambiental provocada por el extractivismo en regiones con altos niveles de biodiversidad. Aranda resume:

Chevron, una de las mayores compañías petroleras del mundo, fue condenada en Ecuador a pagar 8,000 millones de dólares por contaminación: 103 millones de litros de crudo derramado (650 mil barriles), 63,000 millones de litros de agua toxica arrojada a ríos y la contaminación de dos millones de hectáreas donde vivían y trabajaban pueblos indígenas y campesinos. Chevron retiró sus activos de Ecuador y se niega a pagar lo que determinaron los jueces.²⁹⁷

La bienvenida de Chevron en Argentina y el aval de YPF para la extracción *shale* por medio de *fracking* plantean nuevas problemáticas sobre la expoliación ambiental, social y territorial en Argentina. Para el ingeniero petrolero Eduardo D’Elía, “YPF es una empresa estatal sin experiencia en fracking, asociándose con una empresa prófuga de la justicia ecuatoriana por desastres ambientales”.²⁹⁸

²⁹⁴ *Ibidem*.

²⁹⁵ Svampa y Viale, *op. cit.*, p. 305.

²⁹⁶ Sin autor, “Guillermo Pereyra: caída de precios afectará seriamente a la Argentina”, *Argentina Shale* [en línea], 15 de enero de 2016, disponible en: <<http://www.argentinashale.com/es/noticias/exploracion-y-desarrollo-produccion/guillermo-pereyra-caida-de-precios-afectara-seriamente>>. [Consulta: 18/1/2016].

²⁹⁷ D. Aranda, *op. cit.*, p. 6.

²⁹⁸ Darío Aranda, “Entrevista con Eduardo D’Elía: La Fractura peligrosa”, en *Revista MU*, Buenos Aires, La Vaca, verano 2013-2014, pp. 16-17.

3.3.3.1. El modelo extractivista: *fracking*, la comunidad Mapuche y la caída del kirchnerismo

Al momento de firmarse el acuerdo YPF–Chevron, la Confederación Mapuche se movilizó en contra de la operación de pozos *fracking* en Neuquén, una de las provincias con mayor población y organización indígena.²⁹⁹ En un inicio, YPF desconoció el derecho mapuche sobre las tierras en cuestión, entablando posteriormente negociaciones con la Confederación Mapuche neuquina. Desde entonces, se ha librado un conflicto territorial y una fuerte crítica a la fachada desarrollista del acuerdo YPF–Chevron. Ante las posibilidades de repercusiones socioambientales derivadas de la extracción de hidrocarburos, el pueblo originario se ha manifestado en contra e incluso ha tomado instalaciones de perforación *fracking*.³⁰⁰

Aunado a otros movimientos populares y civiles, la lucha contra el avasallamiento territorial, las flagrantes violaciones socioambientales y el nulo debate público conforman elementos de lucha contra lo que Svampa y Viale definen como “racismo ambiental”: una estrategia de despojo de tierras, discriminación étnica, clasismo y deuda ecológica a favor de proyectos “desarrollistas” y extractivistas de hidrocarburos.³⁰¹

Dentro del territorio Mapuche existen alrededor de 250 pozos de petróleo y gas, funcionan varias plantas compresoras de gas, baterías, oleoductos y gasoductos. Primero, estos estuvieron a cargo de YPF estatal, luego pasaron a manos de Alberta, de Pioneer Natural Resources y, entre 2006 y 2013, la operadora fue Apache. Como hemos señalado, en febrero de 2014 los activos locales de Apache pasaron a manos de YPF. En fin, la relación siempre conflictiva entre el gobierno de la provincia de Neuquén y las comunidades mapuches se tensaría aún más, oscilando entre el conflicto abierto y la negociación, casi siempre trunca, lo que pone de manifiesto la combatividad de las comunidades y, al mismo tiempo, su indefensión política y su vulnerabilidad económica ante los grandes poderes.³⁰²

Al momento de terminar la redacción de este trabajo, la elección presidencial en Argentina a finales de 2015 dio la victoria al partido de derecha encabezado por Mauricio Macri. El fin del periodo kirchnerista y el arribo de la nueva administración macrista plantean tres elementos de análisis importantes.

En primer lugar destaca el nuevo Ministro de Hacienda y Finanzas, Alfonso Prat–Gay. Los acercamientos de éste con el Secretario del Tesoro de EE.UU. Jacob Lew para definir las nociones generales del nuevo rumbo macroeconómico de Argentina resultan relevantes teniendo en mente los antecedentes de Prat–Gay: fue miembro de investigación del banco JP Morgan durante la década de 1990, para después ocupar el puesto de presidente del Banco Central de Argentina durante la crisis de 2001, negociando en aquel entonces con el FMI a favor de la banca.³⁰³

²⁹⁹ D. Aranda, *Tierra Arrasada...*, p. 360-362.

³⁰⁰ *Ibidem*.

³⁰¹ Svampa y Viale, *op. cit.*, pp. 95-112.

³⁰² *Ibid.*, p. 328.

³⁰³ Agustín Lewit y Silvina M. Romano, “Apuntes sobre el gabinete económico de Mauricio Macri”, *Centro Estratégico Latinoamericano de Geopolítica*, <www.celag.org>.

Segundo punto: en los primeros días de 2016, Macri disolvió la Comisión de Planificación y Coordinación Estratégica del Plan Nacional de Inversiones Hidrocarburíferas y derogó parte del Reglamento del Régimen de Soberanía Hidrocarburífera. Las consecuencias se traducen en una desregulación de la capacidad del Estado en la intervención de la industria petrolera nacional y la descentralización de la toma de decisión en materia de hidrocarburos hacia las provincias. Las resoluciones en materia de energía fósil se trasladan así al Ministro de Energía y Minería, Juan José Aranguren, ex CEO de Shell Argentina. Al mismo tiempo, el primer contrato petrolero otorgado por Macri fue a la American Energy Partners, empresa ligada a la polémica firma Chesapeake y el desarrollo de diversos proyectos *shale* en EE.UU.³⁰⁴ Al gabinete de Macri se suman otras personalidades no muy lejanas de organismos y empresas ligadas al capital estadounidense.

En tercer lugar, al momento de su arribo, Macri hizo mención acerca de la necesidad de combatir al narcotráfico. Como una hipótesis por demás preliminar, la declaración abre la posibilidad de que Argentina implemente protocolos de seguridad bajo lineamientos de militarización y control interno. En el marco del debate entre candidatos a la elección presidencial de 2015,

se habló de crear una agencia antinarcóticos federal, incorporar 100,000 nuevas fuerzas de seguridad, hacer cumplir estrictos permisos de armas, y de reforzar la seguridad fronteriza. En un nivel básico, tanto el presidente electo Macri y [Daniel] Scioli [candidato opuesto] propusieron mejoras para el tratamiento de drogas y las políticas de prevención del delito, la creación de un nuevo organismo contra los delitos relacionados con las drogas, y un aumento en el número de las fuerzas de policía en todo el país.³⁰⁵

La posibilidad de este escenario abre el debate sobre el desborde del estado de excepción estadounidense hacia Argentina, en aras de mantener la anhelada estabilidad que las empresas energéticas requieren para profundizar el auge y la crisis de la explotación de yacimientos *shale*.

3.4. Conclusión preliminar

El estudio de caso de la geopolítica financiera estadounidense en torno al petróleo latinoamericano centra su atención en la relación histórico–estratégica entre la territorialización de capitales y la explotación y subsecuente agotamiento de reservas de combustibles fósiles. Entre los múltiples enfoques teóricos y diversos niveles de análisis que se combinan para dar forma al concepto podemos destacar los siguientes:

³⁰⁴ Sin autor, “Malas compañías”, *Observatorio Petrolero Sur* [en línea], 19 de enero de 2016, disponible en: <<http://www.opsur.org.ar/blog/2016/01/19/malas-companias/>>. [Consulta: 19/1/16].

³⁰⁵ Franco Bastida, “Is the Drug War Coming to Argentina?”, *Foreign Policy In Focus* [en línea], 4 de diciembre de 2015, disponible en: <<http://fpif.org/drug-war-coming-argentina/>>. [Consulta: 19/1/2016].

- Busca una problematización del estudio de las finanzas, situándose dentro del contexto histórico de la financiarización de la acumulación capitalista y la hegemonía de EE.UU.
- Su indagación teórica articula distintas disciplinas, no solo al interior de la ciencia social, sino también en un constante y perpetuo diálogo crítico con las ciencias de la tierra.
- Es un ingrediente esencial de las diversas interpretaciones de las doctrinas de seguridad territorial y de abasto energético del *Homeland* estadounidense.
- Representa el modelo de integración regional y hemisférica de unificación asimétrica de reservas a favor del aprovechamiento de EE.UU.
- Es la base del modelo de acaparamiento y derroche de combustibles fósiles, característico del patrón de consumo civil y militar estadounidense.
- Comprende una estrategia político–militar fundamentada en la escasez, es decir, ante el agotamiento terminal de la reserva de petróleo convencional de EE.UU.
- Se asocia a la profundización del modelo económico basado en la emisión masiva de GEI, lo que se traduce en modificaciones atmosféricas y repercusiones ambientales irreversibles de alcance planetario.
- Es el fundamento político de los grandes cabildos de la industria de los hidrocarburos, al igual que la confiscación de la toma de decisión estatal en función de los mismos.
- Conforman un elemento central de la transición hacia la explotación de estratos de hidrocarburos no convencionales.

Para abordar los casos de la experiencia mexicana y argentina resulta crucial poder comprender y explicar la manera en que el capital financiero y petrolero de EE.UU. influye y co-participa —mediante mecanismos financieros y un manejo institucional y de relaciones de clase— en el desmembramiento, privatización y extranjerización de la industria paraestatal y la subsecuente depredación de la reserva petrolera de ambos países.

Si bien México y Argentina son países que difieren en numerosos aspectos económicos y políticos, al igual que en la magnitud de su reserva petrolera, es posible identificar de forma paralela un proceso que se divide en cuatro generalizaciones comparables:

- 1) Pemex e YPF son empresas que nacieron del contexto general del nacionalismo económico latinoamericano durante la primera mitad del siglo XX. Producto de ideales estratégicos y militares, el modelo de industrialización paraestatal en ambos países contribuyó al paradigma de la autodeterminación de los recursos naturales y alimentó diversas interpretaciones del desarrollo mexicano y argentino de posguerra.

- 2) Tanto la industria mexicana como la argentina formaron parte importante de la reconfiguración de la economía mundial al iniciarse la crisis estructural de los años 1970 y los procesos de internacionalización económico-financiera. Ambos sectores petroleros fueron blanco del programa político del FMI-BM y su esquema de co-gobierno instaurado en las administraciones de México y Argentina a partir de la década de 1980. El resultado fue —en distinto grado y bajo diferente forma— el desmembramiento y privatización de Pemex e YPF, la extranjerización de sus respectivos sectores petroleros y el sometimiento de sus reservas a los principios de “extracción máxima”.
- 3) Ambos países incurrieron en una creciente depredación de su reserva petrolera convencional. La exportación masiva de crudo quedó en función de los compromisos financieros y comerciales contraídos en el exterior, al igual que el diseño operativo del marco macroeconómico de la financiarización. En consecuencia, Argentina y México alcanzaron su techo de producción en 1998 y 2004 respectivamente, y actualmente sus reservas convencionales tienden hacia el agotamiento terminal.
- 4) En el marco de la llamada “revolución shale”, México y Argentina desfilan en la lista de países catalogados por EE.UU. como “potencias” de los combustibles fósiles no convencionales. Actualmente Pemex e YPF se perfilan como empresas de administración estatal (burocratización) con autonomía financiera y operativa para realizar alianzas con corporaciones transnacionales de energía (asociaciones público-privadas). Las administraciones locales han recibido acriticamente la explotación intensiva de las reservas de gas y petróleo *shale* por medio de la técnica de fracturación hidráulica (*fracking*), pero sobre todo han adoptado protocolos de “seguridad” en aras del despojo territorial e instrumentos policiales altamente militarizados para el control interno.

El análisis y comparación de ambos estudios de caso busca contribuir a un debate sobre la profundización de los patrones de extracción de recursos naturales en América Latina, las asimetrías altamente clasistas en las relaciones de poder, las actuales y crecientes contradicciones de la financiarización y la formulación de hipótesis acerca de la transición del paradigma energético fósil.

Conclusiones

Es difícil que la gente de hoy en día, acostumbrada al aumento exponencial y constante del consumo de energía proveniente de los combustibles fósiles, se dé cuenta de lo efímera que dicha época resultará ser al situarla en una perspectiva de mayores dimensiones con respecto a la historia de la humanidad.

— M. King Hubbert, *The Energy Resources of the Earth*, 1971.

Como seres humanos, como especie, es por eso que todos nosotros aún estamos aquí. Hemos pasado toda nuestra existencia adaptándonos; así que nos adaptaremos [al cambio climático]. Los cambios en los patrones del clima que impactan las áreas de producción de cultivos: nos adaptaremos a eso. Es un problema de ingeniería, y las soluciones son de ingeniería. Si por ello la gente lanza el factor miedo para que detengamos esto [la extracción de combustibles fósiles], yo no lo acepto.

— Rex Tillerson (CEO de ExxonMobil), 2012.¹

Al momento de diseñar la temática de esta tesis, el principal objetivo fue “construir” el concepto de “geopolítica financiera” como una herramienta de análisis cuyos cimientos se encontraban en los rasgos históricos y las manifestaciones contemporáneas de la estrategia del capital financiero estadounidense, desplegada hacia los recursos petrolíferos de América Latina en general y de México y Argentina en particular. Esta geopolítica financiera debía abarcar —y verse limitada por— un amplio espectro de variables que contextualizaran, problematizaran y mantuvieran vigente la relación específica en la que se deseaba profundizar. Conforme avanzaba la investigación, el concepto adquirió distintos matices y absorbió importantes significados histórico–teóricos:

- Encontró sustento en las aportaciones de Fernand Braudel y Giovanni Arrighi con respecto a los ciclos históricos de larga duración: la vinculación entre el ascenso y descenso del poder hegemónico líder de la mundialización capitalista (EE.UU. particularmente) y la recurrencia histórica del proceso de financiarización del patrón de acumulación.
- Engloba el caldo de relaciones de poder en el que ocurre la dialéctica centro–periferia, sobre todo la territorialización de los mecanismos financieros, políticos y de clase que integraron regionalmente los recursos petrolíferos mexicanos y argentinos mediante la desindustrialización paraestatal y la especialización primaria de sus economías.

¹ Entrevista concedida en el Council on Foreign Relations, disponible en línea: <<http://www.cfr.org/world/ceo-speaker-series-conversation-rex-w-tillerson/p35286>>. [Consulta: 31/8/15].

- Atiende a la creciente conflictividad internacional por el acceso a estratos de petróleo convencional y no convencional, producto de la principal discrepancia entre el trazo de fronteras políticas y el emplazamiento de recursos naturales.
- Por “financiera” entendemos no sólo el contexto de crisis en el que se desenvuelve la financiarización, abarca también las contradicciones de la centralización, concentración y proyección de poder político y económico que han redundado en el capital monopolista, sometido a los constantes embates de la sobreacumulación.
- En relación con el punto anterior, la sobreacumulación de capital debe concebirse como la otra cara de la moneda del patrón de consumo–agotamiento de petróleo (entre otros y diversos recursos no renovables) y los límites planetarios absolutos al crecimiento capitalista. Es decir, a la ideología del crecimiento infinito se contraponen una realidad de progresiva escasez de recursos irremplazables y de deterioro ecológico, lo que establece el carácter político de la expoliación ambiental.

Satisfacer la unión entre estos diversos enfoques y niveles de análisis fue posible a la luz de la teoría crítica, el debate multidisciplinario y una constante y permanente indagación histórica. Bajo esta lógica, a continuación se recapitula un breve balance con la información arrojada por los tres capítulos que componen la investigación.

Como se viene insistiendo desde un inicio, se trata de la reconstrucción de un mismo proceso en el que coexisten dos realidades íntimamente relacionadas entre sí. La primera es la crisis de los límites *estructurales* de la reproducción capitalista, cuyas principales manifestaciones han resultado ser:

- La crisis estructural del capitalismo que comienza a desarrollarse desde la década de 1970, lo que sugiere el punto de inflexión hacia el proceso de *financiarización* de la hegemonía de EE.UU.
- La conformación y radicalización del poder político del capital monopolista financiero y petrolero estadounidense; es decir, la fusión de los intereses de clase que habitan en la simbiosis finanzas–petróleo, al igual que su ascenso y proyección de poder mediante la toma de decisión de Estado.
- La incorporación de América Latina a la internacionalización e imperialización del capital financiero de EE.UU. Se habla de una integración geopolítica, colonial y depredadora de los recursos energéticos de México y Argentina a través de diversos mecanismos económico–financieros, basados en estrechas y asimétricas relaciones de poder estatal y clase bajo la dinámica centro–periferia.

Paralelamente, tenemos la crisis respecto a los límites *materiales* de la reproducción capitalista, a saber:

- El agotamiento terminal de la reserva de petróleo convencional de EE.UU., lo que se traduce en su dependencia estratégica a la explotación de yacimientos

extraterritoriales al alcance de su zona de influencia. A ello deben sumarse las implicaciones que conciernen a la vecindad geográfica de América Latina con la primera potencia depredadora de energía fósil y la conflictividad geopolítica internacional por el acceso a nuevos depósitos.

- Los límites planetarios absolutos a la quema de hidrocarburos, producto de la emisión masiva de GEI a la atmósfera y la extenuación de los yacimientos convencionales de petróleo como fuente de materia prima no renovable.
- La continuación y profundización de un patrón energético altamente extractivista y destructivo, basado en la explotación intensiva de los hidrocarburos no convencionales y su extracción por medio de la tecnología *fracking*, lo que conlleva todo tipo de repercusiones geológicas, ecológicas y socio-territoriales.

Tal diagnóstico ayudó a refrendar algunas de las hipótesis que dieron vida a este trabajo, reflexiones que ahora se enumerarán a manera de conclusión.

1. *La crisis de la financiarización del capitalismo estadounidense como crisis terminal de la hegemonía de EE.UU.: “signo otoñal” y el periodo de “dominación sin hegemonía”*. Recordemos que, desde el enfoque de la geopolítica y las altas finanzas, los estrechos lazos entre la crisis de hegemonía y la financiarización marcan, en palabras de Braudel, el *otoño* del desarrollo del poder hegemónico que lidera la mundialización capitalista en un determinado episodio histórico. Esto obliga a redimensionar constantemente las implicaciones de la expansión financiera de EE.UU. que data desde la década de 1980. A partir de entonces, EE.UU. viene desplegando mecanismos financieros, militares y diplomáticos que le han permitido explotar económica y políticamente a diversos países (centrales y subalternos) con el fin de frenar el deterioro de su liderazgo en el campo de las relaciones internacionales. En un inicio, las finanzas tuvieron éxito al contener el declive estadounidense pos-Bretton Woods, dada la fuerte reorientación masiva de los flujos mundiales de capital hacia el sistema financiero de EE.UU. y el dólar. Las inversiones se canalizaron a la compra de títulos del Tesoro con tal de mantener al dólar y el valor de los compromisos financieros, pero también a EE.UU. como el país más endeudado del mundo.

Hasta 2009 (año en el que cesó de publicar) Arrighi sostuvo que el colapso financiero ocurrido un año antes tan sólo confirmaba la “crisis terminal” de la hegemonía estadounidense, la cual había iniciado ya con el estallido de la burbuja financiera de 2000 y la respuesta neoconservadora tras el 11 de septiembre de 2001.² Para el autor, las señales que marcan la transición de EE.UU. hacia una “dominación sin hegemonía” son el incremento exponencial de su deuda, la inviabilidad social y ecológica del modelo occidental, el ascenso de la economía China y el fracaso abismal del “Proyecto para un Nuevo Siglo Americano” a raíz de la catástrofe humanitaria ocurrida en Irak y Afganistán.³

² G. Arrighi, *El largo siglo XX...*, posfacio a la segunda edición (2009), pp. 471-476.

³ *Ibidem*.

