



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD XOCHIMILCO

División de Ciencias Sociales y Humanidades (D.C.S.H.)

Maestría en Relaciones Internacionales (M.R.I.)

Título:

“La estrategia de abastecimiento petrolero estadounidense dentro de la
región de América del Norte (1980-2008)”

Idónea Comunicación de Resultados para optar por el Grado de:

“Maestro en Relaciones Internacionales”

Alumno:

Lic. Gilberto Antonio Aguiñaga Ramírez

Directora de I.C.R.:

Dra. Ma. Antonia Correa Serrano

Coordinadora de la Maestría:

Dra. Graciela Pérez-Gavilán Rojas

Sinodales:

Dra. Rosío Vargas Suárez

Mtro. Enrique Catalán Salgado

Ciudad de México, a jueves 24 de mayo del 2018

Agradecimientos

Nunca hubiera llegado tan lejos sin la ayuda incondicional de mi familia, por siempre estar apoyando mis proyectos y siendo mi mayor respaldo y apoyo en mi vida. Gracias a mis padres por demostrarme que siempre se pueden lograr las metas propuestas con voluntad y lucha. Mi hermano por ser siempre mi mano derecha en cada proyecto que me propongo.

A la Maestría en Relaciones Internacionales (Profesores, administrativos, Dra. Correa), por confiar en mí y darme ésta oportunidad de crecimiento, que me ayuda a dar un paso más a cumplir con mi objetivo de vida.

Sobre todo, agradezco a la Universidad Autónoma Metropolitana por haberme brindado los mejores años de mi vida y las mejores experiencias de vida, por brindarme tantas oportunidades de aprendizaje y desarrollo.

Así que este trabajo se lo dedico a todos ustedes. ¡Gracias a todos!

ÍNDICE

Resumen	iv
Abstract	iv
Introducción	1
Capítulo I: Condición socio-histórica estadounidense	5
Capítulo II: La importancia del sector petrolero para los Estados Unidos de América	13
a) Surgimiento de la industria petrolera de EE.UU.	13
b) Yacimientos petroleros dentro EEUU	17
c) El boom del sector petrolero	18
d) El impacto económico de la balanza petrolera de EEUU	20
e) Efecto de los energéticos en el crecimiento económico estadounidense	21
f) El petróleo y la seguridad nacional	24
g) La incidencia de EEUU en el sector petrolero mundial	26
h) Estrategias de abastecimiento petrolero estadounidense	27
Capítulo III: Evolución de la política industrial estadounidense e influencia en las empresas petroleras	36
a) El proceso de industrialización estadounidense	36
b) La propiedad privada y la política industrial	39
c) Competencia, poder y dominio de las empresas multinacionales	43
d) Las empresas petroleras y su expansión alrededor del mundo	47
e) Las empresas petroleras, cabildeo y política	53
Resumen y Conclusiones Capítulo III	58
Capítulo IV: La importancia de Canadá y México en la estrategia de abastecimiento petrolero de EEUU	60

a) Antecedentes de la relaciones de Estados Unidos con Canadá y México	60
b) La industria petrolera de Canadá y México	61
I. Breve historia de la industria petrolera canadiense	61
II. Breve historia de la industria petrolera mexicana	64
c) Antecedentes institucionales del TLCAN	70
d) Conformación y desarrollo de la Zona de América del Norte en materia petrolera	75
Resumen y Conclusiones Capítulo IV.....	85
Crítica y Conclusiones Generales	87
Análisis desde la perspectiva mexicana	96
Bibliografía	100

Resumen

Durante los últimos veinte años, las inversiones estadounidenses han crecido en el sector petrolero de Canadá y México. Éste aumento se encuentra regulado por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Éste acuerdo comercial fue propuesto como un mecanismo que mejoraría los flujos comerciales y establecería sinergias entre las tres economías. Además, fue fortalecido con el Acuerdo para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte en 2005. Sin embargo, en materia petrolera, obedece a motivos estratégicos estadounidenses, principalmente económicos y políticos.

La crisis petrolera de 1973 mostró la vulnerabilidad de las empresas petroleras y de Estados Unidos de América, obligándolo a buscar alternativas que pudieran asegurar su abastecimiento, ante la imposibilidad de alcanzar la autosuficiencia. Este suceso motivó a Estados Unidos a fortalecer sus relaciones con México y Canadá.

Abstract

During the last twenty years, US investments have grown within the oil industry of Canada and Mexico. This increase is regulated in the North American Free Trade Agreement.

This trade agreement was proposed as the device that would improve trade flows and establish synergies between the three economies. In addition, it was reinforced with the Security and Prosperity Partnership of North America in 2005. However, in the oil theme, it obeys American strategic reasons, mainly economic and political ones.

The oil crisis of 1973 showed the vulnerability of American oil companies and the United States of America, forcing it to seek alternatives that could ensure its supply, because the self-sufficiency was impossible. This event motivated the United States to strengthen its relations with Canada and Mexico.

Introducción

El petróleo ha sido el energético más importante a nivel mundial desde finales del siglo XIX hasta la actualidad, debido a su bajo costo de producción y eficiencia superior en comparación a otras fuentes de energía, como el carbón o la madera. Por esta razón, ha sido fundamental en el transporte de mercancías y personas, favoreciendo las transacciones comerciales en el mundo y dirigiendo el actual paradigma energético. Su importancia es tal, que las actividades humanas no podrían desarrollarse de la misma manera y magnitud ante la falta del mismo, reduciendo el crecimiento y la prosperidad económica.

Estados Unidos de América (EEUU) es el país que más importancia ha tenido dentro de la industria petrolera, en la producción y refinación. De acuerdo a datos obtenidos por la *British Petroleum Statistical Review of World Energy* del año 2016 (BPSRWE), EEUU produjo el 13% del total de barriles de petróleo producidos en el año 2015, junto a Arabia Saudita. Además, produjo el 18% del petróleo refinado a nivel mundial en el mismo año. Sin embargo, también ha sido el país que más consumió petróleo, con el 19.7% del consumo de petróleo y 15.4% de las importaciones de petroleras a nivel mundial.

La influencia de EEUU en la industria petrolera mundial ha sido sumamente significativa a lo largo de la historia petrolera, tanto en la producción como en la dependencia al energético. Por esta razón, la economía estadounidense ha considerado prioritario el abastecimiento petrolero dentro de su política, convirtiéndolo en un asunto de interés nacional desde 1973, año en que los países miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) tomaron el control de sus yacimientos petroleros, provocando la primera crisis petrolera internacional.

