

Galera de corrección

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL

El petróleo en América latina

Santiago de Chile. CEPAL, 2002.

El petróleo en América latina

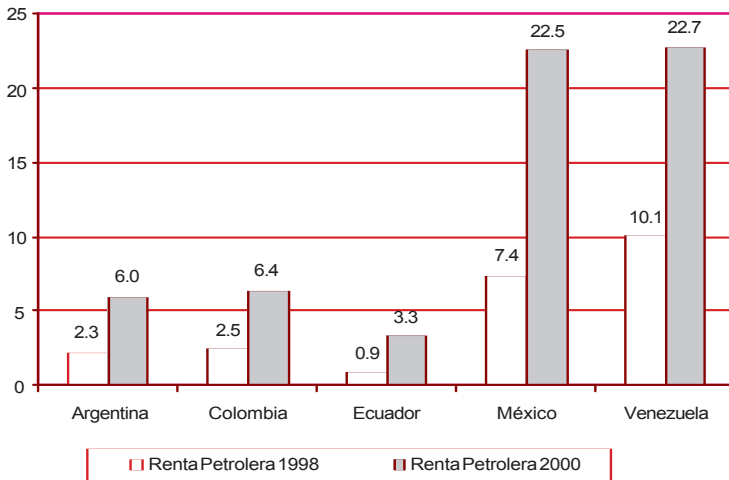
La Comisión Económica para América latina (CEPAL) ha presentado su investigación acerca de las inversiones extranjeras en la región, con una gran atención al caso argentino. El capítulo cuarto, dedicado a los hidrocarburos, acompaña algunos antecedentes de los cuales habitualmente no se dispone.

La CEPAL afirma que desde finales de la década de los '80 se aunaron las reformas económicas achicadoras del estado con, en algunos años, la depresión de los precios hidrocarbúricos; ambos factores fortalecieron la tesis favorable a considerar al petróleo como una *commodity* más, y no un **recurso estratégico**, como en nuestro país acaba de señalarlo el **Plan Fénix**. Esta definición previa tiene relación con la existencia o no de monopolio estatal en el sector petrolero, aunque en los propios Estados Unidos el petróleo es un bien estratégico administrado por empresas privadas. El monopolio público sigue siendo tradición en América latina,

más allá de la privatización salvaje de **Yacimientos Petrolíferos Fiscales** (YPF) de la Argentina, y de las privatizaciones de **YPFB** y de **PetroPerú**.

En el informe se glosa el marco mundial del petróleo y del gas, tomando en consideración las reservas, la producción mundial, las empresas, el papel de la OPEP, los costos de extracción y los costos totales (agrega los de exploración y desarrollo), los gastos en exploración y explotación, la evolución de los precios y la renta petrolera. En relación con este último tema, el informe considera que la explotación del petróleo otorga una renta, ahora privatizada, de 6.000 millones de dólares en el país (véase el gráfico N°1 con las rentas de la Argentina, Ecuador, Colombia, Venezuela y México).

En la sección que se refiere a los costos, se aporta información no muy disponible frecuentemente. En el texto puede leerse una referencia, que explica porqué se hace apetitoso el control del petróleo venezolano: "**Los costos de producción más bajos de la industria petrolera se registran en los países de la OPEP, principalmente en aquellos situados en el Golfo Pérsico y Venezuela. En estos países existen yacimientos gigantes (más de 500 millones de barriles) y supergigantes (más de 5.000 millones de**

Gráfico N°1. Renta petrolera en países seleccionados en millones de dólares

barriles). Así, los costos de producción en Arabia Saudita, Irak, Kuwait se sitúan en alrededor de 1,5 y 2,0 dólares el barril, al igual que los costos de Petróleos de Venezuela S. A. (PDVSA), mientras que en los Estados Unidos son de 3,05 y en China de cerca de 6,9 dólares el barril. Por su parte, los costos de las principales empresas transnacionales petroleras varían en un rango que va desde 2,8 a 6 dólares el barril”.

El costo total en la Argentina

En relación con el conjunto de los países petroleros latinoamericanos el informe provee el dato de los costos totales dentro de una franja de entre 4 y 7 dólares. Los bajos costos venezolanos tienden, obviamente, a reducir el promedio regional. Por su parte, la explotación marítima en el Brasil alcanza los 7 dólares. “...las principales empresas transnacionales (en América latina) tienen costos mayores, que se ubican en rangos de 6 a 11 dólares el barril, mientras que en los Estados

Unidos el costo promedio es de 9,7 dólares el barril”.