A lo anterior deben sumarse la pérdida de consenso debido al manejo clasista de las recurrentes crisis de la financiarización y el despliegue de la “Doctrina de Seguridad” del Ejecutivo estadounidense, antecedente directo de la radicalización y desborde del estado de excepción y sus repercusiones en el terreno del derecho internacional. Finalmente, es preciso recordar que las sucesiones hegemónicas del pasado se han desarrollado en contextos de inestabilidad y conflagraciones de alcance mundial, lo que hace reflexionar sobre la actual situación civilizatoria en el eventual caso de una guerra con alto grado de aniquilamiento mutuo debido al involucramiento de armamento balístico intercontinental, atómico, nuclear y/o bioquímico.

2. *Financiarización, imperialismo, colonialidad y dependencia estratégica: marco de referencia de dominación de la geopolítica financiera en torno a la extracción de los recursos petroleros de México y Argentina.* Inicialmente, la elección de México y Argentina como estudios de caso para la geopolítica financiera estadounidense obedeció a la identificación tanto de paralelismos como especificidades inherentes a la heterogeneidad de los países latinoamericanos. El primer criterio se basó en la importancia histórica de la industrialización petrolera paraestatal mexicana y argentina. Si bien los caminos de desarrollo que siguieron Pemex y Yacimientos Petrolíferos Fiscales divergen en numerosos aspectos, existen conexiones que ayudaron a fijar las bases de la autodeterminación petrolera latinoamericana, al igual que las constantes intervenciones imperialistas con tal de limitarla. El segundo criterio incumbió a la experiencia mexicana y argentina en la relevancia geopolítica que cobraron ambas reservas petroleras para EE.UU. desde la década de 1970. La dependencia estratégica se transfirió a los países petroleros latinoamericanos por medio de un diseño hemisférico de territorialización del capital financiero estadounidense, principio esencial en el entendimiento de América Latina como región receptora de capitales y plataforma estratégica desde donde se remesan recursos naturales y monetarios. El tercer criterio derivó de los programas de desindustrialización y privatización de ambos sectores petroleros durante las décadas de 1980–1990. México y Argentina son dolorosos ejemplos del cabal acatamiento del proyecto político clasista del FMI–BM (el fundamento del “neoliberalismo”), el cual ha calado profundamente a las sociedades mexicana y argentina en los primeros quince años del siglo XXI. Existe un cuarto criterio que surgió durante las pesquisas de ambos estudios de caso: México y Argentina figuran en la lista elaborada por EE.UU. como países “potencialmente ricos” en reservas de hidrocarburos no convencionales, susceptibles a la introducción de la tecnología *fracking*. Este hecho dio vida a la investigación al elaborar un diagnóstico preliminar de los nuevos procesos que se abren en México y Argentina con la llamada “revolución *shale*”.

Ahora bien, para estructurar el estudio comparativo México–Argentina fue necesario identificar el lugar histórico que ambas naciones ocupan en el contexto de la internacionalización geopolítica y geoeconómica del capital estadounidense. Más allá de la entelequia del *libre mercado*, esta integración se debió a la dominación clasista al interior de los países latinoamericanos, contraparte visceral de la hegemonía imperialista de

EE.UU. a nivel internacional. En este punto resultó crucial descifrar la literatura de los programas del FMI–BM, las aportaciones de James Petras y Henry Veltmeyer con su replanteamiento de la teoría del *imperialismo* centrada en las relaciones Estado–clase y, especialmente, la *colonialidad del poder* postulada por Aníbal Quijano en aras de comprender la influencia histórica, la interiorización y la reproducción del patrón de poder y dominación en el subcontinente latinoamericano. Fue en la delimitación de este contexto que surgió la posibilidad de reconstruir históricamente procesos e identificar a los actores sociales involucrados en la relación EE.UU.–México/Argentina.

3. La simbiosis finanzas–petróleo: motor de intereses en la búsqueda de nuevos yacimientos explotables. En el capítulo II se hizo patente la preocupación de asomarse a la historiografía y sociología política estadounidenses con el fin de descifrar la dinámica de poder y la estructura del *triángulo de hierro*, concepto que reviste la fusión (y contradicción) del capital financiero y petrolero con la estructura del Estado. En este punto, las distintas variables reunidas permitieron concluir que la unión histórica de grandes bancos y firmas de inversión con la industria extractiva (las empresas petroleras integradas verticalmente y sectores complementarios) ha canalizado inversiones hacia la profundización de tareas de exploración, producción y quema de hidrocarburos convencionales y no convencionales. La influencia de los cabildos (*lobbies*) financieros y petroleros mantienen así una permanente vigilancia de sus intereses en el quehacer legislativo y todas aquellas decisiones de Estado que involucren una administración favorable de la crisis, la permanencia del paradigma energético fósil y la defensa de la industria emisora de GEI.

Por lo tanto, a la relevancia civil y militar que adquiere históricamente el petróleo para EE.UU. debe añadirse la financiera. El asalto de Wall Street a los mercados energéticos resultó de una magnitud que sobrepasa la mera especulación lucrativa de barriles *de papel* mediante instrumentos financieros derivados. Los mayores bancos de inversión se han apoderado de encadenamientos productivos e industrias complementarias, llegando a emular la integración vertical de las petroleras y teniendo a su disposición información privilegiada tanto del lado “físico” como del financiero. También han innovado instrumentos para lucrar con la llamada “revolución *shale*” y el *fracking*, alentando al sector a prolongar los ritmos de extracción de petróleo no convencional. Desde este enfoque, es allí donde deben adjudicarse y señalarse los intereses materiales, la personificación de mandos y la imposición de patrones de consumo irracional de energía que han puesto en juego un recurso irremplazable y el marco de referencia atmosférico–ecológico que nos sustenta.

4. Los combustibles fósiles no convencionales: punta de lanza en la profundización del patrón extractivista, conflictividad internacional, degradación atmosférica y el despliegue de instrumentos de violencia y expoliación territorial. Al momento de realizar esta investigación, irrumpió la novedad relativa de la “revolución *shale*” y la tecnología *fracking*, slogans que caracterizan el actual escenario de la explotación de yacimientos de hidrocarburos no convencionales en EE.UU. De manera por demás premonitoria, el

incremento de la producción petrolera estadounidense debido a dichos yacimientos representa un punto de inflexión que ha paliado el *peak oil* convencional de EE.UU. A raíz de ello, el llamado que la primera potencia ha hecho al resto del mundo para que destapen sus recursos *shale* a la tecnología *fracking* saca constantemente a la luz nuevas contradicciones que ponen en duda la viabilidad social y ecológica del paradigma energético occidental. Los casos específicos del noreste mexicano y el yacimiento neuquino Vaca Muerta en Argentina han marcado tendencias que dan vigencia a la temática de la geopolítica financiera. A continuación se exponen brevemente estas conclusiones:

- Pemex e YPF se han integrado a la “revolución *shale*” y el uso del *fracking* por medio de la ampliación del esquema de asociación público–privada con empresas extranjeras para la explotación de yacimientos no convencionales.
- La matriz energética de México y Argentina continúa apoyándose en el uso ineficiente de petróleo como fuente de energía primaria, lo que significa escasas o nulas políticas para la conservación de reservas y la migración hacia fuentes de energía alternativa/renovable.
- La extracción y exportación masiva de petróleo sigue utilizándose en ambos países como factor de equilibrio fiscal y monetario, limitando los márgenes de autodeterminación que permitan conectar la renta petrolera con el interés público.
- La nueva geografía de los hidrocarburos no convencionales implicará una renovada conflictividad internacional, lo que Michael T. Klare calificó como una *carrera* en la que los codos más fuertes serán los que tengan acceso a los recursos que restan sobre el subsuelo del planeta.
- Los intereses detrás de la “revolución *shale*” forman parte de la dialéctica entre las fuerzas históricas de centrifugación del capital y centripetación de poder militar, policiaco y diplomático concentrado en la *presidencia imperial*. En dicha dinámica reside la apertura de espacios para la inversión en nuevos yacimientos, lo que conlleva la desestabilización, desplazamiento y reordenamiento del tejido socio–territorial de las áreas sometidas al *fracking*. Parte esencial de estas políticas recaen en el despliegue de instrumentos de violencia, control interno y deterioro ambiental.
- El auge del *shale* no revierte la tendencia hacia el agotamiento generalizado de petróleo, recurso que aún se encuentra dentro del umbral de eficiencia como combustible y materia prima. Aquí yace parte importante de la diferencia entre las fluctuaciones coyunturales de los índices de producción y la extenuación terminal de petróleo desde una perspectiva geológica a largo plazo.⁴

⁴ Al respecto, el geólogo Richard G. Miller comenta sobre la situación petrolera de EE.UU.: “Necesitamos niveles de producción equivalentes a una nueva Arabia Saudita de cada 3 a 4 años para mantener y hacer crecer la demanda [de petróleo]. Los nuevos descubrimientos no han empatado al consumo desde 1986. Estamos agotando nuestras reservas, a pesar de que aparentemente se incrementen cada año. Las reservas

- Los pozos *shale* muestran importantes contradicciones entre la geología y la rentabilidad monetaria y energética de los mismos, principio que pone en tela de juicio la viabilidad de la explotación no convencional por parte de una industria que, literal y eventualmente, dejará de rendir dividendos.

* * *

Queda por último una breve reflexión encaminada a la propuesta de alternativas. Esta tesis se adscribe a la agenda de investigación de una Construcción Social Alternativa: una praxis que reúne la indagación interdisciplinaria y la teoría crítica en busca del planteamiento de viabilidades de un régimen de producción basado en el decrecimiento, la equidad en el acceso y goce de recursos naturales y, sobre todo, un imperativo ético que dé marcha atrás a la depredación humana y ambiental que viene minando las bases materiales de la biota global.⁵

El peso de esta demanda implica un vasto y complejo debate que quisiéramos limitar a dos puntos centrales. El primero es el papel de las finanzas dentro de las teorías del desarrollo. La crítica al capital financiero que se ha expuesto aquí debe dejar en claro que el problema de lo financiero no son las finanzas en sí mismas; son las finanzas que operan dentro del contexto del capitalismo decadente. Esto abre el debate sobre la posibilidad de una planeación financiera enfocada en necesidades humanas básicas, la equidad social y la solución objetiva de problemas acerca del desarrollo de tecnologías, infraestructura y procesos productivos que preserven y regeneren el medio ambiente. En suma, la posibilidad de unas finanzas fuera del capitalismo como (infortunadamente) lo conocemos.

El segundo tiene que ver con el “reto energético” del que versa el título de este trabajo, es decir, la posibilidad que tenemos como especie humana de lograr una transición a un paradigma energético que adopte políticas de conservación (combustibles fósiles que deben permanecer bajo tierra para asegurar nuestra supervivencia); que colectivice y descarbonice el transporte de pasajeros; que sobreponga los costos ambientales sobre los monetarios; que apueste por la seguridad ecológica más que la militar y permita la libre autodeterminación de los países en el disfrute de sus recursos naturales.

A lo anterior resulta pertinente añadir la contraposición que Richard Heinberg hace entre el *reduccionismo climático* (evidenciado en declaraciones como la del segundo epígrafe de este apartado) y el *holismo climático* (el enfoque que no atiende únicamente a la emisión de GEI, sino a una extensa gama de adversidades ecológicas que han plagado el ecosistema planetario).⁶ La urgencia de este análisis proviene del alto grado de colectivización del colapso climático y ambiental antropogénico en curso, el cual no hace distinción entre clases sociales, países ni culturas.

están creciendo debido a la implementación de mejores tecnologías en campos maduros, elevando la cantidad de petróleo recuperable, pero la producción continúa cayendo a razón de 4.1% al año”. (N. Ahmed, “Former BP geologist: peak oil is here and it will 'break economies'”..., *op. cit.*).

⁵ J. Saxe-Fernández y J. Fal, “La especificidad de la etapa actual del capitalismo”, en *op. cit.*, pp. 31-60.

⁶ Richard Heinberg, “MuseLetter #284: Climate Holism vs. Climate Reductionism”, enero 2016, disponible en línea: <<http://richardheinberg.com/museletter-284-climate-holism-vs-climate-reductionism>>. [Consulta: 9/2/16].

Finalmente, en términos de la Construcción Social Alternativa, la vigencia del debate sobre la salida de capitalismo debe establecer importantes rupturas con respecto a las experiencias objetivas que vienen poniendo en riesgo nuestra supervivencia como especie. Por ejemplo, lisa y llanamente, creer que hay vida después del capitalismo mediante un régimen de producción que continúe lanzando GEI a la atmósfera significaría soslayar un urgente e imprescindible imperativo ético. La siguiente cita esquematiza esta idea:

La exigencia ecologista se apoya en premisas fundamentales. De ahí que no está sujeta a ningún tipo de componendas. El socialismo no es mucho mejor que el capitalismo si se sirve de los mismos útiles que éste. [...] Suponiendo que no existiese otra elección posible, siempre sería mejor un capitalismo no nuclear que un socialismo nuclear, porque el primero hipotecaría menos gravosamente el futuro.⁷

La actualidad de este debate y los alcances teórico-prácticos del realismo ecológico apelan a propuestas concretas orientadas a discernir en las contradicciones que rondan a la explotación irracional del trabajo y los recursos naturales. De la mano de estas lecciones pretendemos regresar con una visión renovada al punto de partida desde donde se abordó la temática de esta investigación: la crisis capitalista multidimensional de orden civilizatorio.

[Se trata de] la crisis del modo de vida capitalista; el empobrecimiento que engendra el crecimiento material; la putrefacción de las instituciones, la violencia de los aparatos represivos, el fallo ideológico y social de la producción mercantil. Es todo esto lo que abrirá la vía al postcapitalismo y a sus militantes imponiendo esta evidencia: el único medio de vivir mejor, es producir menos, consumir menos, trabajar menos, vivir de otra forma.⁸

El trabajo que ahora llega a su fin cobra conciencia de la necesidad de profundos debates, reflexiones y acciones en pos de una Construcción Social Alternativa libre de perjuicios humanos, atmosféricos y ecológicos, lo que marcará la diferencia de que el futuro tenga lugar con, sin o a pesar de nosotros.

⁷ A. Gorz, *op. cit.*, p. 27.

⁸ André Gorz, *Ecología y política*, Barcelona, El Viejo Topo, 1982, p. 24.

Bibliografía

Libros

- Adams, Gordon, *The Politics of Defense Contracting: The Iron Triangle*, Nueva York, Council on Economic Priorities, 1982.
- Agamben, Giorgio, *Estado de excepción*, Buenos Aires, Ed. Adriana Hidalgo, 2010.
- Aglietta, Michel, *El fin de las divisas clave*, México, Siglo XXI, 1987.
- Aglietta, Michel y Moatti, Sandra, *El FMI: del orden monetario a los desórdenes financieros*, Madrid, Akal, 2002.
- Aldcroft, Derek H., *De Versalles a Wall Street, 1919–1929*, Barcelona, Crítica, 1985.
- Appleman Williams, William, *The Contours of American History*, Chicago, Quadrangle Books, 1966.
- Aranda, Darío, *Tierra Arrasada*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 2015.
- Arendt, Hannah, *Los orígenes del totalitarismo*, Madrid, Taurus, 1974.
- Arrighi, Giovanni y Silver, Beverly J., *Caos y orden en el sistema–mundo moderno*, Madrid, Akal, 2001.
- Arrighi, Giovanni, *Adam Smith en Pekín*, Madrid, Akal, 2007.
- -----, *El Largo Siglo XX*, Madrid, Akal, 1999.
- -----, *La geometría del imperialismo*, México, Siglo XXI, 1978.
- Auerbach, Alan J., (ed.), *Mergers and Acquisitions*, Chicago, University of Chicago Press, 1987.
- Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo, *Las privatizaciones en la Argentina. Génesis, desarrollo y principales impactos estructurales*, Buenos Aires, FLACSO, 2004.
- Baran, Paul A. y Sweezy, Paul M., *El capital monopolista*, México, Siglo XXI, 1968.
- Barnet, Richard J. y Müller, Ronald E., *Global Reach*, Barcelona, Grijalbo, 1976.
- Barnet, Richard J., *Guerra Perpetua*, México, FCE, 1974.
- -----, *La economía de la muerte*, Siglo XXI, 1976.
- -----, *The Lean Years*, Nueva York, Simon And Schuster, 1980.
- Bassols Batalla, Ángel, *Recursos naturales en México. Teoría, conocimiento y uso*, México, Editorial Nuestro Tiempo, 1967.
- Beinstein, Jorge, *La larga crisis de la economía global*, Buenos Aires, Ediciones Corregidor, 1999.
- Bellamy Foster, John y Magdoff, Fred, *La gran crisis financiera*, Madrid, FCE, 2009.

- Berman, Marshall, *Todo lo sólido se desvanece en el aire*, México, Siglo XXI, 1982.
- Bernal, Federico, *Petróleo Estado y soberanía: hacia la empresa multiestatal latinoamericana de hidrocarburos*, Buenos Aires, Editorial Biblos, 2005.
- Braudel, Fernand, *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV–XVIII, Tomo I, Las estructuras de lo cotidiano: lo posible y los imposible*, Madrid, Editorial Alianza, 1984.
- -----, *Las ambiciones de la historia*, Barcelona, Crítica, 2002.
- Brenner, Robert, *La economía de la turbulencia global*, México, Ediciones Era, 2013.
- Calva, José Luis. (coord.), *Agenda para el desarrollo. Vol. 8: Política energética*, México, UNAM–Porrúa, 2007.
- Calva, José Luis, (coord.), *Crisis energética mundial y el futuro de la energía en México*, México, Consejo Nacional de Universitarios–Editorial Juan Pablos, 2012.
- Calvo Ospina, Hernando, *El terrorismo de Estado en Colombia*, Caracas, El Perro y la Rana, 2007.
- Castillo Fernández, Dídimo y Gandásegui Hijo, Marco A., *Estados Unidos Mas allá de la crisis*, México, Siglo XXI–CLACSO, 2012.
- Ceceña, José Luis, *El imperio del dólar*, México, El Caballito, 1972.
- Clark, William R., *Petrodollar Warfare*, Gabriola Island, New Society Publishers, 2006.
- Clinard, Marshall B. y Yeager, Peter C., *Corporate Crime*, Nueva Jersey, Transaction Publishers, 2010.
- Coll, Steve, *Private Empire: ExxonMobil and American Power*, Nueva York, Penguin Books, 2012.
- Colmenares César, Francisco, Barbosa Cano, Fabio y Domínguez Vergara, Nicolás (coord.), *PEMEX: presente y futuro*, México, UNAM-UAM-Plaza y Valdez, 2008.
- Deffeyes, Kenneth S., *When Oil Peaked*, Nueva York, Hill and Wang, 2010.
- Dicker, Dan, *Oil's Endless Bid*, Nueva Jersey, John Wiley & Sons, 2011.
- Dinyar Godrej, *The No-nonsense Guide to Climate Change*, Londres, Verso Books, 2001.
- Domhoff, G. William, *¿Quién gobierna Estados Unidos?*, Siglo XXI, 1969.
- Domhoff, G. Williams y Webber, Michael J., *Class and Power in the New Deal*, California, Stanford University Press, 2011.
- Duménil, Gérard y Lévy, Dominique, *Crisis y salida de la crisis*, México, FCE, 2007.
- Engler, Robert, *La política petrolera*, México, FCE, 1966.
- Faux, Jeff, *La guerra global de clases*, México, UACM, 2008.
- Fazio, Carlos, *El tercer vinculo*, México, Joaquín Mortiz, 1996.