La primera estrategia petrolera que adoptó el gobierno estadounidense posterior a la crisis petrolera fue buscar reducir su dependencia petrolera del exterior, a través de una política fuertemente regulada que incentivara

el autoabastecimiento. Sin embargo, la estrategia no tuvo avances significativos para alcanzar la autosuficiencia; además, la dependencia exterior no se redujo. Por esta razón, en 1981, con la llegada al poder del presidente Ronald Reagan, el esquema cambió, a uno que buscó reducir la dependencia del petróleo de la OPEP, incentivando a aquellos países no miembros del organismo para aumentar su producción petrolera con el fin que estos exportaran su producción a EEUU, para lo cual se fortaleció la actividad diplomática estadounidense con estos países.

Otra característica importante del sector energético de EEUU ha sido el dominio exclusivo de las empresas privadas dentro de la industria petrolera estadounidense, que les ha permitiéndole tener amplia influencia del sector a nivel mundial. Por lo que su incidencia en la política de EEUU es significativa, utilizando el *lobby* como instrumento de negociación con el gobierno, con el fin de proponer o convencer al Congreso para que aprueben o rechacen políticas, en función de sus intereses.

Canadá y México han sido países que cuentan con reservas de petróleo significativas, por lo cual, han sido considerados primordiales dentro de la estrategia de abastecimiento petrolero estadounidense por dos motivos principales, el primero, estos dos países no forman parte de la OPEP, lo que automáticamente los convierte en abastecedores confiables; y el segundo, se encuentran dentro de la zona de influencia de EEUU. La Doctrina Monroe predica que "América es para los americanos", dando sustento a su geopolítica. Por esta razón, es de suma importancia el control de estos socios hemisféricos para los estadounidenses.

Para EEUU es fundamental el control de los recursos petroleros, no solo por un tema de comercio per se, sino un tema de asegurar el abasto en el futuro, para mantener su aparato productivo funcionando al máximo, permitiéndole conservar su nivel de influencia en el mundo, es decir, el control del petróleo le permitirá mantenerse como un país hegemónico.

El objetivo de este trabajo es analizar la importancia de Canadá y México en la estrategia de abastecimiento petrolero estadounidense; para lo cual, primero explicaré la importancia del petróleo en la economía estadounidense y porque se ha considerado un asunto de interés nacional

el tema petrolero. En segundo lugar, estudiaré los factores que han propiciado el crecimiento y dominio de las empresas petroleras estadounidenses a nivel mundial, y cómo han influido dentro de la política nacional de Estados Unidos. Y tercero, estudiaré el papel de Canadá y México dentro de la estrategia petrolera, y cómo EEUU logró incluir el tema petrolero en el proceso de integración de América del Norte para alcanzar el objetivo.

Con el fin de orientar este trabajo de investigación, planteo la siguiente hipótesis:

“En 1981, ante el fracaso de la política de autoabastecimiento petrolero y la dependencia externa, la nueva estrategia estadounidense buscó diversificar a sus abastecedores internacionales a través de mecanismos de libre mercado, con el objetivo de mantener satisfecho su demanda del energético, convirtiéndose así en un asunto de seguridad nacional. Las empresas petroleras fueron las principales promotoras de este plan porque su posición en el mercado de energéticos corría riesgo debido al agotamiento de los yacimientos en territorio estadounidense. Para lograrlo, se propuso la integración de la Zona de América del Norte, con el fin de tener acceso a los yacimientos petroleros canadienses y mexicanos, y de esa forma disponer de petróleo más barato y confiable”.

El primer capítulo abordará la historia de la industria petrolera y su importancia para la seguridad y la economía de los Estados Unidos de América, así como los problemas y cambios que ha atravesado a lo largo de la historia.

Además, estudiaré los factores que hicieron de la producción petrolera y de la refinación una de las industrias más productivas e importantes para la economía estadounidense, y también su relación con otras industrias,

Capítulo I: Condición socio-histórica estadounidense

Para Jhon McDougall, la historia económica de América del Norte es la historia de la integración gradual de todo el continente. Ésta inicia entre las colonias británicas antes de la Guerra de Independencia estadounidense, generando crecimiento económico en las principales colonias, debido a que estos contaban con puertos que les permitieron ampliar su comercio con el mundo. A lo largo del siglo XIX, Canadá y México crecían a la sombra de EEUU, obligando a estos países a adoptar medidas defensivas para evitar su absorción, aunque no pudieron evitar los embates económicos (McDougall, 2006, 75).

El pasado británico de EEUU ha sido el mayor motivo por el cual se ha desarrollado aceleradamente después de su Independencia. Para Max Weber el protestantismo y la ética del ascetismo mundano son las bases que constituyen las fuerzas impulsoras del capitalismo, existiendo nexos entre estos dos conceptos. Sin embargo, no hubiera sido posible prevalecer a lo largo del tiempo sin la doctrina de la predestinación del calvinismo, donde solo los elegidos por dios serán salvados, y al no cumplir esta condición, el alma de la persona está condenada (Weber, 2009, 13). Debido a esto, los creyentes consideran que aquellos elegidos por dios obtendrán sus bendiciones, es decir, los premiará con el éxito, alcanzando una alta posición social.

Esto ha tenido un enorme impacto en la cultura occidental. De acuerdo con Weber, las ideas puritanas influyeron de manera determinante en el desarrollo del sistema económico de Europa y EEUU, ya que la devoción religiosa siempre va acompañada del rechazo a los asuntos mundanos y a la búsqueda de una mejor posición económica. Entre las tendencias de comportamiento de las sociedades protestantes está la ambición de ganancias con un mínimo esfuerzo, la idea de que el trabajo es una maldición si sus ganancias no son mayores a lo suficiente para tener una vida modesta (Weber, 2009, 16).

pocas empresas, las corporaciones, dotadas de un amplio poder de mercado, tienen la capacidad de influir en las decisiones de política del Congreso y al presidente, mediante lobbies, con el fin de promover o impugnar decisiones de política o exigir la intervención del gobierno cuando otras naciones toman decisiones que afectan sus intereses.

Una de las capacidades que tienen las empresas oligopólicas es la de definir precios. En palabras de Varian, los oligopolios pueden interactuar de distintas maneras, siendo el elemento característico restringir el ingreso de nuevos competidores en el mercado que dominan, y no importando si una de las empresas es dominante y las otras tomadoras de precios, o si todas se distribuyen las ganancias en proporciones iguales, estas se protegerán. Además, la posición dominante les permite a estas empresas poder aumentar sus inversiones en innovación y desarrollo, para así reducir sus costos de producción y mejorar su productividad. Esto da como resultado, la incapacidad de otras empresas para competir en las mismas condiciones, y ante reducciones de precio, la competencia se elimina. Estas acciones dotan un gran poder económico y político a las empresas oligopólicas.