CEPAL cita a la Administración de Información Energética (EIA) de los Estados Unidos: los costos de producción de las empresas norteamericanas se han reducido de 7 dólares por barril (d/b) a mediados de los años 80 a 3,05 d/b en el año 2000, mientras que los costos de producción de estas mismas empresas pero en yacimientos fuera de los EUA disminuyeron de 5,10 a 3,14 d/b.

Las empresas

Otra sección del informe se refiere a las 20 principales empresas del sector según el nivel de producción del año 2000. Trece de ellas son estatales y sólo 7 son del sector privado, sobre la base de los datos del informe especial de Oil & Gas Journal del 1° de octubre de 2001:

Empresas	Nacionalidad	Propiedad	Producción
(miles b/d)			
Arabian American Oil Company (Aranco)	Arabia Saudí	Estatal	7.915
National Iranian Oil Co. (NIOC)	Irán	Estatal	3.660
Petróleos Mexicanos (PEMEX)	México	Estatal	3.460
Petróleos de Venezuela SA (PDVSA)	Venezuela	Estatal	3.252
Irak National Oil Co. (INOC)	Irak	Estatal	2.573
Exxon Mobil	EUA	Privada	2.501
Royal Dutch Shel	Reino U./Holanda	Privada	2.279
PetroChina	R. P. China	Estatal	2.096
Nigerian National Petroleum Corp	Nigeria	Estatal	2.038
Chevron Texaco	EUA	Privada	1.962
Abu Dhabi National Oil Co.	Emiratos Arabes	Estatal	1.904
British Petroleum-Amoco (BP Amoco)	Reino Unido	Privada	1.890
Kuwait Petroleum Co. (KPC)	Kuwait	Estatal	1.633
OAo Lukoil	Rusia	Privada	1.553
TotalFinaElf	Francia/Bélgica	Privada	1.433
Libian National Oil Corp. (Libia NOC)	Libia	Estatal	1.416
Petróleo Brasileiro (Petrobras)	Brasil	Estatal	1.274
Pertamina	Indonesia	Estatal	1.268
OAo Yukos	Rusia	Privada	992
Petroleum Development Oman	Omán	Estatal	841

El cuadro es importante porque la manipulación de la información ha hecho creer a muchos que las empresas privadas tienen actualmente preponderancia en la producción mundial de petróleo. Las cifras del cuadro son elocuentes acerca de la producción pública respecto de la privada, considerando las 20 empresas mayores del mundo. Otra conclusión del trabajo de CEPAL es que las empresas públicas de petróleo producen más crudo del que refinan, excepto Petrobras y PDVSA. En el caso de las privadas, todas ellas son preferentemente refinadoras, porque industrializan más crudo del que extraen.

El otro fenómeno de los años recientes es la introducción de las multinacionales del petróleo en nuevas actividades no tradicionales (informática, biotecnología, industria farmacéutica, minería y negocios inmobiliarios); el informe constata que buena parte de estos nuevos negocios no se consolidaron, excepto en el gas.

En la sección acerca de las fusiones de las empresas petroleras se proporciona información del año 2002 con la compra de la Alberta Energy Company (AEC) que acaba de realizar la **PanCanadian Petroleum Ltd.** y, por otro lado, se adelanta que durante este año la **Philips Petroleum Co.** de

los Estados Unidos negociará la compra de la conocida Continental Oil Company (Conoco), que tanta influencia habría tenido en los recientes hechos políticos ocurridos en Venezuela. Ambas adquisiciones se realizan entre empresas del mismo país.

Las estrategias de las compañías

En la última sección del capítulo comentado se desarrollan las estrategias de expansión de cuatro empresas petroleras en América latina: **Repsol, TotalFinaElf, Shell y Pérez Companc**.

En el caso de la **Repsol S. A.** (gran deudora de las tres grandes financieras norteamericanas y, en menor medida, del banco de inversión de Europa) se constata que su entrada en la región se basó sobre la compra de empresas públicas, habiendo elegido a la Argentina como la base de su expansión. Se benefició con la transferencia inusual de la casi totalidad de una gran empresa como Y.P.F., pero la compra le significó *"un monto que duplicaba el patrimonio neto de Repsol... con una tasa de endeudamiento sobre fondos propios de 79 %"*.