- Forcintio, Karina y Basualdo, Victor (coord.), *Transformaciones recientes en la economía argentina: tendencias y perspectivas*, Buenos Aires, Prometeo–UNGS, 2007.
- Galasso, Norberto, *De la banca Baring al FMI: historia de la deuda externa argentina 1824–2001*, Buenos Aires, Colihue, 2008.
- García Cantú, Gastón, *El desafío de la derecha*, México, Editorial Joaquín Mortiz-Planeta, 1987.
- Gerbi, Antonello, *La disputa del Nuevo Mundo. Historia de una polémica (1750-1900)*, México, FCE, 1960.
- Gil, Stephen (ed.), *Gramsci, Historical Materialism and International Relations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993.
- González Casanova, Pablo y Saxe–Fernández, John, (coord.), *El mundo actual: situación y alternativas*, México, Siglo XXI-CEIICH-UNAM, 1996.
- Gorz, André, *Ecología y libertad*, Barcelona, Editorial Gustavo Gili, 1979.
- -----, *Ecología y política*, Barcelona, El Viejo Topo, 1982.
- Gramsci, Antonio, *Cuadernos de la Cárcel*, México, Ediciones Era–BUAP, 1999.
- Guerra, Ramiro, *La expansión territorial de Estados Unidos*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1975.
- Guillén Romo, Arturo, *Mito y realidad de la globalización neoliberal*, México, UAM–Porrúa, 2007.
- Guillén Romo, Héctor, *La crisis. De la Gran Depresión a la primera gran crisis mundial del siglo XXI*, México, Ediciones Era, 2013.
- Hardach, Gerd, *La Primera Guerra Mundial, 1914–1918*, Barcelona, Crítica, 1986.
- Heinberg, Richard, *Snake Oil: How Fracking's False Promise of Plenty Imperils Our Future*, Sussex, Clairview, 2014.
- Hobsbawm, Eric, *La Era del Imperio, 1875–1914*, Barcelona, Crítica, 1998.
- -----, *Industria e Imperio. Historia de Gran Bretaña desde 1750 hasta nuestros días*, Barcelona, Crítica, 2001.
- Huerta G., Arturo, *Hacia el colapso de la economía mexicana*, México, UNAM, 2009.
- Johnson, Simon y Kwak, James, *13 Bankers*, Nueva York, Vintage Books, 2010.
- Kaplan, Marcos, *Aspectos del Estado en América Latina*, México, UNAM, 1985.
- -----, *Estudios sobre la política y derecho del petróleo argentino (1907–1955)*, México, UNAM–IIJ, 1992.
- Katz, Frederich, *La Guerra Secreta en México*, México, Ediciones Era, 1982.
- Keynes, John M., *Las consecuencias económicas de la paz*, Barcelona, Crítica, 2002.
- Kindleberger, Charles P., *La crisis económica 1929–1939*, Barcelona, Crítica, 1985.

- -----, *Problemas históricos e interpretaciones económicas: estudios de historia financiera*, Barcelona, Crítica, 1993.
- Klare, Michael T., *Blood and Oil*, Nueva York, Owl Books, 2005.
- -----, *The Race for What's Left*, Nueva York, Metropolitan Books, 2012.
- Kolko, Gabriel y Kolko, Joyce, *The Limits of Power: The World and United States Foreign Policy, 1945–1954*, Nueva York, Harper & Row, 1972.
- Kolko, Gabriel, *Raíces de la política exterior norteamericana*, Bogotá, Ed. La Oveja Negra, 1972.
- -----, *The Triumph of Conservatism*, Nueva York, The Free Press, 1963.
- Kotz, David M., *Bank Control of Large Corporations in the United States*, Los Angeles, University of California Press, 1978.
- Kraske, Jochen, et al., *Bankers with a Mission. The Presidents of the World Bank, 1946–91*, Nueva York, Oxford University Press/World Bank, 1996.
- Krieger, Emilio, *En defensa de la Constitución. Violaciones presidenciales a la Carta Magna*, México, Grijalbo, 1994.
- Lacoste, Yves, *La geografía: un arma para la guerra*, Barcelona, Anagrama, 1977.
- LaFeber, Walter y Polenberg, Richard y Woloch, Nancy, *The American Century. A history of the United States since the 1890s*, Nueva York, M.E. Sharpe, 2008.
- LaFeber, Walter, *The American Search for Opportunity, 1865-1913*, Cambridge, Cambridge University Press, 1995.
- -----, *The New Empire. An interpretation of American Expansion 1860–1898*, Nueva York, Cornell University Press, 1998.
- Leakey, Richard y Lewin, Roger, *La sexta extinción*, Barcelona, Tusquets, 1997.
- Leserre Valesia, Guillermo E., *La Deuda Externa Argentina*, Buenos Aires, Editorial Dunken, 2002.
- Lichtensztejn, Samuel, *Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial. Instrumentos del poder financiero*, México, Universidad Veracruzana, 2010.
- Lombardo Toledano, Vicente, *Defensa del Petróleo Mexicano*, México, Centro de Estudios Filosóficos, Políticos y Sociales Vicente Lombardo Toledano, 2000.
- Losurdo, Domenico, *Contrahistoria del liberalismo*, Barcelona, El Viejo Topo, 2005.
- Lynd, Robert S. y Lynd, Helen M., *Middletown: A Study in Contemporary American Culture*, Nueva York, Harcourt, Brace & Co., 1929.
- Magdoff, Harry y Sweezy, Paul M., *Estancamiento y explosión financiera en Estados Unidos*, México, Siglo XXI, 1988.
- Malthus, T.R., *Primer ensayo sobre la población*, Barcelona, Altaya, 1993.

- Mattick, Paul, *Crítica de la teoría económica contemporánea*, México, Ediciones Era, 1980.
- -----, *Marx y Keynes. Los límites de la economía mixta*, México, Ediciones Era, 1975.
- Mbembe, Achille, *Necropolítica*, Madrid, Melusina, 2011.
- McCormick, Thomas J. y LaFeber, Walter (ed.), *Behind the Throne: Servants of Power to Imperial Presidents, 1898–1968*, Madison, University of Wisconsin, 1993.
- Mészáros, István, *The Structural Crisis of Capital*, Nueva York, Monthly Review Press, 2009.
- Meyer, Lorenzo, "El auge petrolero y las experiencias mexicanas disponibles", en El Colegio de México, *Las perspectivas del petróleo mexicano*, México, COLMEX-CEI, 1979.
- -----, *México y EE.UU. en el conflicto petrolero (1917–1942)*, México, El Colegio de México, 1972.
- Mills, C. Wright, *La elite del poder*, México, FCE, 1960.
- -----, *The Causes of World War Three*, Nueva York, Ballantine Books, 1960.
- Milward, Alan S., *La Segunda Guerra Mundial, 1939–1945*, Barcelona, Crítica, 1986.
- Minsky, Hyman, *Stabilizing an Unstable Economy*, Nueva York, Yale University Press, 1986.
- Muñoz Rubio, Julio, *Sociobiología: pseudociencia para la hegemonía capitalista*, México, UNAM–CEIICH, 2006.
- Ortega y Medina, Juan A., *Destino Manifiesto: Sus razones históricas y su raíz teológica*, México, CONACULTA, 1989.
- Ortíz Wadgymar, Arturo, *Política económica de México, 1982–1995: los sexenios neoliberales*, México, Editorial Nuestro Tiempo, 1995.
- Osorio, Jaime, *El Estado en el centro de la mundialización*, México, FCE, 2014.
- Peláez, Marcelo, *La gran estafa. Veinte años de privatizaciones en la Argentina*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 2013.
- Pérez, Carlota, *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*, México, Siglo XXI, 2004.
- Perlo, Víctor, *El imperio de las altas finanzas*, Buenos Aires, Editorial Platina, 1974.
- Petras, James y Veltmeyer, Henry, *Espejismos de la izquierda en América Latina*, Buenos Aires, Editorial Lumen, 2009.
- Polanyi, Karl, *El sustento del hombre*, Madrid, Capital Swing, 2009.
- -----, *La gran transformación*, México, Juan Pablos, 1975.
- Prins, Nomi, *All the President's Bankers*, Nueva York, Nation Books, 2014.

- Puiggrós, Rodolfo, *Historia crítica de los partidos políticos argentinos*, Varios Tomos, Buenos Aires, Editorial Galerna, 2006.
- Reinhart, Carmen M. y Rogoff, Kenneth S., *Esta vez es distinto: ocho siglos de necedad financiera*, México, FCE, 2011.
- Roberts, Paul, *The End of Oil: On the Edge of a Perilous New World*, Nueva York, Houghton Mifflin, 2004.
- Romano, Silvina María, *¿América para los americanos? Integración regional, dependencia y militarización*, La Habana, Ruth Casa Editorial, 2013.
- Saxe-Fernández, John y Delgado, G., *Imperialismo económico en México. Las operaciones del Banco Mundial en nuestro país*, México, Random House Mondadori, 2005.
- Saxe-Fernández, John (ed.), *Crisis e imperialismo*, México, UNAM-CEIICH, 2012.
- -----, (coord.), *Globalización: crítica a un paradigma*, México, UNAM-IIEC-Plaza y Janés, 1999.
- -----, et al., *Globalización, imperialismo y clase social*, Buenos Aires, Lumen-Hvmanitas, 2001.
- -----, *La compra-venta de México*, México, Plaza y Janés, 2002.
- -----, *Petróleo y estrategia*, México, Siglo XXI, 1980.
- -----, *Terror e imperio*, México, Random House Mondadori, 2006.
- Schatan, Jacobo, *Deuda externa, neoliberalismo y globalización: el saqueo de América Latina*, Santiago de Chile, LOM Ediciones-Universidad Arcis, 1998.
- Schlesinger, Arthur M., *The Imperial Presidency*, Nueva York, Mariner Books, 2004.
- Solberg, Carl E., *Oil and Nationalism in Argentina A History*, California, Stanford University Press, 1979.
- -----, *Oil Power*, Nueva York, Mason-Charter, 1976.
- Sousa Santos, Boaventura de y Paula Meneses, Maria (eds.), *Epistemologías del Sur (Perspectivas)*, Madrid, Akal, 2014.
- Spykman, Nicholas J., *Estados Unidos frente al mundo*, México, FCE, 1944.
- Stiglitz, Joseph, *The Great Divide*, Nueva York, Norton & Company, 2015.
- Svampa, Maristella y Viale, Enrique, *Maldesarrollo: La Argentina del extractivismo y el despojo*, Buenos Aires, Katz Editores, 2014.
- Svampa, Maristella, *La sociedad excluyente: La Argentina bajo el signo del neoliberalismo*, Buenos Aires, Taurus, 2005.
- Sweezy, Paul y Magdoff, Harry, *Dinámica del capitalismo norteamericano*, México, Nuestro Tiempo, 1972.

- Sweezy, Paul M., *El presente como historia*, Madrid, Editorial Tecnos, 1968.
- -----, *et al.*, *El fin de la prosperidad*, México, Ed. Nuestro Tiempo, 1977.
- Toussaint, Eric, *Banco Mundial: el golpe de Estado permanente*, Barcelona, El Viejo Topo, 2007.
- -----, *El Banco del Sur y la nueva crisis internacional*, Barcelona, Editorial Viejo Topo, 2008.
- Traverso, Enzo, *La violencia nazi: una genealogía europea*, Buenos Aires, FCE, 2003.
- Ugarteche, Oscar y Martínez-Ávila, Eduardo, *La gran mutación. El capitalismo real del siglo XXI*, México, UNAM–IIEC, 2013.
- Veblen, Thorstein, *Teoría de la empresa de negocios*, Buenos Aires, Ed. Universitaria, 1965.
- Villoro, Luis, *El concepto de ideología*, México, FCE, 1985.
- Walks, Alan (ed.), *The Urban Political Economy and Ecology of Automobility*, Nueva York, Routledge, 2015.
- Wallerstein, Immanuel, *El Moderno Sistema Mundial. Vol. 1. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*. México, Siglo XXI, 1989.
- Wee, Herman van der, *Prosperidad y crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio: 1945–1980*, Barcelona, Crítica, 1986.
- Zea, Leopoldo, *América como conciencia*, México, UNAM, 1972.

Revistas

- Bamberger, Michelle y. Oswald, Robert E., “Impacts of Gas Drilling on Human and Animal Health”, *New Solutions*, Vol. 22, núm. 1, enero 2012.
- Bellamy Foster, John y Holleman, Hannah, “The Financial Power Elite”, *Monthly Review*, vol. 62, núm. 1, mayo 2010.
- Bocanegra, Rolando, “Historia de una epopeya”, *Revista Petrotecnia–IAPG*, oct. 2005.
- Borón, Atilio, “Una estafa de 16 billones de dólares”, *ALAI*, 1 de agosto de 2011.
- Capogrossi, Lorena “Los constructores de consenso: argumentos político-ideológicos de la privatización de Yacimientos Petrolíferos Fiscales en Argentina”, *Revista Trabajo y Sociedad*, núm. 19, invierno 2012.
- Colborn, Theo (*et al.*), “Natural Gas Operations from a Public Health Perspective”, *Human and Ecological Risk Assessment: An International Journal*, Vol. 17, n. 5, 2011.
- Coll, Steve, “How Exxon Shaped the Climate Debate”, *PBS*, octubre 2012.
- Engler, Robert, “Oil and Politics”, *The New Republic*, agosto de 1955.

- Ferrer, Aldo, “La construcción del Estado neoliberal en la Argentina”, *Revista del trabajo*, año 8, no. 10, julio–diciembre 2012.
- Fischetti, Mark, “Fracking Would Emit Large Quantities of Greenhouse Gases”, *Scientific American*, 20 de enero de 2012.
- Krippner, Greta R., “Financialization of the American Economy” *Socio-Economic Review*, vol. 3, núm. 2, mayo 2005.
- Lapavitsas, Costas, “Theorizing Financialization”, *Work, employment and society*, vol. 25, núm. 4, 2011.
- Mészáros, István, “El militarismo y las guerras que vendrán”, *Revista Temas*, La Habana, No. 33-34, abril-septiembre, 2003.
- Millican, Robin, “Hydraulic Fracturing–is it safe?”, *Institute for Energy Research*, 3 de mayo de 2011.
- Rebecca Leber, “Three Ways Big Oil Spends its Profits to Defend Oil Subsidies and Defeat Clean Energy”, *Climate Progress*, 24 de octubre de 2012.
- Salas Harms, Héctor, “La adquisición del Grupo Financiero Banamex–Accival por Citigroup”, *Momento Económico*, México, No. 127, mayo-junio de 2003.
- Saxe–Fernández, John y Delgado, G., “Engaños contables de los monopolios de la energía”, *Revista DELOS*, Vol. 1, núm. 0, octubre 2007.
- Saxe–Fernández, John, “Estado de excepción en ‘América del Norte’: apuntes preliminares”, *OSAL–CLACSO*, año VII, núm. 2, septiembre–diciembre 2006.
- Sweezy, Paul M., “The Triumph of Financial Capital”, *Monthly Review*, vol. 46, núm. 2, junio 1994.

Hemerografía

- El Clarín (www.clarin.com/).
- El Economista (www.eleconomista.com.mx/).
- Forbes (www.forbes.com/).
- La Jornada (www.jornada.unam.mx/).
- Página 12 (www.pagina12.com.ar/).
- The Economist (www.economist.com/).
- The Financial Times (www.ft.com/).
- The Guardian (www.theguardian.com/).
- The New York Times (www.nytimes.com/).
- The Wall Street Journal (www.wsj.com/).

Documentos y reportes

- “Interim Report on Crude Oil: Interagency Task Force on Commodity Markets”, *U.S. Commodity Futures Trading Commission*, Washington D.C., julio 2008.
- Alvarez Béjar, Alejandro, “Agotamiento de la integración energética depredadora hacia el Norte y alternativas de desarrollo regional sostenible con el sur”, ponencia presentada en la *XVIII Conferencia Internacional de la AEFELAL: “Políticas heterodoxas para el desarrollo y la paz en América Latina”*, Ciudad Universitaria, UNAM, México, 15-17 de abril de 2009.
- Alvarez Béjar, Alejandro, “Integración energética, cambio estructural y dependencia energética de México con América del Norte”, *Instituto Mercosul de Estudos Avançados–Universidad Federal de Integración Latinoamericana*, Vol. 1, no. 2, 2013.
- Amin El-Gamal, Mahmoud y Myers Jaffe, Amy, “Energy, Financial Contagion and the Dollar”, *Working Papers: The Global Energy Market. Comprehensive Strategies to Meet Geopolitical and Financial Risks, Energy Forum James A. Baker-III Institute for Public Policy*, Rice University, mayo 2008.
- Banco Interamericano de Desarrollo, *Financial Integration and Foreign Banks in Latin America*, 2010.
- Bastida, Franco, “Is the Drug War Coming to Argentina?”, *Foreign Policy In Focus*, diciembre 2015.
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, “Evolución y perspectivas de la industria petrolera mexicana”, *Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión*, 2008.
- CEPAL, “La inversión extranjera en América Latina y el Caribe”, varios números.
- Citi Global Perspectives and Solution, “Energy 2020: North America the New Middle East?” *CITI GPS*, marzo 2012.
- Decelis Contreras, Rafael, “Foros de debate sobre la Reforma Energética. Política e instrumentos para impulsar la industria petroquímica”, *Grupo de Ingenieros Pemex Constitución de 1917*, junio de 2008.
- Deutch, John y Schlesinger, James R., “National Security Consequences of U.S. Oil Dependency”, *Council of Foreign Relations*, 2006.
- Elliott, Douglas J., Feldberg, Greg y Lehnert, Andreas “The History of Cyclical Macroprudential Policy in the United States”, *Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs, Federal Reserve Board*, Washington D.C., 2013.
- Frydman, Carola y Jenter, Dirk, “CEO compensation”, *Rock Center for Corporate Governance at Stanford University, Working Paper No. 77*, marzo 2010.

- Furchtgott–Roth, Diana, “Who Really Owns the Oil Companies?”, *Manhattan Institute for Policy Research*, abril 2012.
- Gerchunoff, Pablo y Cánovas, Guillermo, “Las privatizaciones en la Argentina: Impactos micro y macroeconómicos”, *Serie Reformas de Política Pública*, CEPAL, Santiago de Chile, 1994.
- Hansen, James (*et al.*), “Scientific Case for Avoiding Dangerous Climate Change to Protect Young People and Nature”, *Cornell University Library*, marzo 2012.
- Hughes, J. David, “Drilling Deeper”, *Post Carbon Institute*, 2014.
- Kozulj, Roberto, “Balance de la privatización de la industria petrolera en Argentina y sus impactos sobre las inversiones y la competencia en los mercados minoristas de combustibles”, *División de recursos naturales e infraestructura*, CEPAL, Santiago de Chile, julio de 2002.
- Mares, David R., “Resource Nationalism and Energy Security in Latin America: Implications for Global Oil Supply”, *Working Papers: James A. Baker-III Institute for Public Policy*, Rice University, enero 2010.
- Maues, Julia, *Banking Act of 1933, Commonly called Glass–Steagall*, Federal Reserve History, noviembre de 2013.
- McKinsey Global Institute, “Global capital markets: Entering a new era”, McKinsey & Co., septiembre 2009.
- Morse, Edward L. y Myers Jaffe, Amy, “Strategic Energy Policy Challenges for the 21ST Century”, *James A. Baker III-Institute for Public Policy of Rice University and the Council on Foreign Relations*, 2001.
- Myers Jaffe, Amy y Soligo, Ronald, “Militarization of Energy: Geopolitical Threats to the Global Energy System”, *Working Papers: The Global Energy Market. Comprehensive Strategies to Meet Geopolitical and Financial Risks*, *Energy Forum James A. Baker III-Institute for Public Policy*, Rice University, 2008.
- Nieto Parra, Sebastian, “Who Saw Sovereign Debt Crisis Coming?”, *OECD Development Centre*, Working Paper No. 274, noviembre 2008.
- Nieto, Sebastian y Santiso, Javier, “The Usual Suspects: A Primer on Investment Bank’s Recommendation and Emerging Markets”, *OECD Development Centre*, Working Paper No. 258, enero 2007.
- Payan, Tony y Correa–Cabrera, Guadalupe, “Issue Brief: Land Ownership and Use Under Mexico’s Energy Reform”, *Rice University’s Baker Institute For Public Policy*, 29 de octubre de 2014.
- Pemex, Anuario estadístico, varios números.