Debido a su concentración de poder, las empresas coludidas tienen el potencial de demandar alguna prestación o acción estatal, describiendo al gobierno corporativo como el proceso máximo de administración que maneja y arbitra la creación de valor y la transferencia de este a ciertos demandantes de un modo tal que asegure la responsabilidad de la empresa hacia los demandantes, mediante un conjunto de contratos con el propósito exclusivo de servir a sus accionistas (Thomas, 2002, 662).

Estados Unidos representa la posición de que el control final sobre la empresa debe residir en los accionistas, y que los administradores de la empresa deben administrarla en favor de los intereses de los accionistas. Al darle prioridad al accionista, el sistema de gobierno corporativo estadounidense le ha dado énfasis a la eficiencia. Éste sistema funciona a través de mercados diseñados para proporcionar información transparente a una amplia gama de inversionistas que demandan el retorno a sus

inversiones y empresas eficientemente administradas (Thomas, 2002, 664).

Una de las características ha sido el crecimiento de inversionistas institucionales, que pareciera ser la clave en el desarrollo del concepto de gobierno corporativo. En el caso de EEUU los inversionistas institucionales son los fondos de pensiones, fondos mutuos, compañías de seguros, fundaciones privadas, fondos de ahorros de universidades y organizaciones de caridad, firmas de inversiones y otras. Por lo tanto, las empresas como la legislación estadounidense han tomado medidas para acomodar a los inversionistas institucionales (Thomas, 2002, 666).

Un ejemplo de este tipo de medidas se encuentra en la política industrial. Los primeros antecedentes de política de fomento industrial de EEUU se localizan a finales del Siglo XVIII, durante la Convención Constituyente, donde se generó una discusión política a lo que hoy se llamaría “política científica y tecnológica”. En ese debate hubo propuestas de crear una universidad nacional y financiar investigaciones, con el fin de promover el desarrollo del conocimiento y descubrimientos útiles. Sin embargo, no generó el suficiente apoyo para plasmarlo en la constitución como tal, por lo que la palabra “Ciencia” sería mencionada únicamente en el Artículo I, Sección Octava, donde se otorga al Congreso la facultad de establecer un sistema de patentes “para promover el progreso de la ciencia y las artes útiles”, lo cual resulta sorprendente si se considera que los dirigentes políticos de la nación más conscientes los avances científicos y tecnológicos contemporáneos y se ocupaban más de ellos que los dirigentes de cualquier otra época (Sampat, 2007, 7).

La Oficina de Patentes y Marcas de los EEUU nació como la agencia encargada de expedir los títulos de propiedad sobre patentes a inventores y empresas, así como el registro de marcas para la identificación de productos y propiedades intelectuales. Como se mencionó en el párrafo anterior, la existencia de este organismo responde a la necesidad de legitimar y aplicar las disposiciones del Artículo I Sección octava de la Constitución de los Estados Unidos de América, y cuyo propósito es

promover el progreso industrial y tecnológico dentro de la Unión, y fortalecer la economía nacional. La historia tecnológica estadounidense indica que algunas de las grandes empresas han registrado la mayor parte de las patentes en la Oficinas de los EEUU (OEI, 2012,9).

En el caso del ejercicio de la ciencia dentro de los EEUU, al no haber universidades bien equipadas, que pudieran promover el alto nivel de la actividad científica del modelo europeo, los estadounidenses se centraron en lo experimental y lo utilitario, relacionándolo estrechamente a la ciencia y tecnología (Sampat, 2007, 8).

Un acontecimiento importante para el crecimiento del sector petrolero fue la creación y masificación del automóvil como medio de transporte a nivel mundial a principios del siglo XX. Al concluir la Segunda Guerra Mundial, la industria petrolera mundial sería controlada por siete empresas petroleras, denominadas como las siete hermanas petroleras, conformando un oligopolio petrolero a nivel mundial, donde cinco de dichas empresas eran de origen estadounidense, una británica-iraní y la última anglo-holandesa. Esto permitía a EEUU disponer de petróleo a precios económicos, mientras que a través del control de precios, se impedía el ingreso a nuevos competidores. Sin embargo, en 1973, a consecuencia del conflicto árabe-israelí y la nula reacción por parte de EEUU, los países árabes en conjunto con Venezuela tomaron el control de sus yacimientos petroleros, descontrolando el mercado de energéticos y provocando una crisis a nivel mundial. Esto hizo visibles las vulnerabilidades estadounidenses y su dependencia al petróleo extranjero, mientras las empresas petroleras perdían presencia en el mercado mundial petrolero. Derivado de esto, el tema petrolero se convirtió en un asunto de seguridad nacional.

La primera estrategia estadounidense para resolver sus problemas de consumo fue el buscar la autosuficiencia, además de instaurar algunos mecanismos de emergencia como la creación de la reserva estratégica, buscar la reducción de su consumo petrolero. El resultado de estas acciones no redujo la dependencia externa de energéticos debido a que la

producción nacional no era suficiente para satisfacer su demanda. Mientras las siete hermanas petroleras perdían su importancia en el mercado petrolero frente a las naciones de la OPEP.

Ante el fracaso de la autosuficiencia, el gobierno de Ronald Reagan hizo un cambio de estrategia, no restringiendo las importaciones de petróleo, sino a través de la diversificación de abastecedores. Siendo primordiales para esta propuesta tanto Canadá como México, por su cercanía a EEUU y sus grandes reservas petroleras, siendo la creación de una zona de libre comercio el mecanismo para lograrlo.

La tercera característica a analizar se refiere a la influencia estadounidense en Canadá y México, y la participación de los tres en el proceso de integración. De acuerdo a Jacob Viner (Porta, 2010; 36-37), los procesos de integración permiten a los socios mejorar las condiciones de la población, mediante la creación de comercio con el aumento del consumo. El elemento que facilitaría de manera importante el suministro de crudo a la industria petrolera estadounidense, radica en la modalidad de integración entre países productores y países consumidores, para así resolver los problemas de vulnerabilidad en el largo plazo (Vargas, 2005; 159), siendo elegida la Zona de Libre Comercio, modelo en el cual los productores pueden comerciar de manera más libre, protegiéndolos de la competencia externa (Porta, 2010; 20). Además, la geopolítica regional estadounidense ha sido configurada por el “Destino Manifiesto” y la “Doctrina Monroe” (Ramírez, 49), como forma de sobreponerse a la influencia europea dentro de los países americanos, siendo el mayor motivo de Estados Unidos para promover dicho proceso de integración, que en palabras de Rosío Vargas (Vargas, 2005; 161) Canadá y México se encuentran dentro de la zona de influencia de EEUU, considerándolos como socios hemisféricos.