La otra empresa analizada es la francobelga **TotalFinaElf**, que se conformó con la petrolera **PetroFina**, de la conocida SOFINA belga, con las dos empresas francesas originariamente públicas. Esta empresa europea tiende cada vez más, al igual que la Repsol española, a priorizar los negocios gasíferos.

Por su parte, la conocida empresa inglesa **Royal Dutch Shell**, o simplemente Shell, segunda productora de petróleos del mundo, según recuerda el informe, realizó actividades exploratorias en nuestro país y en el Perú,

pero en ambos casos no pasó a la etapa de la explotación. Sin embargo, *"a partir de los años '90, Shell focalizó su estrategia en el mercado del gas natural, posicionándose de manera integrada en las actividades 'aguas abajo' del segmento gas-electricidad, mediante la adquisición de participaciones en gasoductos, empresas distribuidoras de gas natural, así como en generadoras eléctricas alimentadas por gas natural transportado a través de esos gasoductos"*.

En cuanto a **Pérez Companc**, quizá la firma que más *lobby* desarrolló en nuestro país para la privatización del sector, merece algunas consideraciones por parte del informe, que sugieren mucho más de lo que dicen las palabras. Así, se lee que como contratista de la ex Y.P.F. creció en el negocio petrolero *"explotando áreas petroleras ya exploradas y desarrolladas por ésta"*. También se dice que intervino por primera vez en la producción de petróleo y gas al firmar con Y.P.F. un contrato de explotación en Entre Lomas, que fue seguido por otros 7 contratos. *"Seis de esos contratos fueron firmados durante la última dictadura"*, dice el informe, haciendo referencia a los que firmara el presidente de Pérez Companc (por la empresa Pérez Companc) y el señor Bustos Fernández (por la empresa Y.P.F., como interventor de la misma), que era al mismo tiempo vicepresidente de Pérez Companc.

El informe de CEPAL recuerda luego que esta compañía, *"además de recibir áreas que no requerían de mucha inversión inicial"* fue favorecida por los precios de venta del crudo a Y.P.F., fijados en contratos continuamente renegociados, con niveles cercanos a los precios internacionales y, por supuesto, muy superiores a los

costos de la explotación que por administración (propia) tenía la empresa pública. También se recuerda, con justeza, que la conversión de los contratos de locación de obras y servicios de explotación en concesiones de explotación fueron, con la privatización, **sin costo alguno**.

Por su parte se menciona que **Pérez Companc** integra la empresa **Transportadora de Gas del Sur** (TGS) con su socia privilegiada en la Argentina: la empresa norteamericana **Enron**. Ambas son socias en dos de las tres empresas que la compañía extranjera constituyó en la Argentina: TGS y **Azurix**, la quebrada proveedora de agua y saneamiento de la provincia de Buenos Aires.

El informe manifiesta que la forma en que se privatizó Y.P.F. representó para Pérez Companc y otros ex contratistas la oportunidad de acumular reservas en condiciones excepcionales. Con referencia al futuro de la compañía Pérez Companc, el informe transcribe que: *"Standard & Poor's redujo recientemente la calificación del crédito corporativo en moneda extranjera... debido a altos riesgos de renegociación y ganancias menores a las esperadas para este año"* (Reuters, 19 de abril de 2002).

Las modalidades expansivas

El informe identifica, en las conclusiones, cuatro modalidades de expan-

sión de las empresas petroleras privadas en la región:

i) La de Repsol que se expandió con la compra de empresas existentes; ii) La modalidad que utilizaron TotalFinaElf, BP Amoco y Chevron Texaco, empresas multinacionales que estaban localizadas en la región y que se diversificaron en las actividades de exploración, explotación y transporte de crudo y gas natural; iii) Los casos de Shell y ExxonMobil, que no teniendo actividades extractivas operaban en la refinación y comercialización de productos derivados, mantuvieron la consolidación de su **ventaja comparativa** en estas etapas de la producción. iv) Por último, el caso de dos empresas consideradas argentinas: **Pluspetrol** y **Pérez Companc**, que lograron su expansión con la compra de las inversiones ya realizadas por las empresas estatales.

"Repsol es a mucha distancia la primera empresa privada productora de hidrocarburos en América latina y el Caribe, y Pérez Companc la tercera productora privada de petróleo, si bien existe una importante diferencia de tamaño entre ambas. Sin embargo, las dos empresas tienen en común una pronunciada concentración de sus actividades en la Argentina, así como un talón de Aquiles de su expansión". Esta es una afirmación del informe de CEPAL que día a día se constata en nuestro país.

Félix Herrero