- Philippon, Thomas, “Has the U.S. Finance Industry Become Less Efficient? On the Theory and Measurement of Financial Intermediation”, *New York University*, septiembre 2014.
- Saxe-Fernández, John, “Dependencia estratégica: una aproximación histórico-conceptual”, *Conceptos y fenómenos fundamentales de nuestro tiempo*, UNAM-IIS, enero 2009.
- Sorrell, Steve (*et al.*), “Global Oil Depletion: An assessment of the evidence for a near-term peak in oil production”, *UK Energy Research Centre* agosto 2009.
- Tépach Marcial, Reyes, “Análisis de los precios y de los subsidios a las gasolinas y el diésel en México, 2007-2013”, *Dirección General de Servicios de Documentación, Información y Análisis, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión*, junio de 2013.
- UNCTAD, “Trade and Development Report 2009”, Naciones Unidas, Génova 2009.
- Unidad de Control y Evaluación, “Análisis del Informe del Resultado de la Fiscalización Superior de la Cuenta Pública 2009, sector energía”, *Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión*, marzo 2011.
- Unidad de Control y Evaluación, “Evaluación de la Cuenta Pública 2010: Ingresos públicos presupuestarios”, *Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión*, octubre 2011.
- Vido, Julio de y Kicillof, Axel, “YPF: Informe Mosconi”, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación y Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios, Buenos Aires, 2012.
- World Meteorological Organization, “Greenhouse Gas Concentrations Hit Yet Another Record”, noviembre 2015.

Documentos del Departamento de Estado de EE.UU.

- “Agreement Between the United States of America and the United Mexican States Concerning Transboundary Hydrocarbon Reservoirs in the Gulf of Mexico”, *U.S. Department of State–Bureau of Western Hemisphere Affairs*, febrero 2012.
- U.S. Department of the State, “Foreign Relations of the United States, 1952–1954, Vol. I, General: Economic and Political Matters, Document 159”, *Office of the Historian*.
- U.S. Department of the State, “Foreign Relations of the United States, 1969–1976, Vol. E-10, Documents on American Republics, 1969–1972, Document 630”, *Office of the Historian*.

- U.S. Department of the State, “Foreign Relations of the United States, 1969–1976, Vol. IV, Foreign Assistance, Int’l Development, Trade Policies, 1969–1972, Document 154”, *Office of the Historian*.
- U.S. Department of the State, “Foreign Relations of the United States, 1973–1976, Vol. XXXI, Foreign Economic Policy, Document 302”, *Office of the Historian*.
- U.S. Department of the State, “Global Shale Gas Initiative”, *Office of the Spokesman*, Washington D.C., 20 de agosto de 2010.
- U.S. Department of the State, Office of the Historian, “Foreign Relations of the United States, 1969–1976. Volume XXXVII, Energy Crises, 1974–1980. Document 170”, Washington, noviembre 1978.
- U.S. Department of the State, Office of the Historian, “Foreign Relations of the United States, 1952–1954. Volume IV, The American Republics, Document 119”, Washington D.C., septiembre 1953.
- U.S. Department of the State, Office of the Historian, “Foreign Relations of the United States, 1955–1957. Volume VII, American Republics: Central and South America, Document 233”, Washington D.C., abril 1957.

Documentos del Congreso de EE.UU.

- National Energy Policy, “Report of the National Energy Policy Development Group”, U.S Government Printing Office, Washington D.C, mayo 2001.
- U.S. Congress, *Senate Committee on Banking and Currency, Bretton Woods Agreements Act*, Hearings on HR 3314, 79th Cong., junio 1945.
- U.S. General Accounting Office, “Energy Markets. Effects of Mergers and Market Concentration in the U.S. Petroleum Industry”, *U.S. Senate*, mayo 2004.
- U.S. House of Representatives, “Chemicals used in Hydraulic Fracturing”, *Committee On Energy And Commerce of the U.S. House of Representatives*, Washington D.C., 2011.
- U.S. Senate, “U.S. Strategic Petroleum Reserve: Recent Policy Has Increased Costs to Consumer but not Overall U.S. Energy Security”, *Government Printing Office*, Washington D.C., marzo 2003.
- U.S. Senate, “Wall Street Bank Involvement with Physical Commodities”, *Committee on Homeland Security and Governmental Affairs–Permanent Subcommittee on Investigations*, Washington D.C., noviembre 2014.
- U.S. Senate–Committee on Finance, “Oil and Gas Incentives and Rising Energy Prices”, *U.S. Government Printing Office*, Washington D.C., 2011.

Documentos del Fondo Monetario Internacional

- Davis, Jeffrey (*et al.*), *Fiscal and Macroeconomic Impact of Privatization*, Washington D.C., International Monetary Fund, 2000.
- Fondo Monetario Internacional, Reporte anual, varios números.
- Fondo Monetario Internacional, *The IMF and the World Bank, Factsheet*, Washington D.C., 2014.
- International Monetary Fund, “Argentina: Recent Economic Developments”, *IMF Staff Country Report No. 98/93*, Washington D.C., abril 1998.
- International Monetary Fund, “Regional Economic Outlook: Western Hemisphere”, *World Economic and Financial Surveys*, Washington D.C., 2015.
- Loser, Claudio y Klater, Eliot, “Mexico: The Strategy to Achieve Sustained Economic Growth”, *International Monetary Fund*, Washington D.C., 1992.

Documentos del Banco Mundial

- Acervo de datos del Banco Mundial (<http://data.worldbank.org/>).
- Baffes, John (*et al.*), “The Great Plunge in Oil Prices: Causes, Consequences and Policy Responses”, *World Bank Group*, Washington D.C., 2015.
- Berg, Elliot y Shirley, Mary M., “Divestiture in Developing Countries”, *World Bank Discussion Papers*, Washington D.C., 1987.
- Kikeri, Sunita y Fatima Kolo, Aishetu, “Privatization: Trends and Recent Developments”, *World Bank Policy Research Working Paper No. 3756*, noviembre 2005.
- Kikeri, Sunita, “Bank Lending for Divestiture. A Review of Experience”, *Working Papers*, The World Bank, Washington D.C., 1990.
- Tordo, Silvana (*et al.*), “National Oil Companies and Value Creation”, *World Bank Working Paper No. 218*, Washington D.C., 2010.
- World Bank, *Argentina. The Convertibility Plan: Assessment and Potential Prospects*, Vol. 1, Country Operations Unit, Latin America and the Caribbean Regional Office, Washington D.C., 12 de julio 1996.
- World Bank, *Implementation Completion Report Argentina. Hydrocarbon Engineering Project (Loan 3416-AR)*, Infrastructure Operations Division Country Department, LA and the Caribbean Region, Washington D.C., 2 de febrero de 1996.
- World Bank, *Project Completion Report. Argentina. Public Enterprise Adjustment Loan (Loan 3291-AR)*, Trade, Finance and Private Sector Development Country Department IV, Latin America and the Caribbean Regional Office, Washington D.C., 17 de agosto de 1994.

Información adicional en línea

- Acervo histórico de la Reserva Federal de EE.UU., (www.federalreservehistory.org/).
- Acervo histórico del Departamento de Estado de EE.UU., (<https://history.state.gov/>).
- Association for the Study of Peak Oil & Gas, ASPO International, (www.peakoil.net/).
- Banco Central Europeo, (www.ecb.europa.eu/).
- Banco Interamericano de Desarrollo, (www.iadb.org/).
- Banco Mundial, (www.worldbank.org/).
- Bank of America, (www.bankofamerica.com/).
- Bloomberg (www.bloomberg.com/).
- Center for Responsive Politics, (www.opensecrets.org/).
- Centro Estratégico Latinoamericano de Geopolítica, (www.celag.org/).
- Chevron, (www.chevron.com/).
- CITI Group, (www.citigroup.com/).
- Congreso de EE.UU., (www.congress.gov/).
- ConocoPhillips, (www.conocophillips.com/).
- Council on Foreign Relations, (www.cfr.org/).
- Deloitte Energy, (www.deloitte.com/us/energysolutions/).
- Departamento de Defensa de EE.UU., (www.defense.gov/).
- Energy Policy Forum, (<http://energypolicyforum.com/>).
- Exxon Mobil, (<http://corporate.exxonmobil.com/>).
- Federal Reserve Bank of St. Louis, (www.stlouisfed.org/).
- Fondo Monetario Internacional, (www.imf.org/).
- Global Footprint Network, (www.footprintnetwork.org/).
- Goldman Sachs, (www.goldmansachs.com/).
- Halliburton, (www.halliburton.com/).
- Heritage Foundation, (www.heritage.org/).
- Información Legislativa y Documental del Gobierno de la República de Argentina, (www.infoleg.gob.ar/).
- Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances, (www.imaa-institute.org/).
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, (www.inegi.org.mx/).

- JP Morgan, (www.jpmorgan.com/).
- Mesa de Gobierno de la Reserva Federal de EE.UU., (www.federalreserve.gov/).
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la República Argentina, (<http://mecon.gov.ar/>).
- Morgan Stanley, (www.morganstanley.com/).
- NASDAQ, (www.nasdaq.com/).
- NNDB Mapper Tool, (www.nndb.com/).
- Observatorio Petrolero Sur, (www.opsur.org.ar/).
- OECD Development Centre, (www.oecd.org/).
- Pemex, Relación con inversionistas, (www.ri.pemex.com/).
- Post Carbon Institute, (<http://www.postcarbon.org/>).
- Secretaria de Energía (México), (www.energia.gob.mx/).
- Senado de EE.UU., (www.senate.gov).
- The Global Carbon Project, (www.globalcarbonproject.org/).
- The Observatory of Economic Complexity, (<http://atlas.media.mit.edu/es/>).
- U.S. Commodity Futures Trading Commission, (www.cftc.gov/).
- U.S. Energy Information Administration, (www.eia.gov/).
- U.S. Ex–Im Bank, (www.exim.gov/).
- U.S. Federal Deposit Insurance Corporation, (www.fdic.gov/).
- U.S. Federal Trade Commission, (www.ftc.gov/).
- U.S. Government Publishing Office, (www.gpo.gov/).

ANEXOS

Anexo #1. La estructura política y financiera de Bretton Woods bajo el dominio de EE.UU.

Tabla a1. Principales países que concentran el poder de voto en el BM y FMI (%). Información actualizada a 2014

Banco Mundial										
Lugar	País	BIRF	País	AIF	País	CFI	País	OMGI	País	FMI
1	EE.UU.	15.87	EE.UU.	10.69	EE.UU.	21.52	EE.UU.	15.02	EE.UU.	16.75
2	Japón	7.92	Japón	8.57	Japón	6.16	Japón	4.22	Japón	6.23
3	China	5.11	Reino Unido	5.92	Alemania	4.89	Alemania	4.20	Alemania	5.81
4	Alemania	4.44	Alemania	5.54	Francia	4.60	Francia	4.03	Francia	4.29
5	Francia	3.95	Francia	3.81	Reino Unido	4.60	Reino Unido	4.03	Reino Unido	4.29
6	Reino Unido	3.95	China	2.08	China	2.35	China	2.64	China	3.81
	Resto del mundo	58.76	Resto del mundo	63.84	Resto del mundo	55.88	Resto del mundo	65.86	Resto del mundo	58.82

Fuente: elaboración propia, información disponible en <http://www.worldbank.org/> y <http://www.imf.org/>.

Observaciones:

- Al momento de constituirse, EE.UU. contaban con 35.07% del poder de voto en el BM, en 1996 pasó a 25.5% y en el año 2002 a 16.4%.¹ En el caso del FMI, al iniciar sus operaciones, 31.46% del poder de voto se concentraba en EE.UU.²
- En su conjunto, el resto de los países participantes en la estructura del BM (agrupados por grupo) cuentan con un poder de voto que oscila entre 1% y 5%. En el caso del FMI se distribuye en porcentajes que se encuentren entre 0.03 y 3.16. EE.UU. ostenta el

¹ Eric Toussaint, *Banco Mundial: el golpe de Estado permanente*, Barcelona, El Viejo Topo, 2007, p. 67.

² Fondo Monetario Internacional, "IMF Annual Report of the Executive Directors", Junio de 1947, disponible en www.imf.org.

poder de veto para realizar cambios en la estructura y estatutos de ambos organismos (alrededor de 80% como mayoría), existiendo una contradicción entre el poder de voto y el nivel de población por país.

- A lo largo de la historia de la administración del BM es posible notar que los individuos que han ocupado el cargo de presidente son ciudadanos de origen estadounidense. El puesto es un regalo del Poder Ejecutivo de EE.UU. y, en su mayoría, quienes han llegado a ejercer su cargo han ocupado puestos estratégicos en otras instancias, tanto públicas como privadas. Como contrapeso a esta medida, la dirección del FMI se encuentra en manos de ciudadanos europeos, en amplio consenso con EE.UU.
- La página en línea del BM declara que “el representante de EE.UU. es nombrado por el Presidente estadounidense, ratificado por el Senado, y debe representar a dicha nación en el Consejo de Administración del Grupo del Banco Mundial. Como funcionario del Grupo del Banco Mundial, el Director Ejecutivo en nombre de EE.UU. tiene el deber de apoyar la misión de la institución, así como representar los intereses de su país y hacer cumplir los mandatos legislativos establecidos por el Congreso estadounidense. [...] contará con el apoyo de asesores provenientes del Departamento del Tesoro, el Departamento de Comercio, el Departamento de Estado y la Agencia para el Desarrollo Internacional, así como el personal administrativo del Banco Mundial”.³
- A grandes rasgos, los acuerdos de Bretton Woods en 1944 surgieron del debate entre la delegación estadounidense y la británica, encabezadas por Harry D. White y John M. Keynes, respectivamente. Este último abogaba por un consenso entre acreedores y deudores, respaldado por una moneda supranacional neutra (el *bancor*). La propuesta de White, en defensa del interés de EE.UU., fue la de jerarquizar la estructura del sistema monetario internacional en función del dólar. Debido a que la posición negociadora de EE.UU. era superior debido a su predominio económico y militar, la moneda estadounidense logró imponerse.
- En perspectiva histórica, el peso económico–militar de EE.UU. y el consenso político de posguerra hicieron que Bretton Woods sea el único acuerdo monetario internacional que se haya llevado a cabo con éxito. Las propuestas anteriores (París 1865, Génova 1922 y Londres 1933) y la tentativa de reforma al sistema monetario de 1972–1974 no surtieron el mismo efecto.⁴

³ Texto disponible en: <<http://www.worldbank.org/en/about/leadership/directors/eds01>>. [Consulta: 13/09/14].

⁴ Michel Aglietta y Sandra Moatti, *El FMI: del orden monetario a los desórdenes financieros*, Madrid, Akal, 2002, p. 30.

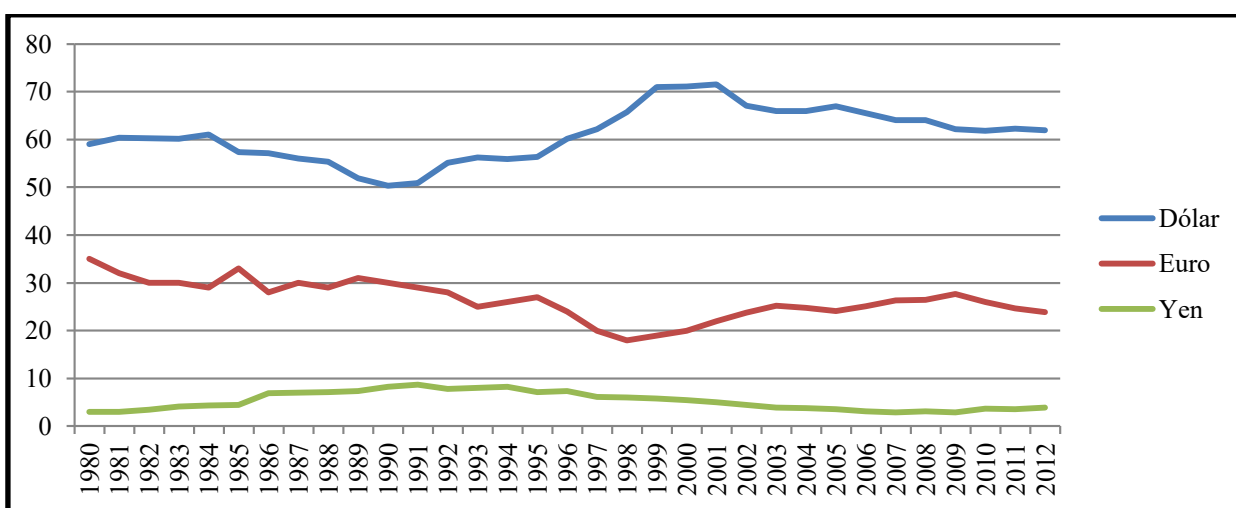
Tabla a2. Presidentes del BM, 1946–2012		
Periodo	Nombre	Observaciones
Jun-1946– Dic-1946	Eugene Meyer (1875–1959)	Inversionista de Wall Street y director de la Reserva Federal.
1947 – 1949	John J. McCloy (1895–1989)	Abogado en Wall Street, presidente del Chase Manhattan Bank (1953–1960), presidente del Council of Foreign Relations (1953–1970), asistente del Departamento de Guerra en la administración Roosevelt (1941–1945). Se le ofreció la presidencia de la Standard Oil of California (1945). Fue asesor del Poder Ejecutivo, desde Roosevelt hasta Reagan.
1949 – 1963	Eugene R. Black (1898–1992)	Ejecutivo del Chase Manhattan Bank.
1963 – 1968	George D. Woods (1901–1982)	Director del banco de inversión First Boston Co., firma responsable de emitir bonos a nombre del BM.
1968 – 1981	Robert McNamara (1916–2009)	Encargado del Departamento de Defensa y presidente de la Ford Motor Company. Su estrategia consistió en aunar el funcionamiento del Banco con los protocolos de seguridad nacional. Formuló la “visión global” del Banco para la expansión de sus operaciones hacia diversos países.
1981 – 1986	Alden W. Clausen (1923–2013)	Presidente del Bank of America. Fue elegido por Ronald Reagan para encabezar las negociaciones de la deuda latinoamericana, siendo Bank of America uno de los principales acreedores. Al terminar su cargo regresó a dicha institución bancaria.
1986 – 1991	Barber B. Conable (1922–2003)	Senador republicano y miembro del Congreso por Nueva York. Bajo su cargo se llevaron a cabo los planes Baker y Brady para América Latina. En 1988 se crea el OMGI con el objetivo de dar certidumbre las operaciones del Banco. Impulsa los “programas de asistencia al Tercer Mundo”.
1991 – 1995	Lewis T. Preston (1926–1995)	Miembro de la mesa directiva y posterior CEO de la firma J.P. Morgan.
1995 – 2005	James Wolfensohn (1933)	Trabajó en diversos bancos de inversión, entre ellos Salomon Brothers.
2005 – 2007	Paul Wolfowitz (1943)	Secretario de Defensa en la Administración de George W. Bush.
2007 – 2012	Robert Zoellick (1953)	Vicepresidente del Departamento Internacional del Grupo Goldman Sachs, posteriormente funge como Director Gerente y Presidente de la Junta de Asesores Internacionales de dicha firma. Antes de incorporarse al BM desempeña cargos en el Departamento de Estado, dentro de la división de asuntos comerciales.

Fuente: elaboración propia, la información de este cuadro fue tomada de Jochen Kraske, (et al.), *Bankers with a mission. The presidents of the World Bank, 1946–91*, Nueva York, Oxford University Press/World Bank, 1996. y del portal en línea del BM (<http://web.worldbank.org/>).