Capítulo II: La importancia del sector petrolero para los Estados Unidos de América

a) Surgimiento de la industria petrolera de EE.UU.

La industria petrolera ha adquirido importancia desde el Siglo XIX con la industria de la parafina. Sin embargo, ésta no nació en esos años, desde la antigüedad ya existían registros de uso del petróleo en pequeña escala en Babilonia. El petróleo como componente primordial de la economía, la política y la sociedad adquirió ese status con la invención del motor de combustión interna, a principios del Siglo XX, siendo esta máquina la principal influencia en el auge de la industria (Russell, 2003).

Durante los siglos XVII y XVIII, con el crecimiento de las grandes ciudades, incrementó la necesidad de iluminación, naciendo la industria de aceite de ballena, que era el principal producto utilizado para el alumbrado. Durante el siglo XIX, los altos precios del aceite de ballena obligaron la búsqueda de algún sustituto idóneo.

Para 1854, científicos de la Universidad de Dartmont, Nueva Escocia, descubrieron que el petróleo refinado iluminaba mejor que el aceite de carbón, impresionando a un abogado neoyorquino llamado George H. Bissell, y haciendo que este fundara a los pocos meses junto a un empresario de nombre James M. Townsed, la *Seneca Oil Company*. Aunque no logró consolidar el negocio de explotación y comercialización de petróleo debido a que no existía un procedimiento que permitiera producir cantidades significativas de petróleo¹.

¹ Un ex-ferrocarrilero llamado Edwin L. Drake, amigo de Yownsed, tuvo una idea sobre cómo poder extraer petróleo a partir de perforaciones similares a las realizadas en la perforación de pozos de agua, por lo que Bessell lo unió a su equipo de la *Seneca Oil Company*, marcando así el inicio y crecimiento de la industria petrolera, convirtiéndose en una de las industrias más importantes a raíz de la Fiebre del Petróleo de Pensilvania, en 1859. Ciudades aledañas se expandieron rápidamente con la construcción e instalación de pozos y refinerías, convirtiendo al petróleo en uno de los productos más valiosos del país (Bell, 1930, 35).

En 1870, nació la *Standart Oil Corporation*, que se había convertido en poco tiempo en la empresa petrolera líder en EEUU en producción de petróleo y derivados, y a finales del siglo XIX la empresa petrolera había crecido exponencialmente, haciéndola la compañía de petróleo más grande e importante del mundo, siendo esto a consecuencia de su vínculo con las compañías ferroviarias, lo cual sumado a su capacidad productiva, le dio un poder monopólico en el sector, haciendo que los precios se redujeran rápidamente, además de otras prácticas monopólicas, lo que impedía que las petroleras de menor tamaño y las empresas nacientes no pudieran competir.

En consecuencia a lo anterior, el 2 de julio de 1890, se aprobó la *Sherman Antitrust Act*, que se establecía como una Ley Antimonopolios, declarando ilegales todos aquellos contratos, combinaciones y conspiraciones que limiten la competencia; incluyendo también a los acuerdos entre competidores para fijar precios, arreglar licitaciones y repartirse clientes. Además, también declara ilegal la monopolización de cualquier parte del comercio interestatal. Sin embargo, la medida fue insuficiente para evitar la colusión, permitiendo el surgimiento de oligopolios fuertes, por lo que el 15 de octubre de 1914, se promulga la *Ley Clayton* que buscaba fortalecer la *Ley Sherman*, restringiendo la fusión de empresas competidoras directas cuando la libre competencia se viera afectada, también se prohibían los contratos vinculantes entre empresas (Martin, 1959, 3).

Ante la aprobación de las leyes antimonopolio, el gobierno de los EEUU ordenó la separación de *Standard Oil*, formando con ello 34 nuevas compañías petroleras, de las cuales, tres destacarían: la *Jersey Standart*, la *New York Standart* y la *California Standart*, que fueron conocidas a mediados del siglo XX como los nombres *Esso*, *Mobil* y *Chevron*, respectivamente. A pesar de lo anterior, las leyes antimonopolio no fueron suficientes para acabar con las prácticas oligopólicas, debido a su carácter

nacional, lo que no impidió que estas se coludieran con empresas internacionales. Además, estas leyes no tenían injerencia en los países donde las empresas colocaban sus inversiones.

Al finalizar la segunda guerra mundial, los EEUU desempeñó un papel protagónico en los asuntos a nivel mundial, como el apoyo a la reconstrucción de Europa y su influencia en la recién nacida Organización de las Naciones Unidas (ONU) (Clack, 2007, 53). Por lo que en la década de 1950, los estadounidenses estaban de acuerdo con adoptar un papel principal en los sucesos mundiales, como el combatir el comunismo que se encontraba en su apogeo en esos años y llevar los beneficios de la democracia a las naciones. En el contexto específico de los EEUU, el poder representa una parte importante de la política internacional del mundo contemporáneo (Slater, 2012, 39).

Con la confianza en el poder y protección de los EEUU, las grandes empresas petroleras fungen como vínculos con los países para concentrar acuerdos políticos y comerciales, siendo convenientes en el ámbito económico para estas empresas. Es a partir de este hecho que la industria petrolera a nivel mundial se expande, siendo las protagonistas siete compañías petroleras (bautizadas como las “Siete hermanas”) que por sus capacidades económicas y tecnológicas controlaron casi en su totalidad el mercado petrolero. Estas empresas fueron la *Anglo-Iranian Oil Company* (luego conocida como *British Petroleum* de origen Británico iraní), *Royal Dutch Shell* (conocida como Shell y es de origen británico y holandés), *Gulf Oil Corporation* (de origen estadounidense), *Texas Petroleum Company* (conocida como Texaco y de origen estadounidense), y tres empresas que habían surgido del desmantelamiento de la *Standart Oil Corporation*, que son *Chevron*, *Esso* y *Mobil*.

Estas empresas tuvieron un control casi absoluto del total de la producción, refinación y distribución petrolera, el acuerdo entre ellas les permitió aprovechar con ventaja una demanda rápidamente creciente a nivel mundial y consecuentemente, obtener enormes ganancias,

organizando y coordinando el circuito petrolero, debido a su enorme influencia sobre los gobiernos de los países productores.

No fue sino hasta 1960, con la creación de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), organización que trataba de reafirmar los derechos de los países miembros en un mercado de petróleo internacional, cuando la influencia de las Siete Hermanas comenzó a mermar.