Anexo #2. Participación del dólar en el sistema monetario internacional

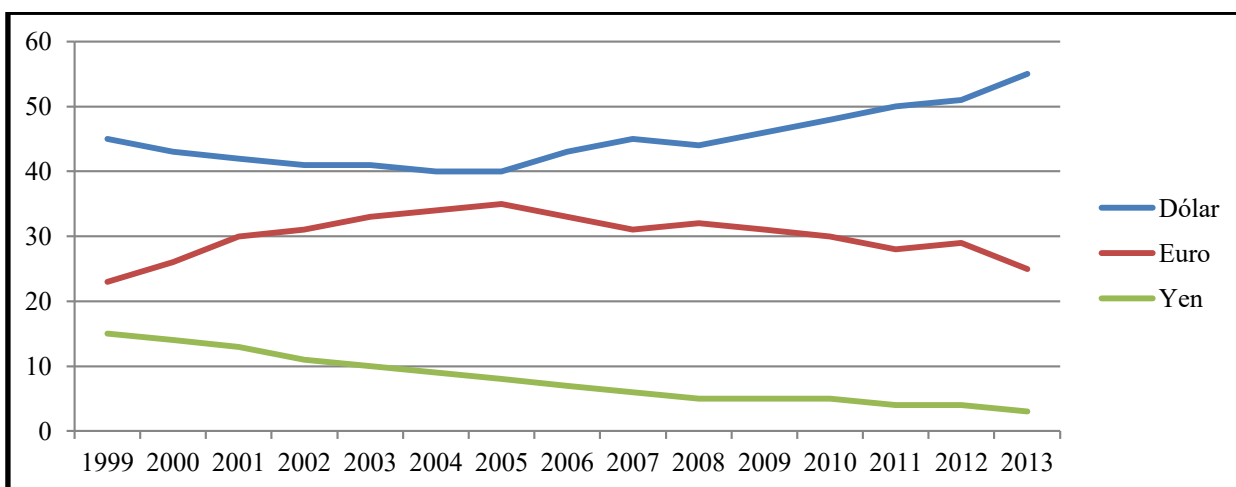
Los datos recabados muestran que el dólar mantiene su posición dominante en el sistema monetario internacional, cumpliendo el papel de unidad de reserva, divisa de endeudamiento, medio de pago y atesoramiento de activos financieros. En el periodo posterior al desmantelamiento de Bretton Woods, la composición de las reservas internacionales a nivel mundial quedó determinada por el dólar, la canasta de divisas europeas lideradas por el marco alemán (hoy euro) y el yen japonés. En la actualidad, el dólar mantiene su posición clave como principal moneda de ahorro (reserva) con respecto a la divisa europea y japonesa.

Gráfica b1. Composición de las reservas internacionales a nivel mundial (%)



Fuente: Elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional, Reporte anual, diversos años.

Gráfica b2. Participación por divisa en el endeudamiento internacional (%)

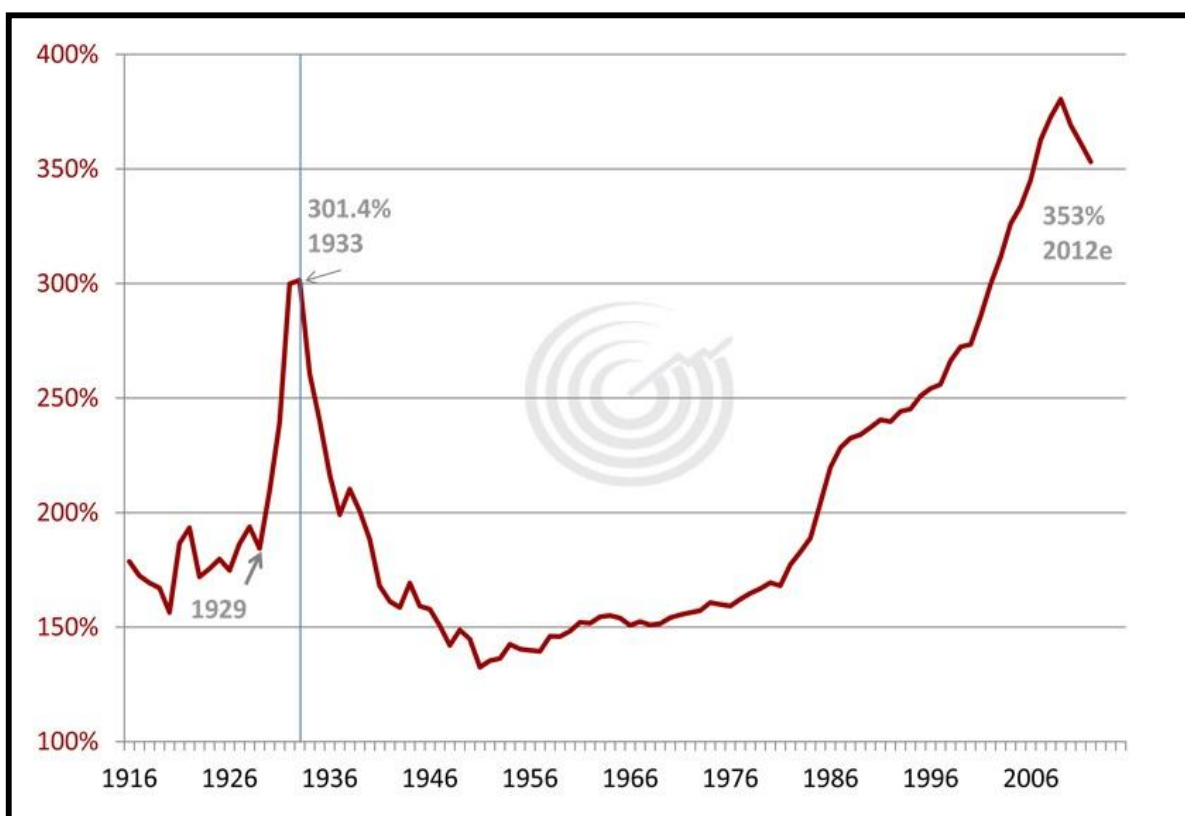


Fuente: Banco Central Europeo, "The International Role of the Euro", Julio 2014, p. 22.

De igual forma, la deuda pública y privada contraída en los mercados financieros internacionales continua sujeta a la aceptación universal del dólar. Si bien el euro ganó terreno como divisa de endeudamiento durante la primera década del siglo XXI, actualmente el dólar retiene cerca del 55% de la deuda internacional (gráfica b2).

Por otro lado, el apalancamiento de EE.UU. ha crecido a un ritmo sostenido desde la posguerra e incentivado por las políticas de financiarización adoptadas a inicios de la década de 1980. Con ello la deuda estadounidense ha rondado cerca de cuatro veces su PIB.

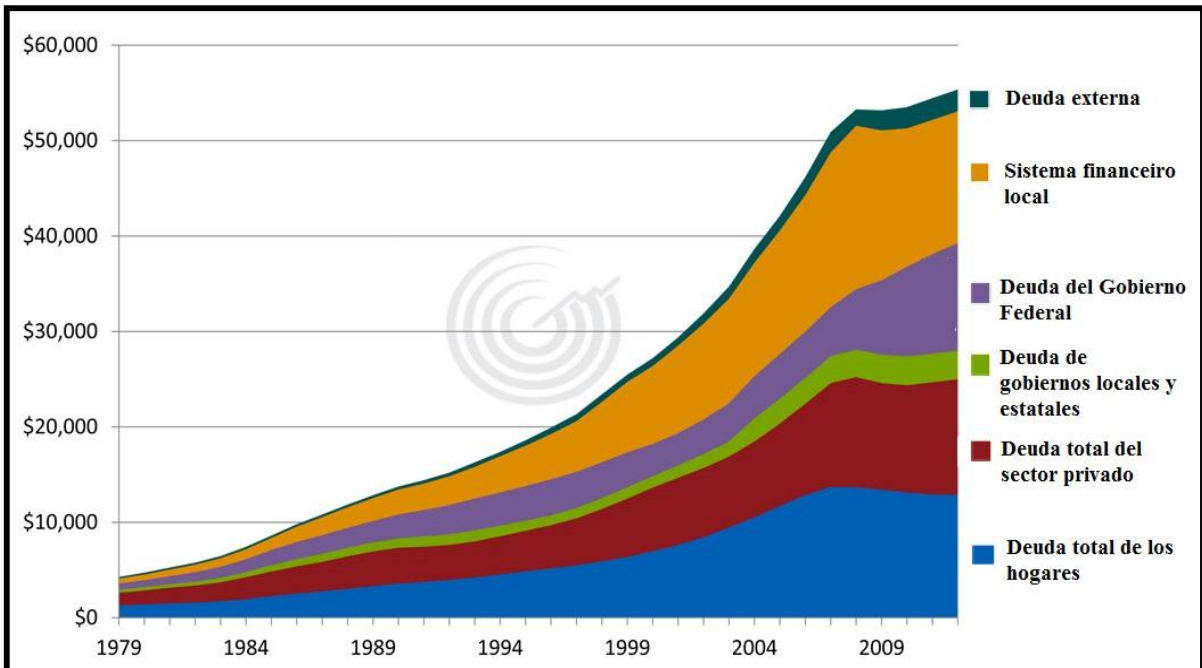
Gráfica b3. Endeudamiento total de EE.UU. como porcentaje del PIB



Fuente: Bud Conrad, “The Coming Crach in the Bond Market” [en línea], *Casey Research*, disponible en <<https://www.caseyresearch.com/articles/coming-crash-bond-market>>. [Consultado el 14/4/15].

En perspectiva histórica, el crecimiento de la deuda de EE.UU. se relaciona con el viraje de la financiarización que reemplazó gradualmente al financiamiento bancario por el financiamiento bursátil y las diversas innovaciones de instrumentos de inversión. Parte importante del motor de la economía estadounidense (y del mundo en general) se encuentra en el crecimiento de la deuda en el sector financiero y el déficit del Gobierno Federal estadounidense (emisión de bonos del Tesoro).

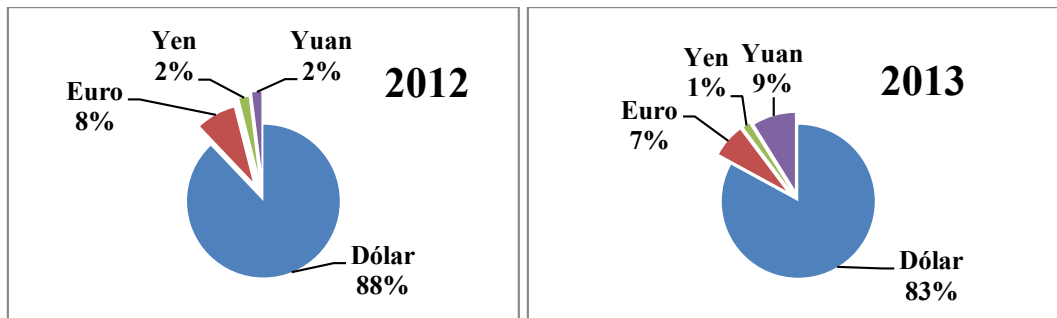
Gráfica b4. Crecimiento de la deuda por sector, EE.UU., miles de millones de dólares



Fuente: Bud Conrad, “The Coming Crach in the Bond Market” [en línea], *Casey Research*, disponible en <https://www.caseyresearch.com/articles/coming-crash-bond-market>. [Consultado el 14/4/15].

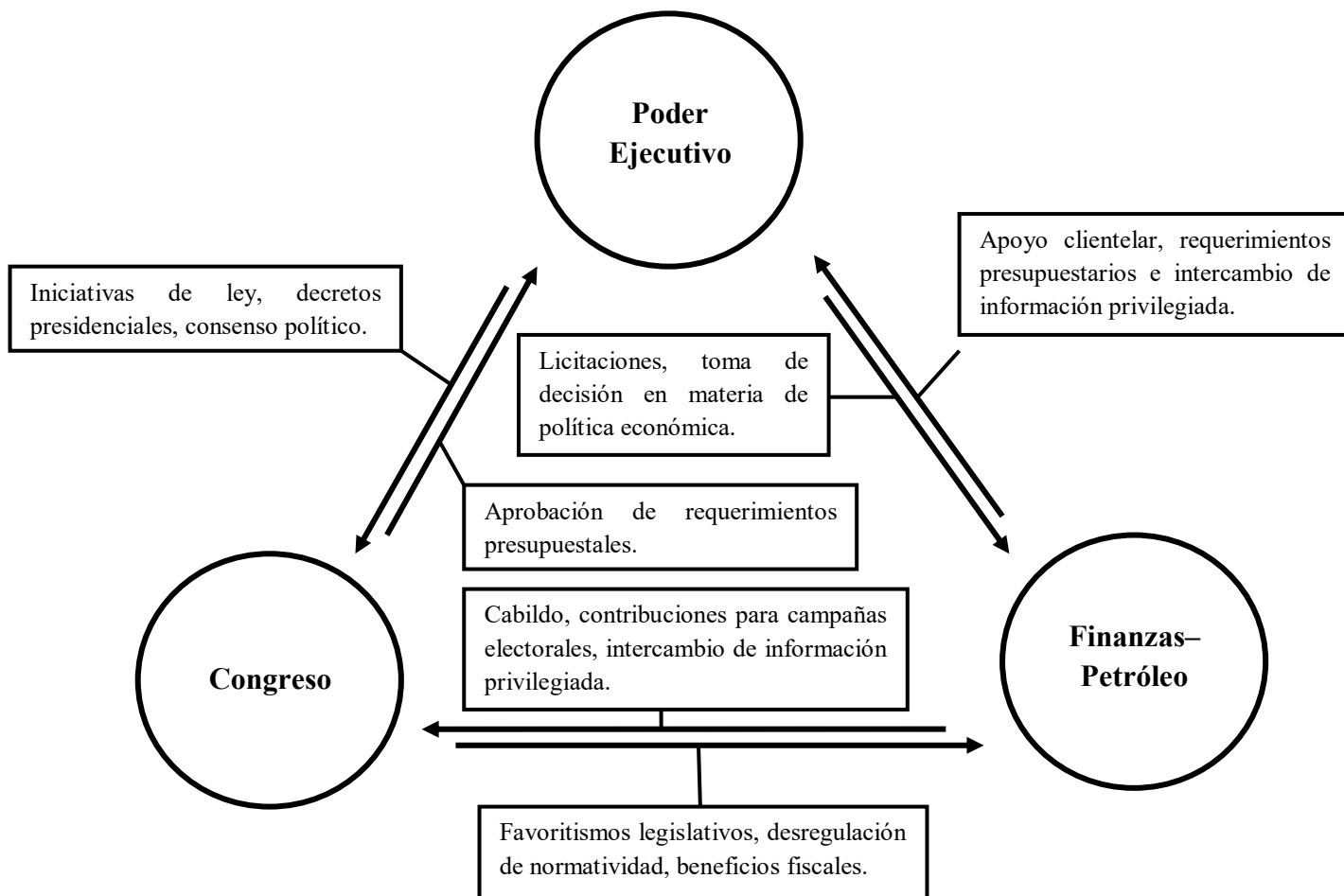
Por último, la información disponible de los últimos dos años sobre la composición de las transacciones financieras indica que el dólar se encuentra por encima de 80% de participación en la intermediación de los mercados financieros. Recientemente destaca el yuan chino, que ha pasado de cuarto lugar en 2012 a segundo en 2013.

Gráfica b5. Denominación de las transacciones financieras a nivel mundial

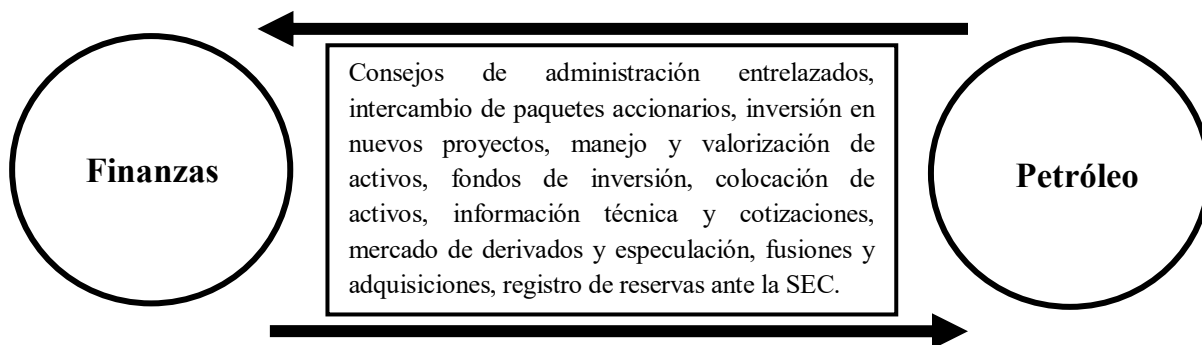


Fuente: Datos tomados de la cooperativa belga de servicios financieros SWIFT, “RMB now 2nd most used currency in trade finance, overtaking the euro” [en línea], diciembre 2013, disponible en: http://www.swift.com/about_swift/shownews?param_dcr=news.data/en/swift_com/2013/PR_RMB_nov.xml&lang=en. [Consulta: 12/12/14].

Anexo #3. Estructura del triángulo de hierro finanzas–petróleo



Fuente: elaboración propia.



Fuente: elaboración propia.

Anexo #4. Instrumentos financieros derivados (futuros y opciones) sobre petróleo

A nivel teórico, en finanzas existen dos formas de intervenir en el mercado de petróleo:

- 1) En físico: lo que equivale a comprar barriles de petróleo a un precio determinado, almacenarlos y posteriormente venderlos a un precio mayor con el objetivo de generar una ganancia. Por lo general la intermediación física se ha reservado a empresas productoras y comercializadoras. En este caso los “especuladores” de petróleo físico se encargan de (y obtienen una ganancia por) suministrar liquidez a productores y consumidores al momento de existir una dislocación entre la oferta y la demanda del combustible.
- 2) Por medio de derivados financieros sobre petróleo: un derivado es un contrato que acompaña a una transacción común de compraventa del barril de petróleo físico. El contrato no tiene valor en sí mismo, su valor *deriva* del activo al cual está ligado (en este caso el precio del barril de petróleo). El objetivo del contrato es acordar la compraventa de petróleo en un futuro próximo a un precio establecido con anterioridad. Por lo tanto, la complejidad del instrumento derivado recae en que su valor proviene de un barril cuyo precio *tendrá lugar en un futuro* (ya sea a corto o largo plazo) y su referencia será el precio al cual se esté comercializando el petróleo en el mercado en ese momento específico.

En un inicio, los derivados financieros de materias primas tenían la intención de cubrir el riesgo de las operaciones entre productores y consumidores. A grandes rasgos, han existido dos tipos de derivados sobre petróleo:

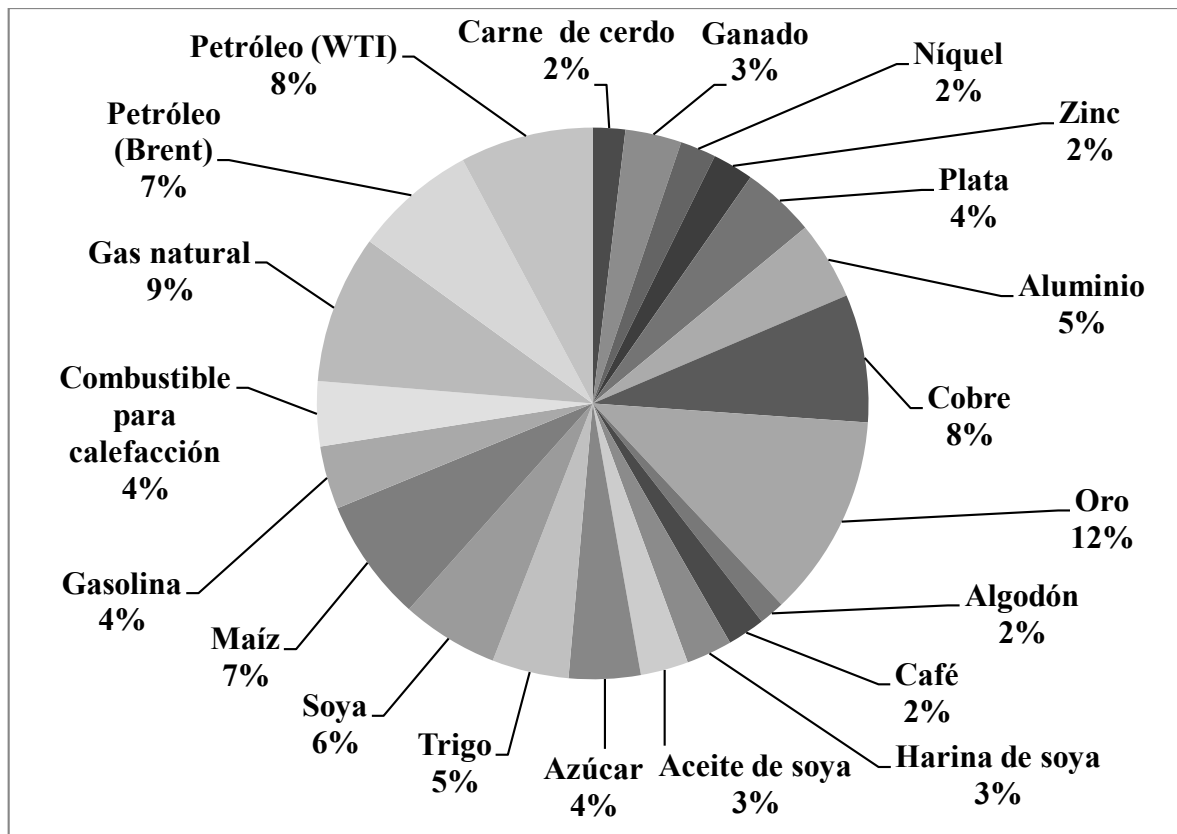
- Futuros: es un contrato entre dos partes que establece la compraventa de petróleo en un momento futuro determinado a un precio establecido previamente. El contrato obliga a las partes a realizar la operación pactada al término del plazo. Por ejemplo, un productor tiene la impresión de que, en el futuro, el precio de la materia prima que produce podría caer y afectar su ganancia. Por otro lado, el consumidor teme que el precio de dicho recurso que necesita como insumo se incremente y encarezca sus costos. El futuro cubre la operación estableciendo un precio a futuro (por ejemplo, \$50 dentro de un mes), al llegar la fecha del vencimiento la compraventa de materia prima se hará por los \$50 pactados. De esta manera, el contrato de futuro resulta en un juego de suma-cero: si al momento del vencimiento (a \$50 el contrato) el precio de la materia prima se encuentra \$70 en el mercado, el productor pierde y el consumidor gana. Lo contrario sucedería si el precio de mercado al momento del vencimiento fuese \$30.

- Opciones: es un contrato similar al futuro, consiste en otorgar a una de las partes el derecho —más no la obligación— de comprar o vender petróleo en un plazo y precio establecidos con anterioridad. Dependiendo de la relación entre el precio pactado y el precio de mercado al momento del vencimiento, quien tenga el contrato (ya se compra o venta) tendrá la *opción* de ejercer o no el derecho de llevar a cabo la operación. El contratar una opción requiere el pago de una prima a un intermediario para contar con el servicio de la cobertura del riesgo.

Los derivados son instrumentos que solían negociarse en mercados regulados por autoridades financieras. En EE.UU. los principales mercados estandarizados son New York Mercantile Exchange (NYMEX) y el Chicago Board of Trade (CBOT). Sin embargo se han desarrollado a la par los mercados no-regulados, conocidos como OTC (over-the-counter). Estos últimos permiten a sus participantes incurrir en una alta toma de riesgo y rendir escasas cuentas a las autoridades del sistema financiero.

El petróleo es una de las materias primas de mayor peso en el portafolio de los inversionistas. Conforme a información del portal de Bloomberg la ponderación del índice de materias primas en 2015 se compuso de la siguiente manera:

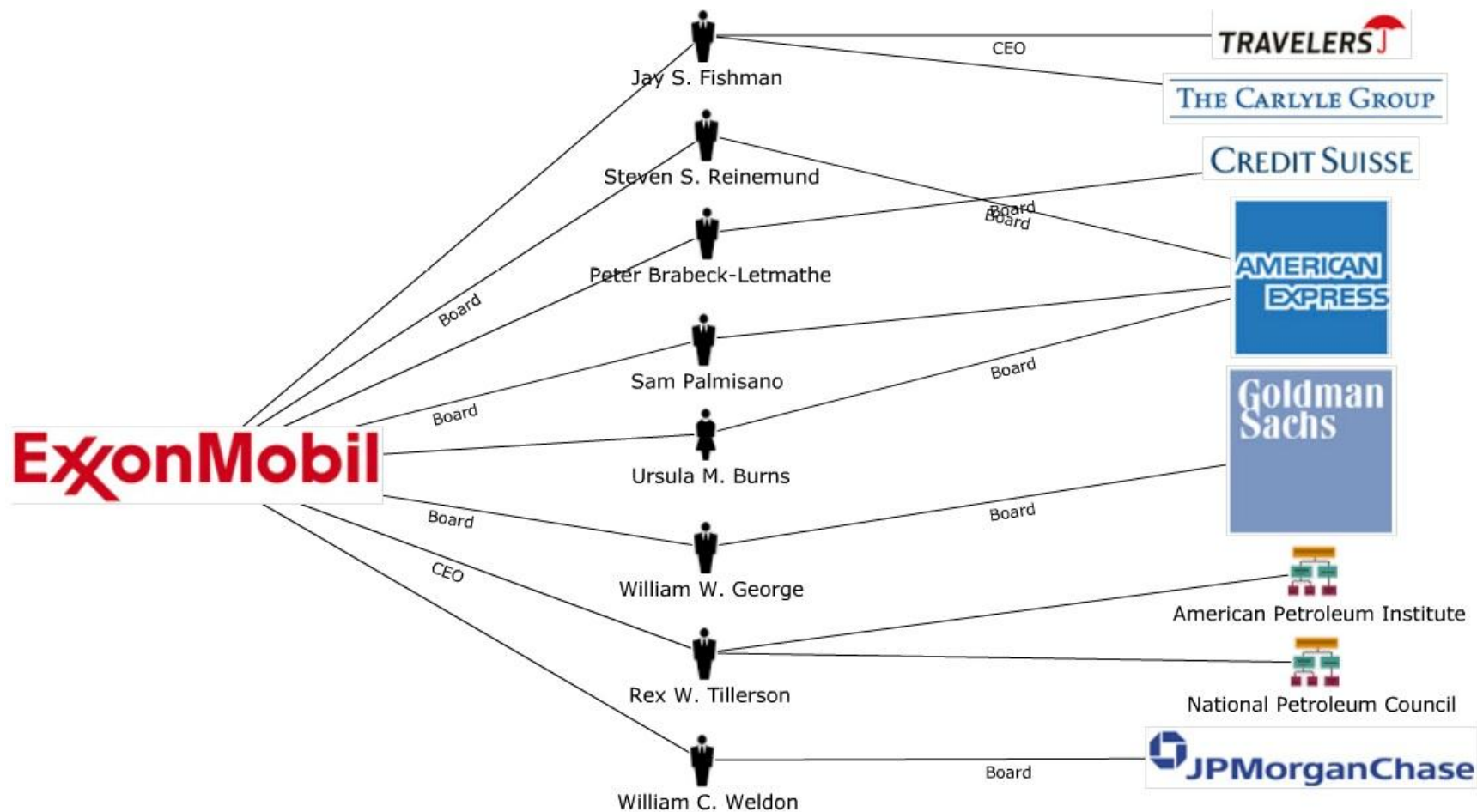
Gráfica d1. Ponderación del Índice de Materias Primas de Bloomberg, 2015



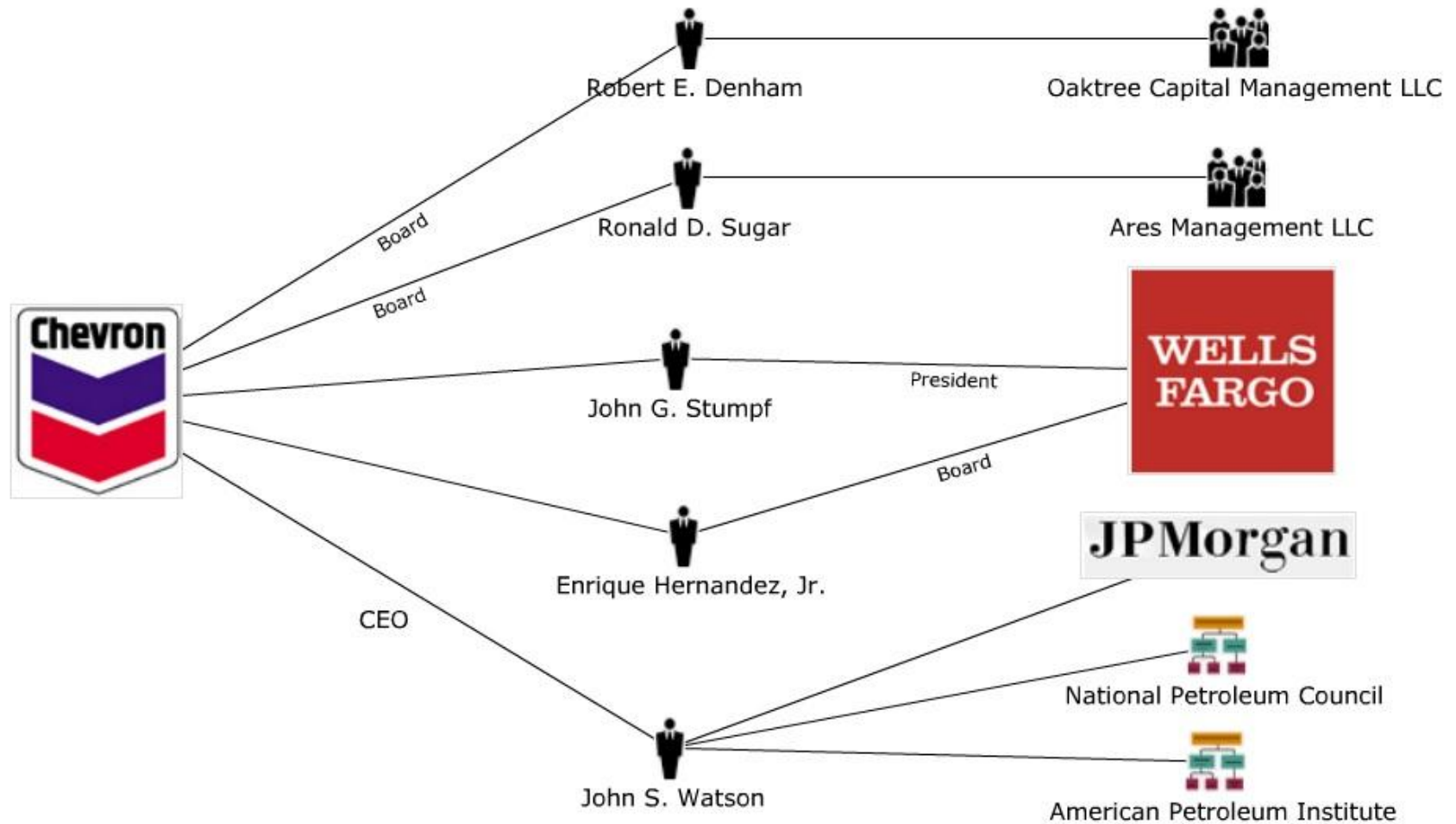
Fuente: <http://www.bloomberg.com/>.

Anexo #5. ExxonMobil y Chevron, entrelazamiento de consejos de administración con el sector financiero, 2014

209



Fuente: elaboración propia con información del portal de ExxonMobil (<http://www.corporate.exxonmobil.com/>) y la herramienta de mapeo en línea NNDB (<http://www.nndb.com/>).



Fuente: elaboración propia con información del portal de Chevron (<http://www.chevron.com/>) y la herramienta de mapeo en línea NNDB (<http://www.nndb.com/>).

Anexo #6. Participación accionaria de inversionistas institucionales en la industria de los hidrocarburos, EE.UU.

Cuadro f1. ExxonMobil, participación institucional, 2011

Institución	Giro	Acciones	Participación (%)
Vanguard Group Inc.	Gestor de fondos de inversión	200,084,278	4.25
State Street Corp.	Gestor de fondos de inversión y banco custodio de valores	186,374,861	3.95
Barclays Global Investors	Gestor de fondos de inversión	128,446,885	2.73
Bank of New York Mellon	Gestor de fondos de inversión y banco custodio de valores	74,406,282	1.58
Fidelity Management And Research LLC	Gestor de fondos de inversión	69,325,826	1.47
Wellington Management Co. LLP	Gestor de fondos de inversión	66,831,204	1.42
Northern Trust Corp.	Gestor de fondos de inversión y banco custodio de valores	63,999,504	1.36
Bank of America Corp.	Holding bancario	45,976,400	0.98
J.P. Morgan Chase & Co.	Holding bancario	45,194,619	0.96
Black Rock Fund Advisors	Gestor de fondos de inversión	42,660,548	0.91
State Farm Mutual Co.	Propietario y aseguradora	37,062,400	0.79
Black Rock Group Ltd.	Gestor de fondos de inversión	36,576,577	0.78
Norges Bank	Banco central de noruega	36,186,715	0.77
Price T. Rowe Associates Inc.	Gestor de fondos de inversión	36,165,398	0.77
Geode Capital Management LLC	Gestor de fondos de inversión	33,006,727	0.70

Fuente: Diana Furchtgott-Roth, "Who Really Owns the Oil Companies?" [en línea], *Manhattan Institute for Policy Research*, abril 2012, disponible en <http://www.manhattan-institute.org/html/ir_11.htm>. [Consulta: 4/1/15].

Total de acciones (12/31/2011)	4,713,221,000
Participación institucional (12/31/2011)	2,310,263,765 (49.02%)
Participación de directivos y funcionarios de la empresa (28/2/2011)	5,217,270 (0.11%)

Fuente: Diana Furchtgott-Roth, "Who Really Owns the Oil Companies?"..., *op. cit.*

Cuadro f2. Chevron, participación institucional, 2011

Institución	Giro	Acciones	Participación (%)
State Street Corp.	Gestor de fondos de inversión	98,346,251	4.97
Vanguard Group Inc.	Gestor de fondos de inversión	85,354,476	4.32
Capital World Investors	Gestor de fondos de inversión	60,819,093	3.08
Barclays Global Investor	Gestor de fondos de inversión	53,268,551	2.69
Fidelity Management And Research LLC	Gestor de fondos de inversión	51,315,117	2.6
Wellington Management Co. LLP	Gestor de fondos de inversión	37,429,629	1.89
Bank of New York Mellon	Gestor de fondos de inversión y banco custodio de valores	27,661,690	1.4
Northern Trust Corp.	Gestor de fondos de inversión y banco custodio de valores	27,263,381	1.38
Price T. Rowe Associates Inc.	Gestor de fondos de inversión	26,740,180	1.35
J.P. Morgan Chase & Co.	Holding bancario	20,642,175	1.04
Black Rock Fund Advisors	Gestor de fondos de inversión	19,348,815	0.98
Black Rock Group Ltd.	Gestor de fondos de inversión	17,166,652	0.87
State Farm Mutual Co.	Propietario y aseguradora	16,281,400	0.82
Bank of America Corp.	Holding bancario	15,932,735	0.81
Capital Research & Global Investors	Gestor de fondos de inversión	15,040,111	0.76

Fuente: Diana Furchtgott-Roth, "Who Really Owns the Oil Companies?" ..., *op. cit.*

Total de acciones (12/31/2011)	1,976,967,000
Participación institucional (12/31/2011)	1,257,309,147 (63.60%)
Participación de directivos y funcionarios de la empresa (28/2/2011)	3,211,739 (0.16%)

Fuente: Diana Furchtgott-Roth, "Who Really Owns the Oil Companies?" ..., *op. cit.*

Cuadro f3. ConocoPhillips, participación institucional, 2011

Institución	Giro	Acciones	Participación (%)
Vanguard Group Inc.	Gestor de fondos de inversión	59,508,374	4.65
Capital Research & Global Investors	Gestor de fondos de inversión	51,935,500	4.06
State Street Corp.	Gestor de fondos de inversión y banco custodio de valores	50,550,867	3.95
Barclays Global Investor	Gestor de fondos de inversión	36,214,367	2.83
Berkshire Hathaway Inc.	Conglomerado diversificado	29,100,937	2.27
Waddell & Reed Financial Inc.	Gestor de fondos de inversión	24,119,592	1.88
Capital World Investors	Gestor de fondos de inversión	23,640,000	1.85
Barrow Hanley Mewhinney & Strauss LLC	Gestor de fondos de inversión	21,418,854	1.67
Bank of New York Mellon	Gestor de fondos de inversión y banco custodio de valores	19,393,873	1.52
Northern Trust Corp.	Gestor de fondos de inversión y banco custodio de valores	17,515,879	1.37
J.P. Morgan Chase & Co.	Holding bancario	15,502,652	1.21
Black Rock Group Ltd.	Gestor de fondos de inversión	12,197,187	0.95
Black Rock Fund Advisors	Gestor de fondos de inversión	12,063,565	0.94
Dimensional Fund Advisors	Gestor de fondos de inversión	11,290,513	0.88
Franklin Resources Inc.	Gestor de fondos de inversión	10,955,843	0.86

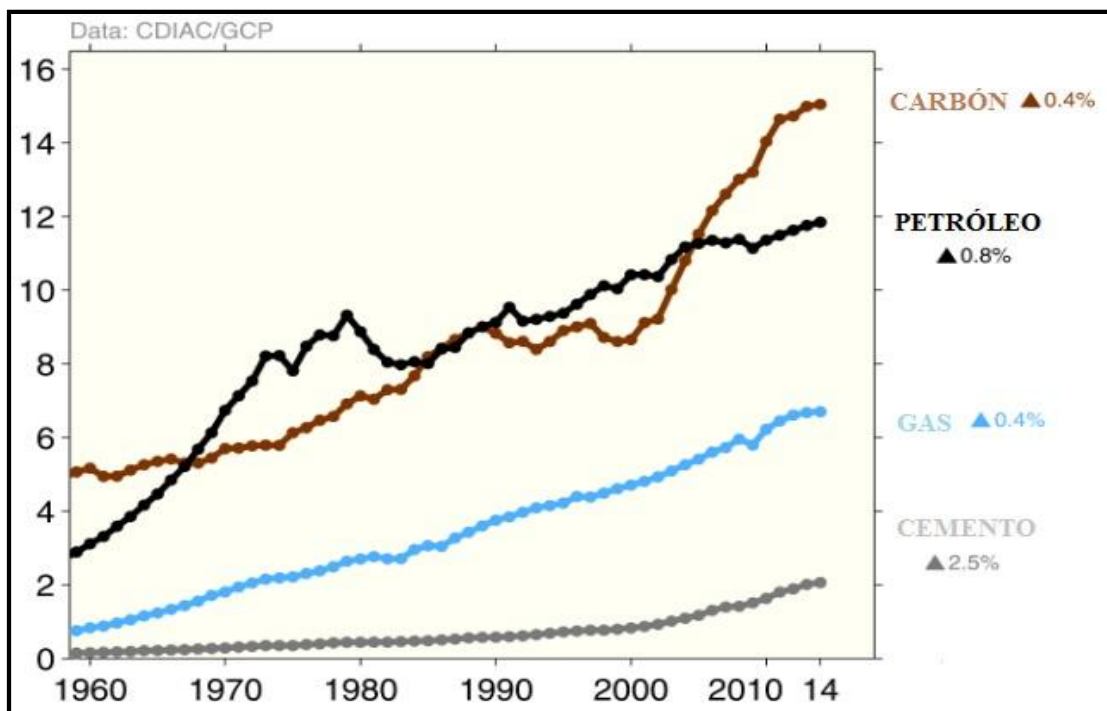
Fuente: Diana Furchtgott-Roth, "Who Really Owns the Oil Companies?" ..., *op. cit.*

Total de acciones (12/31/2011)	1,279,693,000
Participación institucional (12/31/2011)	885,963,663 (69.23%)
Participación de directivos y funcionarios de la empresa (15/2/2011)	6,683,719 (0.522%)

Fuente: Diana Furchtgott-Roth, "Who Really Owns the Oil Companies?" ..., *op. cit.*