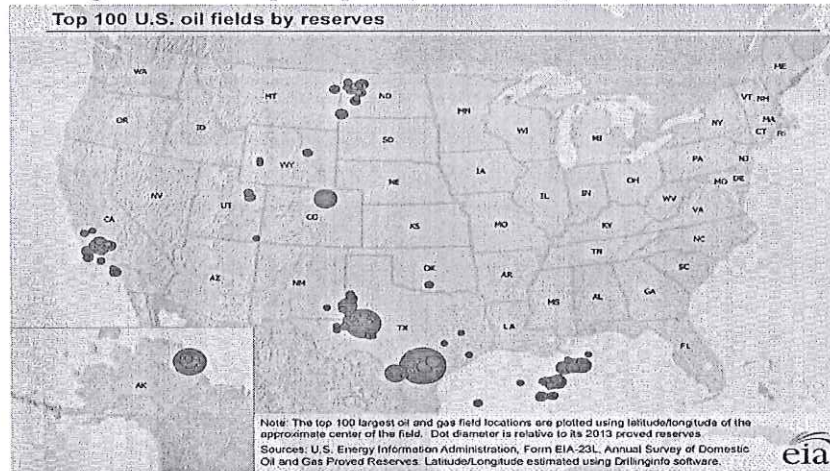
La OPEP, para la década de los setenta, logró obtener relevancia internacional, por lo que los países miembros tomaban el control del sector petrolero y adquirían voz y voto a la hora de fijar los precios del crudo del petróleo en el mercado mundial, siendo consecuencia de un conflicto político entre los países árabes con Israel. Ante la nula respuesta de EEUU con respecto a los actos de Israel, la represalia que tomaron estos países fue la de hacer un embargo petrolero a aquellos países que apoyaron la entrada de Israel a territorio árabe, provocando la primera crisis petrolera de la historia en 1973.

La crisis petrolera tuvo un significado más amplio de lo que se esperaba, ya que de ésta provocó la recomposición del régimen petrolero internacional, en términos económicos además de poder de influir de una nueva definición de actores principales, los países productores de petróleo, los países consumidores y las *majors* (Vargas, 2005, 46). Éste choque significó una pérdida del 50% de la participación en el mercado para las empresas petroleras, rompiendo con la concentración de la industria únicamente en manos de las siete hermanas, y la reestructuración del sistema productivo.

El tema se había convertido en un problema de seguridad energética para los EEUU y sus aliados, ya que mantenían una alta dependencia del petróleo de los países que conforman la OPEP, siendo la mayor de las dificultades que debían atravesar la cuadruplicación de los precios del hidrocarburo en el mercado internacional, llegando a costar 11.65 dólares cada barril, lo que implicaba un aumento del 140% del precio en 1974.

El segundo es que aquellos yacimientos que se encuentran en el Golfo de México y en el Pacífico californiano, que de entre los 100 yacimientos más productivos estos conforman el 22% de estos. La peculiaridad de estos pozos, es que son de propiedad federal.

Imagen 1: Los 100 principales yacimientos petroleros de EE.UU.



Fuente: Informe “Top 100 U.S. Oil and Gas Fields” de la EIA, Marzo 2015.

c) El boom del sector petrolero

Un hecho importante a destacar fue la aparición del automóvil a finales del siglo XIX, que se convirtió en la principal fuente de consumo de combustible, además de la aparición de la *Ford Motor Company* y su innovador sistema de producción en cadena, lo que reducía los costos de producción de automóviles y haciendo más eficiente el proceso de producción.

En la década de 1920, la economía estadounidense descansaba principalmente sobre la producción petrolera, debido a que el automóvil se había vuelto un bien de consumo en masa. En el año 1929, antes de la Gran Depresión, en el mundo existían 32.028.500 automóviles, de los cuales, la

industria automotriz estadounidense producía alrededor del 90%. En esa época, en los EEUU, la relación era de un automóvil por 4,87 personas. (Popular Science, 1929, 84), podría decirse que casi todas las familias tenían un automóvil en casa.

No obstante, las empresas petroleras estadounidenses expandieron sus fronteras, invirtiendo en aquellos países que contaban con los yacimientos petroleros que pudieran explotar, como ejemplo está México, que antes de la expropiación petrolera, junto a las inglesas tenían la mayor cantidad de inversión en materia petrolera en el país.

El poder de las empresas petroleras impedía el ingreso de nuevas empresas al sector, es decir, mantenía un oligopolio de los recursos petroleros en el mundo, controlando desde la producción hasta el precio por barril de petróleo que se cotizaba a nivel mundial.

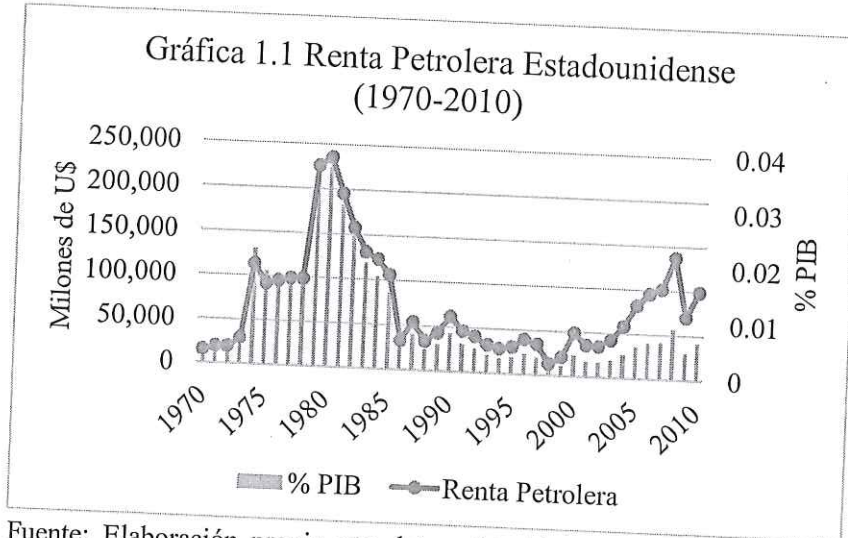
Para la década de 1970, la cifra de vehículos se había elevado en millones. Por esta razón, la industria automotriz tenía un nivel alto de importancia, además de que los sistemas de transporte, como la aviación y el transporte marítimo se habían expandido, así como la industria, y por ende, la demanda energética.

Las actividades de extracción de petróleo fungen como la principal actividad del sector, colocándose en un nivel de importancia significativo, de acuerdo al SRWEBP (Statistical Review of World Energy de British Petroleum) 2017, pasó del 34.53% en 1947 a 56.79% en el año 2015. En el aumento en la producción, se observa que la explotación de yacimientos petroleros dentro de EEUU aumentó a lo largo de los años, y de acuerdo a datos obtenidos del BEA, la producción de petróleo tuvo un crecimiento exponencial, pasando de 3,737 millones de dólares en 1947 a 255,415 millones de dólares en el año 2015.