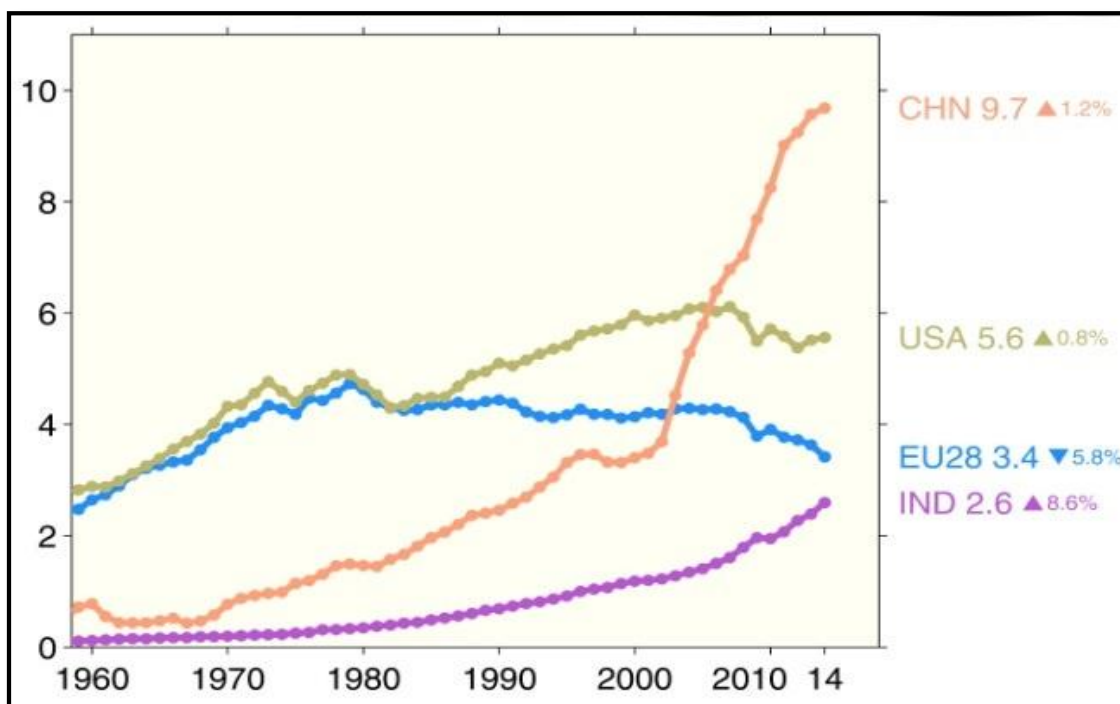
Anexo #7. Indicadores de consumo energético y emisiones de GEI

Gráfica g1. Emisiones de CO2 por recurso (gigatoneladas/año), incrementos a 2013



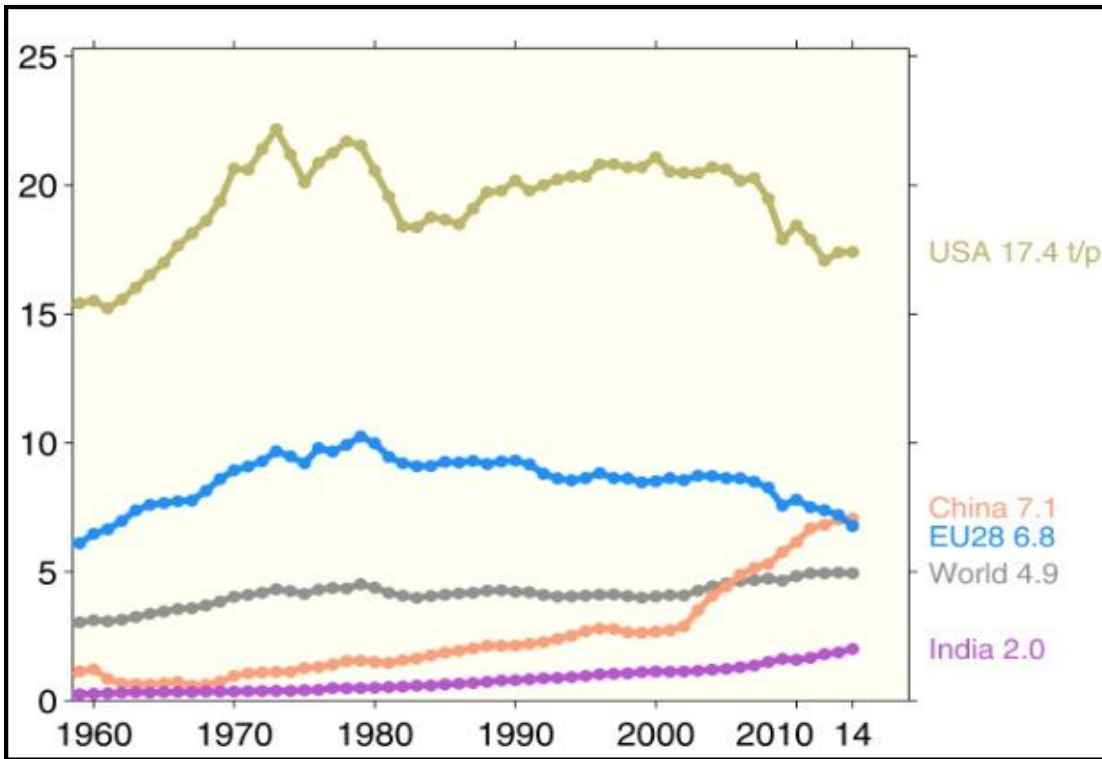
Fuente: Global Carbon Budget 2015, diciembre 2015 (<http://www.globalcarbonproject.org>).

Gráfica g2. Principales emisores (gigatoneladas/año), incrementos a 2014



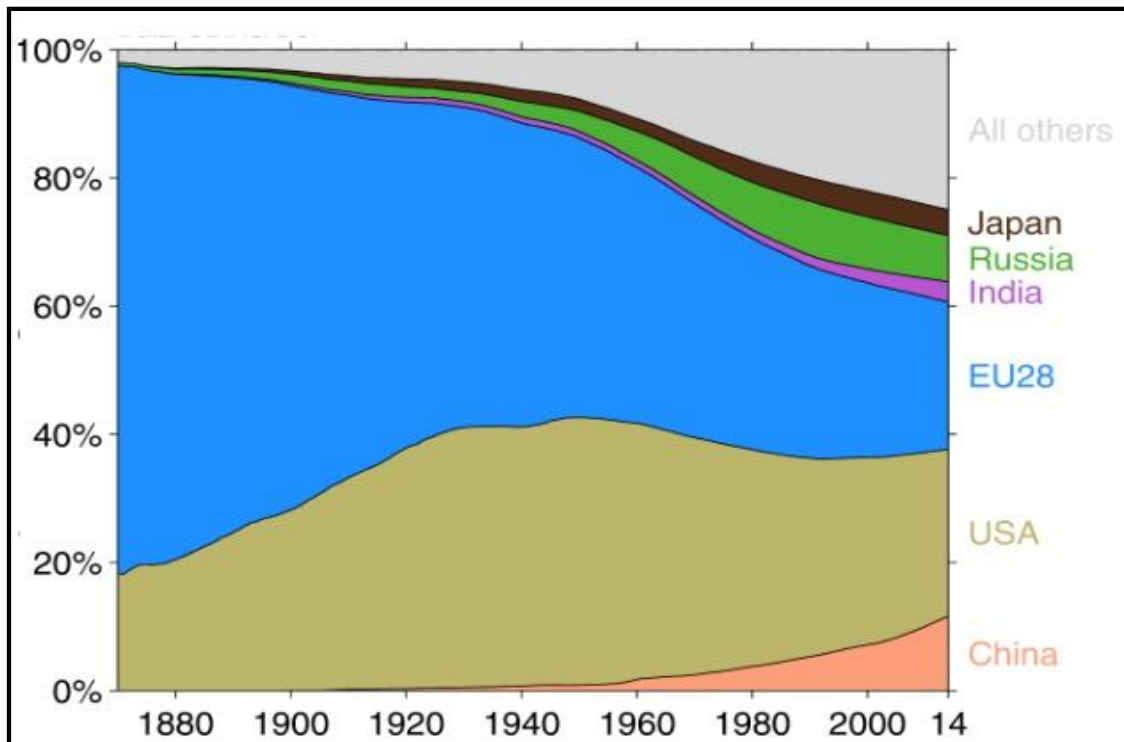
Fuente: Global Carbon Budget 2015, diciembre 2015 (<http://www.globalcarbonproject.org>).

Gráfica g3. Emisiones de CO2 per cápita (gigatoneladas/año), incrementos a 2014



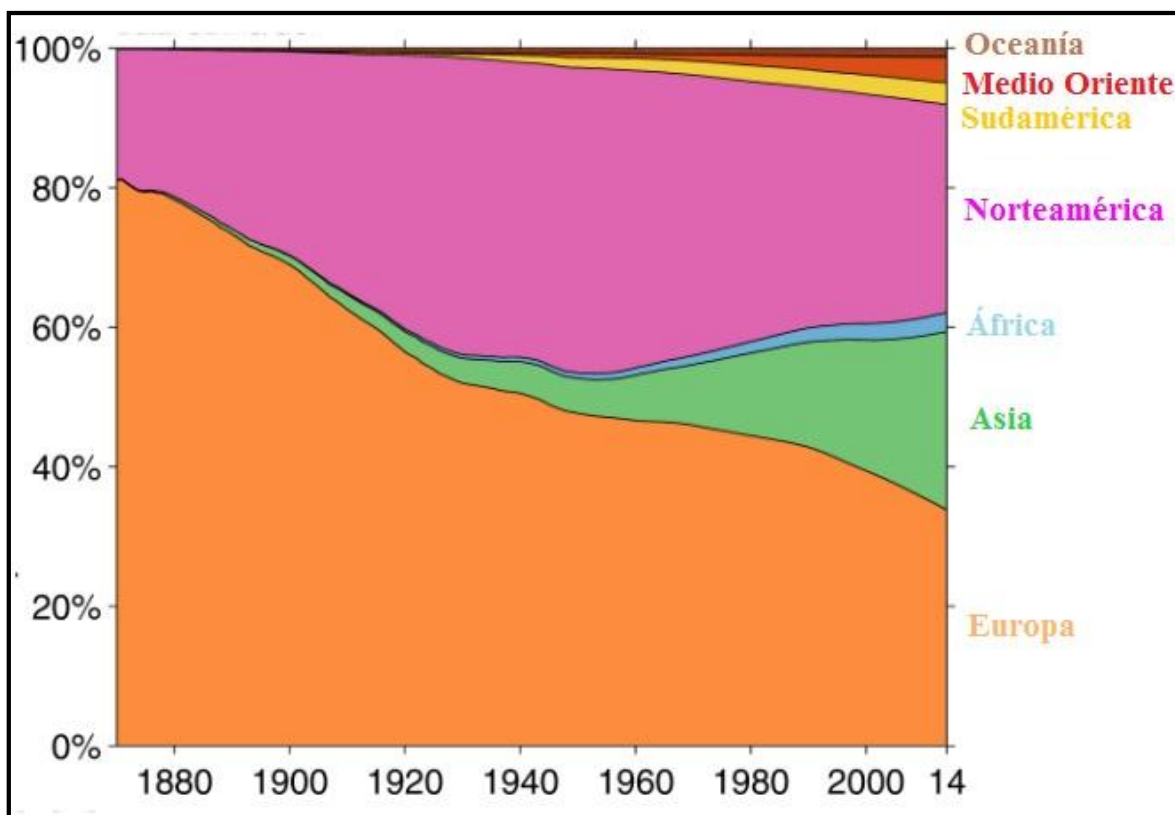
Fuente: Global Carbon Budget 2015, diciembre 2015 (<http://www.globalcarbonproject.org>).

Gráfica g4. Serie histórica de emisiones de CO2 por país



Fuente: Global Carbon Budget 2015, diciembre 2015 (<http://www.globalcarbonproject.org>).

Gráfica g5. Serie histórica de emisiones de CO2 por continente



Fuente: Global Carbon Budget 2015, diciembre 2015 (<http://www.globalcarbonproject.org>).

Observaciones:

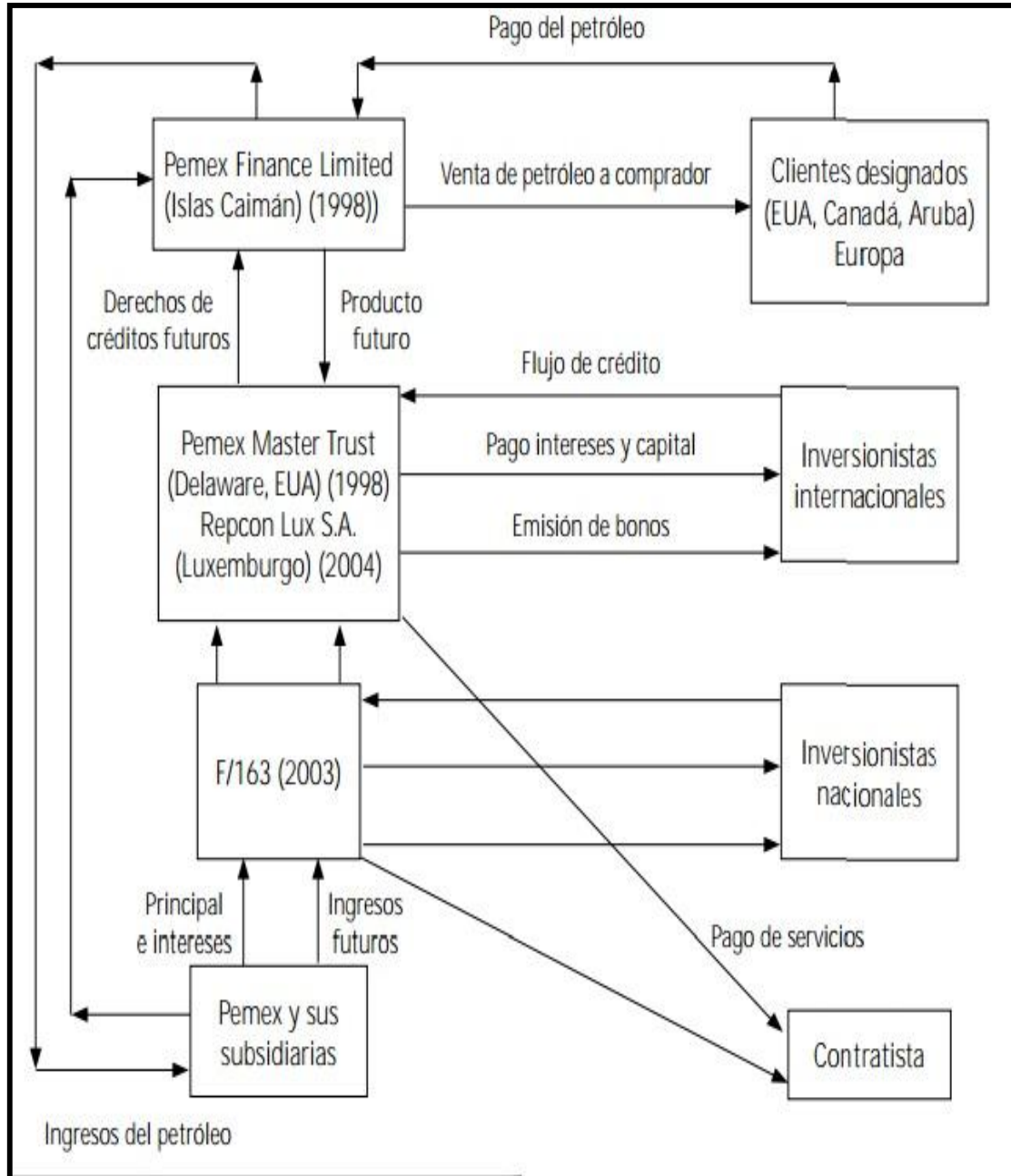
En líneas generales, existe una disparidad histórica en el aprovechamiento mundial de energía fósil. Los indicadores de emisiones de CO2 otorgan a EE.UU. y Europa un peso decisivo en el consumo energético y contribución a la contaminación atmosférica. Si bien la industrialización de Asia ha cobrado relevancia desde inicios del siglo XXI, los indicadores per cápita siguen manteniendo a EE.UU. muy por arriba del resto del mundo en términos de acaparamiento energético y emisión de GEI.

Cabe destacar que, con datos del Global Carbon Project, entre los mayores emisores de CO2 existe a su vez una marcada diferencia entre la producción y el consumo de energía contaminante: mientras EE.UU. y la UE mantienen una relación energética en la que consumen más de lo que producen, el caso de China e India se invierte, produciendo más de lo que consumen. Estos cuatro países acapararon 59% de la emisión total de 2014 (China 27%, EE.UU. 15%, la UE 10% y la India 7%). De dichas emisiones, el carbón contribuyó con 42%, petróleo 33%, gas 19% y cemento 6%.¹

¹ Global Carbon Budget 2015, diciembre 2015 (<http://www.globalcarbonproject.org>).

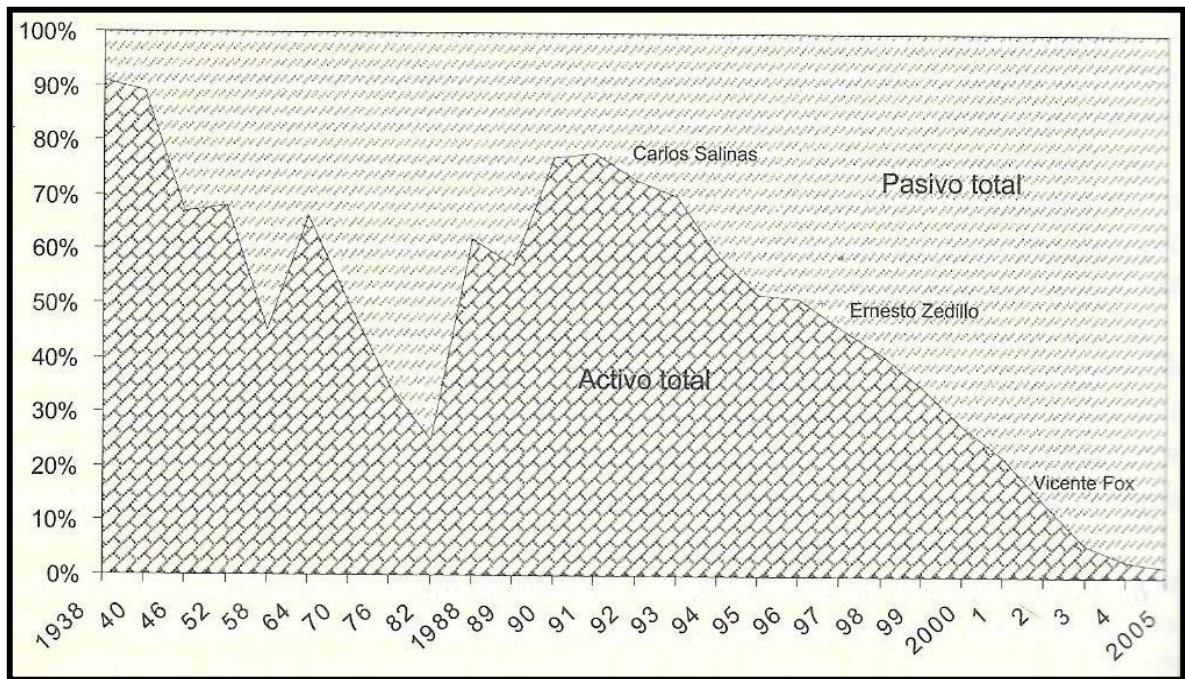
Anexo #8. Pemex–Pidiregas

Figura h1. Mecanismo de financiamiento–contratación de Pemex–Pidiregas



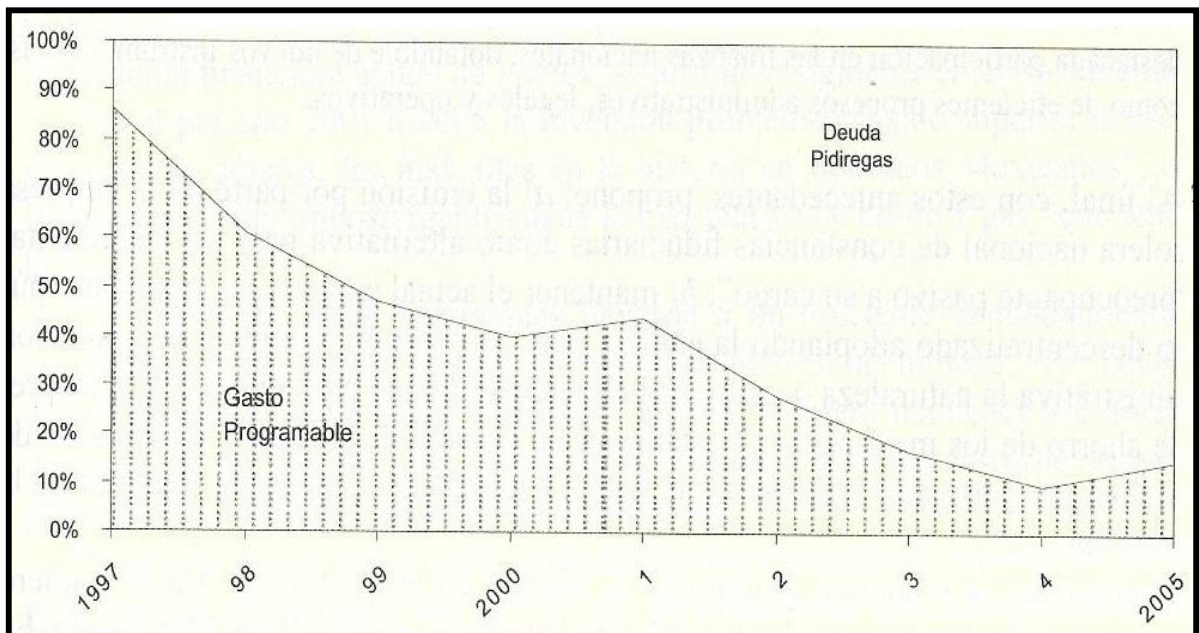
Fuente: Nora Lina Montes, “Financiamiento del sector energético en México. Alternativas a la situación actual de despilfarro”, en José Luis Calva (coord.), *Agenda para el desarrollo. Vol. 8: Política energética*, México, UNAM–Porrúa, 2007, p. 57.