Sin embargo, a pesar de que la producción petrolera ha crecido exponencialmente a lo largo del tiempo, esto no se refleja en la renta petrolera, que es la diferencia entre los ingresos y los costos productivos del sector petrolero, debido a que existe una amplia demanda de recursos

petroleros del exterior, lo que genera altos costos de producción de destilados y derivados del petróleo.

Como se observa en la *gráfica 1.1* la renta petrolera apenas y alcanza el 1% del PIB estadounidense, y a pesar de que antes de la década de 1980 la renta petrolera creció, periodo en el cual la crisis petrolera castigaba al mundo.

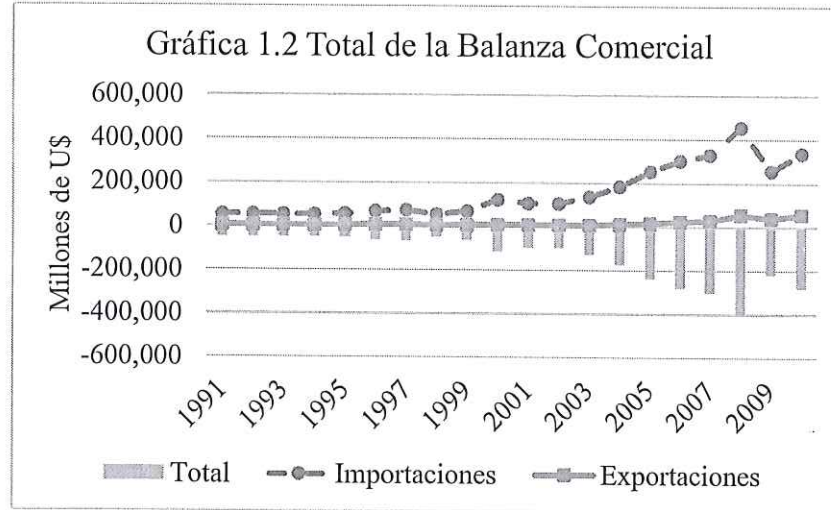


Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Grupo del Banco Mundial, 2016.

d) El impacto económico de la balanza petrolera de EEUU

Una de las principales diferencias entre la industria petrolera estadounidense con respecto al resto del mundo, es que su capacidad de refinar petróleo es superior, manteniéndose en primer lugar a nivel mundial. Hasta 1980, de acuerdo SRWEBP 2017, la capacidad productiva de derivados del petróleo por parte del EEUU aumentaba constantemente, sin importar que la crisis petrolera de la década de 1970 estuviera presente, y a pesar de que la producción se redujo, siguió manteniéndose como el principal país productor de derivados.

El comercio de petróleo crudo a lo largo del periodo se ha mantenido deficitario, profundizando esa condición hasta el año 2009, mientras que el comercio de productos refinados se mantuvo deficitario hasta el año 2011, en el que repunta con un superávit del 10,423 millones de dólares en 2012 hasta 23,311 millones de dólares en 2015.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de COMTRADE, 2016.

Debido a lo anterior, la balanza comercial general del sector petrolero es sumamente deficitaria, como se muestra en la *gráfica 1.2*, esto podría ser explicado al alto consumo de energéticos que ha mantenido la economía estadounidense, por lo que ante la imposibilidad de reducir su consumo, se requirió importar la cantidad necesaria para mantener sus actividades de manera normal.

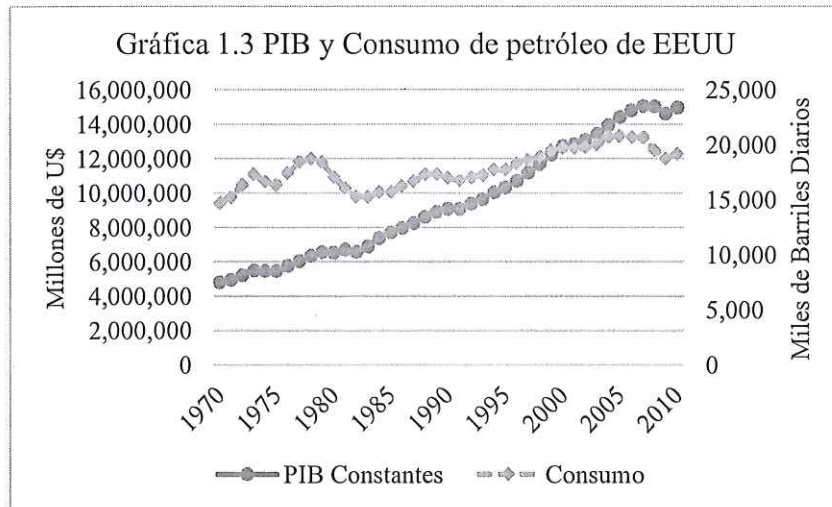
e) Efecto de los energéticos en el crecimiento económico estadounidense

De acuerdo a Sarwat Razzaqi, la energía es un elemento esencial para el crecimiento y el desarrollo, teniendo efecto directo en el crecimiento económico, debido a la imposibilidad de los bienes de capital de trabajar

sin energía, incluyendo el movimiento de mercancías. Además, el impacto energético depende de la estructura económica. (Razzaqi, 2011; 438).

Por lo tanto, un mayor crecimiento económico implica el crecimiento del consumo energético. Sin embargo, no implica que exista mayor eficiencia en su uso, es decir, un uso más eficiente de la energía pudiera constituirse como un impulso al aumento de la producción, y por ende, un aumento en el PIB.

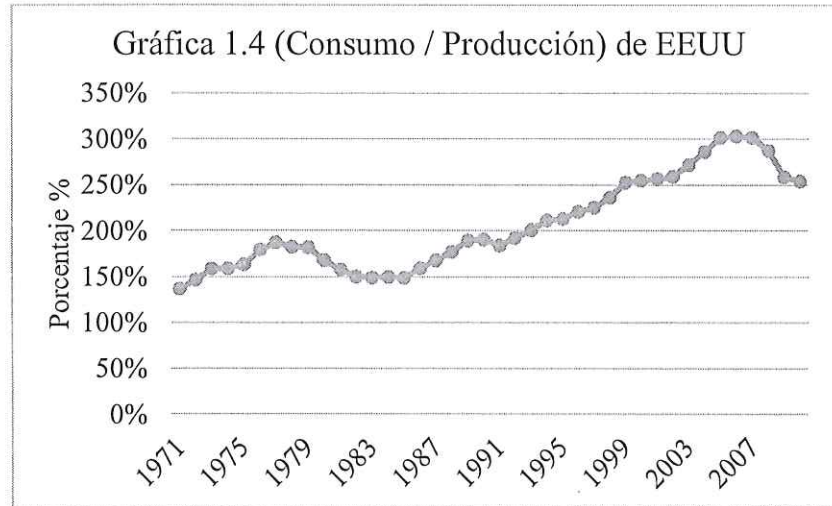
Como se puede observar en la *Gráfica 1.3*, el crecimiento del producto de los EEUU se ha mantenido constante a lo largo de la serie de datos. Este crecimiento en el PIB le confiere a EEUU una capacidad de ingreso sin igual, reflejado en los niveles de consumo de la industria, así como de la población, y a pesar de que el grado de participación industrial sobre el PIB total ha ido disminuyendo, el producto se mantiene en su dinámica de crecimiento.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de BP Statistical World Energy y de Banco Mundial, 2016.

A partir del estallido de la crisis petrolera de 1973, EEUU fue consciente de su vulnerabilidad económica por su alta dependencia de

petróleo extranjero tomando medidas tanto internas como externas. Entre las primeras, el discurso se basó principalmente en la búsqueda de la independencia energética y medidas de en el control al consumo de combustibles, mientras que a nivel internacional buscó alianza con los países demandantes de petróleo, lo que dio el nacimiento de la Agencia Internacional de Energía (AIE) con el fin de contrarrestar el poder e influencia de la OPEP.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de BP *Statistical World Energy*, 2016.

Sin embargo, la alta dependencia petrolera de EEUU al petróleo de Medio Oriente, era la prueba de su baja capacidad de producir la cantidad de petróleo que requería el país para seguir con sus actividades, es decir, que su producción no era suficiente para satisfacer sus necesidades, necesitando importar para saciar la demanda petrolera. Como se observa en la *gráfica 1.4*, a partir de la década de 1980, la administración del Ronald Reagan dio un giro en el paradigma de la dependencia petrolera internacional, por lo que la nueva medida de la política de abastecimiento sería en la importación de petróleo, pero reduciendo su dependencia de

aquellos países en conflicto. Esto provocó un nuevo periodo de liberalización del comercio de petróleo y con ello de la economía, por lo que en la gráfica se observa que entre 1982 y 2009 la tendencia de consumo sobre la producción fue creciente.

Otro aspecto a destacar fue que en el periodo entre 1986 y 1998 los precios del barril de petróleo presentaron una tendencia decreciente resultante de innovaciones tecnológicas y de inversiones de las empresas petroleras internacionales (Vargas, 2005, 58).

f) El petróleo y la seguridad nacional

La seguridad energética es el conjunto de acciones públicas nacionales e internacionales encaminadas a garantizar un cierto volumen de distintas fuentes de energía al menor precio posible, capaz de hacer funcionar una economía durante un tiempo determinado (Vargas, 2005, 147).

En palabras de la Dra. Rosío Vargas, la política petrolera de EEUU, como un aspecto concreto de la política de seguridad energética, se ha movido dentro de un precario equilibrio entre la búsqueda propiamente de la seguridad y el juego interno de las fuerzas del mercado (Vargas, 2005, 147).

La política estadounidense de energía se ha alternado entre políticas de libre mercado y políticas e intervencionistas, dependiendo del contexto internacional, por lo que la balanza se ha inclinado hacia cualquier lado debido al objetivo de la seguridad, en casos en los cuales la hegemonía estadounidense corre peligro o cuando existen tensiones en zonas importantes en el mundo. Esto provocó que la economía estadounidense se vea afectada por la alta demanda de las importaciones petroleras, lo que se percibió como una situación vulnerable.

Desde el ascenso al poder de Ronald Reagan hasta William Clinton, la política energética en general se caracterizó por una reducción constante del Estado para que el libre mercado se encargara del proceso. Mientras, en la política petrolera internacional, se dio prioridad a los objetivos de

seguridad energética en términos de reducir la dependencia petrolera del exterior (Vargas, 2005, 148), a diferencia del gobierno de James Carter.

Resultaba inoperante el argumento de dependencia energética ante los cambios ocurridos en la industria petrolera a nivel internacional, siendo uno de los factores determinantes el debilitamiento de la OPEP ante el aumento de la producción de aquellos países productores o asociados, además la creación de los contratos de integración en la industria petrolera, reduciendo así los riesgos por las reducciones en la oferta.

Los cambios en la estrategia de seguridad de EEUU se dieron privilegiando los cambios económicos sobre los políticos y militares, relacionado con la situación de la industria petrolera y las condiciones prevalecientes en el medio internacional en los planos geopolítico y como en el mercado petrolero internacional, además de las variables asociadas como el precio del petróleo, así como de sus efectos sobre otros precios en la economía.

Si bien la política de autarquía petrolera propuesta por el presidente Carter no fue correcta en su momento, la interdependencia petrolera podía generar una situación en la cual hubiera mayor nivel de intervención estatal, y hasta qué punto podría afectar a la industria nacional.

Esto ponía a la economía de EEUU en una situación de vulnerabilidad, estableciendo la diferencia entre la interdependencia y la vulnerabilidad, llegando a la conclusión de que la dependencia no era peligrosa en sí misma, pero que la vulnerabilidad podría existir aun si no existiera la dependencia, distinguiendo a estas en dos, vulnerabilidades de corto plazo y de largo plazo.

La seguridad en EEUU se definió no solo en relación a su propia situación energética, ya que en el caso de autosuficiencia sufriría de otra crisis petrolera por el impacto económico sobre otras naciones industrializadas. Por lo anterior la estrategia se enfocó en diversificar el sistema energético, recurrir a fuentes distintas del petróleo, como en desarrollo de combustibles alternativos.

g) La incidencia de EEUU en el sector petrolero mundial

De acuerdo a datos consultados en la SRWEBP 2017, EEUU se encuentra entre los principales países productores de petróleo, pero se observa que entre 1970 y 2009 la tendencia de la producción petrolera estadounidense fue decreciente, a pesar de que la política se enfocó en mejorar los procesos de producción.

Debido al nivel de industrialización de la economía estadounidense, la demanda de energía había crecido conforme a su incremento de población y su crecimiento económico. Anteriormente se mencionó que la producción petrolera estadounidense, a pesar de colocarse entre los principales países productores de petróleo, nunca pudo alcanzar la autosuficiencia.

Además, EEUU es el principal consumidor de petróleo a nivel mundial. Sin embargo, el consumo entre el periodo de 1980 a 2009 tuvo una tendencia de crecimiento menor, esta tendencia fue resultado a las medidas adoptadas a consecuencia de la crisis petrolera de la década de 1970. Las medidas de reducción en el consumo petrolero, así como el uso más eficiente del petróleo generó este efecto.