Gráfica h1. Pemex, estructura financiera, 1938–2005



Fuente: Francisco Colmenares César, “Petróleos Mexicanos: autonomía de gestión reestructuración”, en Francisco Colmenares César, Fabio Barbosa Cano y Nicolás Domínguez Vergara (coord.), *PEMEX: presente y futuro*, op. cit., p. 384.

Gráfica h2. Pemex, inversión de capital, 1997–2005



Fuente: Francisco Colmenares César, “Petróleos Mexicanos: autonomía de gestión reestructuración”, en Francisco Colmenares César, Fabio Barbosa Cano y Nicolás Domínguez Vergara (coord.), *PEMEX: presente y futuro*, op. cit., p. 393.

Anexo #9. Activos de YPF y Pemex en fondos de inversión, ejemplos a 2014

Yacimientos Petrolíferos Fiscales

Fondo	Activo	Participación (%)
Goldman Sachs Multi-Manager Alternatives Fund	YPF S.A. (ADR)*	n/d
Goldman Sachs Emerging Markets Equity Portfolio		0.52
Morgan Stanley Frontier Emerging Markets Equity Fund		3.84
Morgan Stanley Latin America Equity Fund		1.21
Morgan Stanley Emerging Markets Equity Fund		0.64
BlackRock iShares MSCI Frontier 100 ETF		2.75
BlackRock Emerging Markets Flexi Dynamic Bond Fund		2.11
Bank of America-Merrill Lynch Investment Solutions – Marshall Wace TOPS UCITS Fund		0.02
Fortress Investment Group LLC. (Hedge Fund)		n/d

Fuente: elaboración propia con información disponible en los portales en línea de cada institución financiera.

* Para poder cotizar en Wall Street, la acción de YPF debe respaldarse ante la SEC bajo la figura de un American Depositary Receipt (ADR).

Petróleos Mexicanos

Fondo	Activo	Participación (%)
Morgan Stanley Emerging Markets Debt Fund	Pemex Project Funding Master Trust, tres emisiones, bono corporativo con vencimiento al 2023, 2035 y 2038.	4.23
	Bono Petróleos Mexicanos, tres emisiones con vencimiento al 2019, 2021 y 2041.	5.04
Goldman Sachs Investment Grade Credit Fund	Pemex Project Funding Master Trust, bono corporativo con vencimiento a 2035.	n/d
Morgan Stanley Global Fixed Income Opportunities Fund	Deuda Petróleos Mexicanos, dos emisiones con vencimiento a 2022 y 2045.	1.18
BlackRock II Emerging Market Debt	Pemex Project Funding Master Trust, bono corporativo con vencimiento a 2018.	n/d
BlackRock Emerging Markets Flexi Dynamic Bond Fund	Bono Petróleos Mexicanos con vencimiento a 2045.	4.74
J.P. Morgan Emerging Markets Debt R5	Pemex Project Funding Master Trust, bono corporativo con vencimiento a 2035.	1.73
	Bono Petróleos Mexicanos, dos emisiones con vencimiento a 2021 y 2041.	2.99

Fuente: elaboración propia con información disponible en los portales en línea de cada institución financiera.

Anexo #10. Préstamos otorgados por el Ex-Im Bank a Pemex

Año	Prestatario	Empresa	Producto o servicio	Préstamos (tasa de interés)	Garantías largo plazo (dólares)
1998	Pemex Exploración Y Producción	Cooper Cameron Corporation	Infraestructura (plataformas)		\$375,379,380
	Pemex Exploración Y Producción	Fluor Daniel Inc.	Equipo (compresor)		\$13,457,729
	Pemex Exploración Y Producción	Halliburton Energy Services	Equipo de perforación		\$161,139,799
2000	Pemex Project Funding Master Trust	Schlumberger Technology Corp.	Proyecto Delta del Grijalva		\$86,654,294
	Pemex Project Funding Master Trust	Bechtel International Inc.	Cantarell		\$400,000,001
2001	Pemex Project Funding Master Trust	Kellogg Brown and Root Inc.	Cantarell		\$300,000,000
	Pemex Project Funding Master Trust	M-I LLC (Schulmberger)	Cuenca de Burgos (Gas)		\$130,000,000
2002	Pemex Project Funding Master Trust	Halliburton Energy Services	PEG		\$200,000,000
	Pemex Project Funding Master Trust	Kellogg, Brown and Root Inc.	Cantarell		\$300,000,000
2003	Pemex Project Funding Master Trust	Dowell Products	Producción de gas		\$200,000,000
	Pemex Project Funding Master Trust	Schlumberger Technologies Corp.	Producción de petróleo		\$400,000,000
2004	Pemex Project Funding Master Trust	Pro-Quip/Linde A.G.	Plantas criogénicas modulares		\$47,657,858
	Pemex Project Funding Master Trust	Solar Turbines Inc.	Cantarell		\$300,000,000
2005	Pemex Project Funding Master Trust	Pride Offshore Inc.	PEG		\$200,000,000
	Pemex Project Funding Master Trust	BGP International Inc.	Cuenca de Burgos (Gas)		\$200,000,000
2006	Pemex Project Funding Master Trust	Nabors Industries	Proyecto Pidiregas		\$400,000,000
	Pemex Project Funding Master Trust	Pride Offshore Inc.	PEG		\$300,000,000
2007	Pemex Project Funding Master Trust	Solar Turbines Inc.	Proyecto Pidiregas		\$400,000,000
	Pemex Project Funding Master Trust	Pride Offshore Inc.	Cantarell		\$300,000,000
2008	Pemex Project Funding Master Trust	Smithco Engineering Inc.	Equipo para refinación		\$100,000,000
	Pemex Project Funding Master Trust	Schlumberger	Equipo para recuperación de gas		\$150,000,000
2009	Pemex Project Funding Master Trust	Pride Offshore Inc.	Producción de gas		\$300,000,000
	Pemex Project Funding Master Trust	Pride Offshore Inc.	Producción de petróleo		\$250,000,000
2010	Pemex Project Funding Master Trust	Solar Turbines Inc.	Producción de petróleo		\$350,000,000
	Pemex Project Funding Master Trust	Corpac Steel Products Corp	Equipo para refinación		\$100,000,000

	Pemex Project Funding Master Trust	AGI Industries	Cantarell		
2008	Pemex Project Funding Master Trust	Varios	Proyecto Pidiregas		\$200,000,000
	Pemex Project Funding Master Trust	Varios	Cuenca de Burgos (Gas)		\$400,000,000
	Pemex Project Funding Master Trust	Varios	PEG		\$100,000,000
	Pemex Project Funding Master Trust	Varios	Desarrollo de campos (petróleo-gas)		\$200,000,000
	Pemex	Varios	Cuenca de Burgos (Gas)		\$150,000,000
2009	Pemex	Varios	Desarrollo de campos (petróleo-gas)		\$100,000,000
	Pemex	Varios	Cantarell	\$300,000,000 (3.81%)	\$200,000,000
	Pemex	Varios	Proyecto Pidiregas	\$600,000,000 (3.81%)	
	Pemex	Varios	PEG	\$150,000,000 (3.81%)	
	Pemex Refinación	Varios	Producción de petróleo		\$200,000,000
2010	Pemex Refinación	Varios	Proyecto Pidiregas		\$400,000,000
	Pemex Exploración Y Producción	Varios	Cantarell		\$200,000,000
	Pemex Refinación	Varios	PEG		\$200,000,000
	Pemex Exploración Y Producción	Diamond Offshore Drilling Inc	Desarrollo de campos (petróleo-gas)		\$200,000,000
	Pemex Exploración Y Producción	Ensko Inc.	Desarrollo de campos (petróleo-gas)	\$200,000,000 (2.63%)	
2011	Pemex Exploración Y Producción	Integrated Production Service	Desarrollo de campos (petróleo-gas)		\$200,000,000
	Pemex Exploración Y Producción	Noble Drilling Corp.	Desarrollo de campos (petróleo-gas)		\$200,000,000
	Pemex Exploración Y Producción	Noble Drilling Corp.	Desarrollo de campos (petróleo-gas)	\$100,000,000 (2.63%)	
	Pemex Exploración Y Producción	Noble Drilling Corp.	Desarrollo de campos (petróleo-gas)		\$100,000,000
	Pemex Exploración Y Producción	Nabors Industries Inc., et. al.	Desarrollo de campos (petróleo-gas)		\$100,000,000
2012	Pemex Exploración Y Producción	Nabors Industries Inc., et. al.	Desarrollo de campos (petróleo-gas)		\$100,000,000
	Pemex Exploración Y Producción	Nabors Industries Inc., et. al.	Desarrollo de campos (petróleo-gas)		\$500,000,000
	Pemex Exploración Y Producción	Nabors Industries Inc., et. al.	Desarrollo de campos (petróleo-gas)		\$400,000,000
	Pemex Exploración Y Producción	Nabors Industries Inc., et. al.	Desarrollo de campos (petróleo-gas)		\$200,000,000
	Pemex Exploración Y Producción	Varios	Desarrollo de campos (petróleo-gas)		\$200,000,000
2013	Pemex Exploración Y Producción	Varios	Desarrollo de campos (petróleo-gas)		\$1,300,000,000
Fuente: elaboración propia con información obtenida de los estados financieros del Ex-Im Bank (www.exim.gov/).				\$1,350,000,000	\$11,714,289,061

Anexo #11: Privatización de YPF

Tabla k1. Privatización de activos industriales

Fecha	Empresa/activo privatizado	Sector
1990-1992	Aéreas petroleras marginales (86)	Petróleo y gas
1991	Área Central El Huemul - Koluel Kaike	Petróleo y gas
1991	Área Central Tordillo	Petróleo y gas
1991	Área Central Puesto Hernández	Petróleo y gas
1991	Área Central Vizcacheras	Petróleo y gas
1991	Área Central Santa Cruz I	Petróleo y gas
1991	Induclor	Petroquímica
1991	Monómeros Vinílicos	Petroquímica
1991	Petropol	Petroquímica
1991	Polisur	Petroquímica
1991	Tandanor	Astillero
1992	Área Central Tierra del Fuego	Petróleo y gas
1992	Área Central Santa Cruz II	Petróleo y gas
1992	Área Central Aguara Güe	Petróleo y gas
1992	Área Central Palmar Largo	Petróleo y gas
1992	Refinor (YPF - Refinería de Campo Durán)	Derivados de petróleo y gas
1992	Carboquímica Argentina	Petroquímica
1992	Petroquímica Río Tercero	Petroquímica
1993	YPF - Destilería San Lorenzo	Derivados de petróleo y gas
1993	YPF - Puerto Rosales	Derivados de petróleo y gas
1993	YPF - Destilería Dock Sud	Derivados de petróleo y gas
1993	YPF - Interpetrol	Derivados de petróleo y gas
1993	YPF - Planta de Aerosoles Dock Sud	Químicos
1993	YPF - Oferta Pública de acciones (45.3%)	Petróleo y gas
1993	YPF - Cancelación de Deuda Pública (11.2%)	Petróleo y gas
1993	YPF - Cancelación de Deuda Pública (1.9%. Acciones por deuda a jubilados)	Petróleo y gas
1993	YPF - Oleoductos del Valle	Oleoductos, gasoductos y poliductos
1993	YPF - Buques Tanques (100%)	Astillero
1993	YPF - Terminales Marítimas Patagónicas	Astillero
1993	YPF - Transporte Marítimo	Astillero
1994	Empresa Líneas Marítimas Argentinas. Buque Chubut	Astillero
1995	Indupa	Petroquímica
1995	Petroquímica Bahía Blanca	Petroquímica
1999	YPF (compra Repsol)	Petróleo y gas

Fuente: *Memoria de las privatizaciones*, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la República Argentina, <http://mepriv.mecon.gov.ar/>.

Tabla k2. Participación accionaria en YPF (%)

1993		1998	
Estado Nacional	20+1	Estado Nacional	20+1
Estados Provinciales	12	Estados Provinciales	4.7
Personal de YPF S.A.	10	Personal de YPF S.A.	0.4
Sistema previsional	12	Sector privado	74.9
Sector privado	46		
		↓	
1999 (a)		Participación sector privado en 1998	
Estado Nacional	5+1	Fondos de inversión estadounidenses	46.1
Estados Provinciales	4.7	CITICORP	6.9
Personal de YPF S.A.	0.4	Fondos de inversión ingleses	7.9
Sector privado	74.9	Fondos de inversión franceses	2.2
Repsol	14.99	Pérez Companc	3.8
		Bancos nacionales y Administradora de Fondos de Jubilaciones y Pensiones	8
1999 (b)			
Estado Nacional	+1	Nota: El símbolo “+1” indica la participación nominal que tiene poder de decisión sobre el resto de las acciones, también conocida como “acción de oro”.	
Personal de YPF S.A.	0.4		
Resto del sector privado	1.4		
Repsol YPF	98.3		
2012 pre-nacionalización*		2012 pos-nacionalización	
Estado Nacional	+1	Estado Nacional y Provincias	50+1
Grupo Petersen	25.5	Grupo Petersen	25.5
Libre flotación bursátil	17.1	Libre flotación bursátil	17.1
Repsol-YPF	57.43	Repsol	6.43

Fuente: elaboración propia con datos de Roberto Kozulj, “Balance de la privatización de la industria petrolera en Argentina y su impacto sobre las inversiones y la competencia en los mercados minoristas de combustibles”, *División de recursos naturales e infraestructura*, CEPAL, Santiago de Chile, julio 2002, pp. 19-20; Sin autor, “Argentina publica decreto que nacionaliza YPF”, *El Economista* [en línea], 7 de mayo de 2012, disponible en: <<http://eleconomista.com.mx/economia-global/2012/05/07/argentina-publica-decreto-que-nacionaliza-ypf>>.

[Consulta: 13/11/14]; Sin autor, “Atomizando el capital minoritario”, *Página 12* [en línea], 15 de marzo de 2011, disponible en: <http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-164163-2011-03-15.html>. [Consulta: 13/11/14]; y los estados financieros de Repsol.

*La composición se modificó entre 2008 y 2011 cuando Repsol cedió una fracción de la participación accionaria de YPF a fondos de inversión privados y la entrada del empresario argentino Enrique Ezkenazi (Grupo Petersen).

Tabla k3. Participación de los principales grupos económicos argentinos en la privatización de activos de YPF

Activo privatizado	Empresa/grupo económico					
	Pérez Companc	Soldati	Bridas	Astra	Tecpetrol (Techint)	Pluspetrol
Áreas centrales	*	*	*	*	*	*
Áreas marginales	*	*	*	*	*	*
Refinería San Lorenzo	*	*				
Refinería del Norte	*			*		*
Destilería Duck Sud		*				
Oleoductos del Valle	*		*	*	*	*
Interpetrol		*				
Terminales Marítimas Patagónicas	*		*	*	*	
Transporte marítimo (buques)				*		

Fuente: Ricardo Ortiz, “La consolidación del poder empresario en la Argentina. El sector petrolero durante la convertibilidad y ante el ‘nuevo modelo’ post-crisis”, en Karina Forcintio y Victoria Basualdo (coord.), *Transformaciones recientes en la economía argentina: tendencias y perspectivas*, Buenos Aires, Prometeo-UNGS, 2007, p. 169.

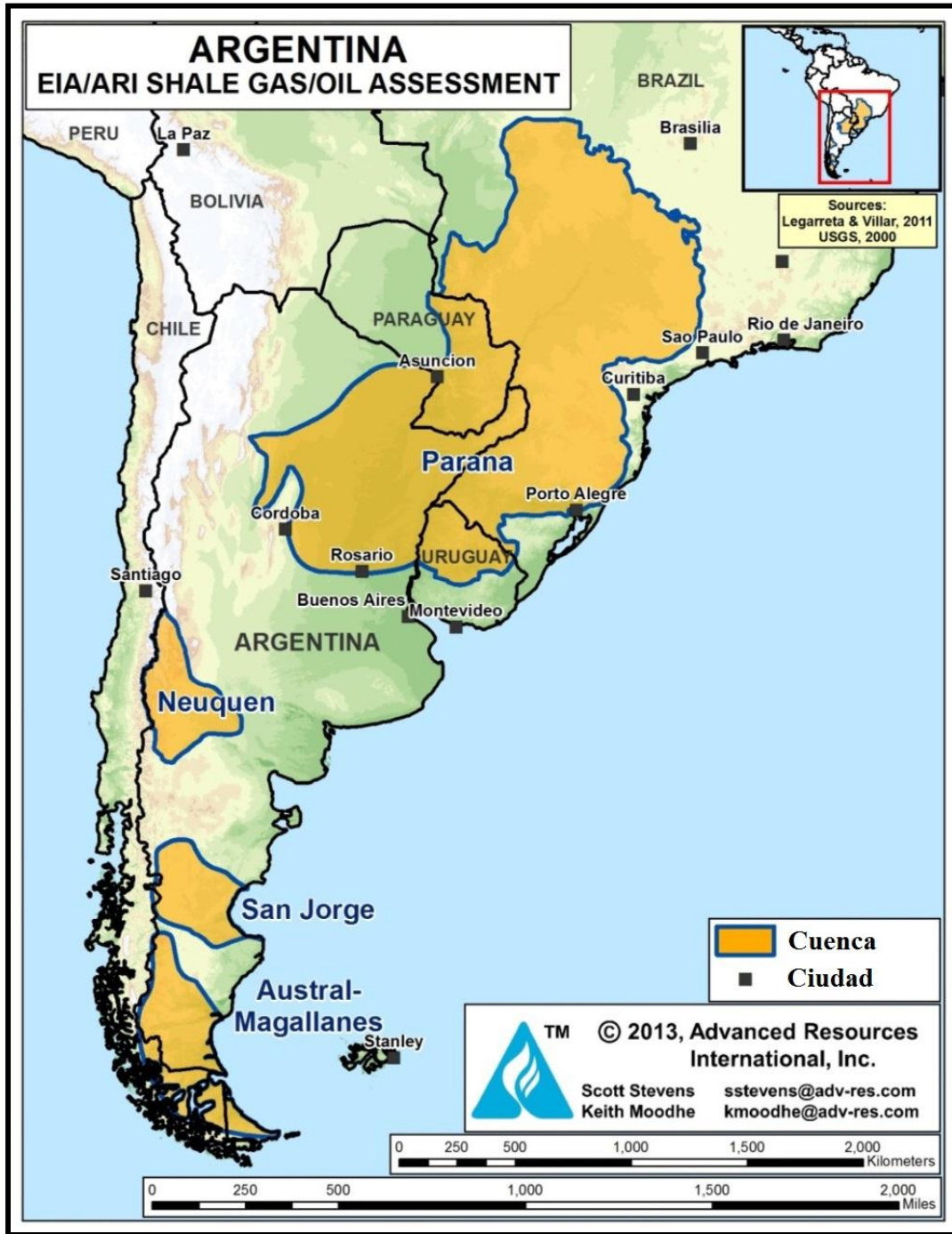
Anexo #12. Mapas de las principales cuencas petroleras no convencionales

a) México



Fuente: Secretaría de Energía (www.energia.gob.mx/).

b) Argentina



Fuente: U.S. EIA. (www.economist.com).