Como se puede observar en el SRWEBP 2017, la tendencia de importar de EEUU aumentó debido al cambio de perspectiva sobre las importaciones petroleras, que se mantuvo hasta el año 2009.

Podemos entender que EEUU tiene una particularidad que ningún país tiene, es el único país que se encuentra entre los países más productores y entre los principales países que más importa petróleo, y que si bien se podría pensar que existe una fuerte vulnerabilidad de la economía estadounidense porque ha importado hasta dos veces más petróleo del que produce, le da un poder en el mercado internacional de controlar los precios desde el lado de la oferta y el lado de la demanda, quedando los países regidos al comportamiento de EEUU en la determinación de los precios del petróleo.

Solamente en la administración Clinton se vio un poco las prácticas intervencionistas, como la de institucionalizar foros de negociación y la acción de la diplomacia como forma de influir en la determinación de los precios en el mercado mundial.

A lo largo de las administraciones de Reagan y Bush hubo un aumento significativo de las importaciones petroleras y se hicieron visibles las deficiencias estructurales de la industria estadounidense. Sin embargo, esto no implicó un aumento en la intervención por parte del gobierno en el mercado petrolero, aunque a partir de 1986 el argumento de seguridad energética resurge en el discurso del Departamento de Energía.

El desplome de los precios en la década de 1980 trajo consigo una serie de efectos, con consecuencias diversas para la economía internacional, si bien la reducción benefició a los países consumidores, tuvo un efecto adverso para la empresas petroleras estadounidenses.

A estas alturas, el argumento de la dependencia resultaba irrelevante ante los grandes cambios acontecidos en la escena internacional, particularmente en el mercado petrolero, y los miembros de la OPEP se encontraban debilitados por el desarrollo de la producción en países no asociados. Sin embargo, EEUU no logró reafirmar su posición hegemónica mundial (Vargas, 2005, 151).

Los cambios en la estrategia de seguridad estadounidense que privilegiaban los factores económicos sobre los factores políticos y militares, que estaban relacionados con la situación de la industria petrolera nacional, y las condiciones que prevalecían en el ámbito internacional, tanto en el ámbito geopolítico y comercial petrolero internacional, además de su asociación al comportamiento de ciertas variables, como el precio del barril de petróleo.

En este punto, la seguridad energética no volvería a enfocarse hacia la autosuficiencia energética, puesto que esta perspectiva había generado resultados negativos para la economía estadounidense, por lo que se promovería la interdependencia, ya que en ningún escenario tanto EEUU como sus aliados prescindirían de las importaciones de petróleo, más que

nada por un asunto geográfico-geológico, por lo que el asunto no era si las importaciones crecían o no, si no que las importaciones implicaban una amenaza lo suficientemente grave como para requerir de la intervención estatal.

Esto llevó a la distinción conceptual de lo que se consideraba dependencia y vulnerabilidad. Mientras que la dependencia era la falta de capacidad de cubrir al 100% sus necesidades, la vulnerabilidad era la incapacidad económica o política de ajustarse a los cambios en la disponibilidad y el precio de un bien del cual dependía un país. Por lo que se concluyó que la dependencia en sí misma no es mala, y que la vulnerabilidad existe a pesar de no haber dependencia.

Lo anterior dio como resultado la elaboración de la Estrategia Nacional de Energía (NES, por sus siglas en inglés) en 1991, y planteaba los objetivos del nuevo plan de acción, por lo que la seguridad energética no se abordaría en términos nacionales sino en un contexto global. Los objetivos fueron:

- Reducir la dependencia de proveedores no confiables;
- Asegurar que la política energética fortaleciera el bienestar económico;
- Ponderar el impacto ambiental en el diseño de la política energética.

Estos objetivos fueron planteados por el Departamento de Energía, abordando el argumento de la vulnerabilidad como la interrupción del suministro cuando no era amenazado por pérdidas físicas de petróleo, sino por las dislocaciones económicas que resultaba de dichas interrupciones. Por lo cual, el objetivo principal de la NES era diversificar el sistema energético, recurrir a fuentes distintas de petróleo como el desarrollo de combustibles alternativos (Vargas, 2005, 156).

Una alternativa que surgía de este afán de diversificar las fuentes energéticas, fueron las nuevas modalidades de integración, que se daba en la industria petrolera, para que redujeran considerablemente los riesgos de ruptura en la oferta. La diversificación de los abastecedores de petróleo no

comercial en materia de energéticos, con respecto a las industrias petrolera y eléctrica.

Si bien es claro que dentro de los abastecedores hemisféricos se asigna el calificativo de estratégicos a Canadá, México y Venezuela, las consideraciones de seguridad de Washington, incluyen de alguna manera al hemisferio completo (Vargas, 2005, 161).

En el caso de Medio Oriente, se vuelve un elemento estratégico en los planes de EEUU, debido a que dos de los cinco países con mayores reservas probadas se encuentran en esta zona, por lo que desde el punto de vista geopolítico, la zona es de vital interés. Sin embargo, la zona se asocia a la potencial inestabilidad política.

La AIE fue creada con el fin de organizar la formación de las reservas estratégicas, así como para coordinar los planes de distribución de crudo en caso de emergencia. Los EEUU lo utilizan como mecanismo para acumular de grandes cantidades de petróleo con el fin hacer uso de ellas en momento de extrema necesidad. Esta estrategia tiene su origen en la administración Carter, y es considerada el dispositivo más eficaz para hacer frente a las contingencias en el corto plazo, aunque en la actualidad se considere un amortiguador de las alzas desmesuradas, la inestabilidad y la volatilidad de los precios en el mercado internacional (Vargas, 2005, 166).

Además, otro dispositivo que utiliza para garantizar su abastecimiento es el referente a un marco de institucional, que ha hecho que la política energética descansa cada vez más sobre iniciativas estatales para hacer frente a los problemas de suministro de crudo en el ámbito internacional. De hecho, la NES y la legislación respectiva emitida por el Congreso pusieron directamente a los Estados a cargo de la aplicación de estas políticas (Vargas, 2005, 169).

La seguridad energética ya formaba parte de la seguridad nacional estadounidense, y la seguridad hemisférica formaba parte de la misma. La necesidad de un proceso de integración energético, significó para EEUU el reconocimiento implícito de la imposibilidad de la autosuficiencia

El sistema de transportes (canales y vías férreas) fue importante para desarrollar: la industria metalúrgica y la fabricación de maquinarias absorbiendo una gran cantidad de mano de obra; la empresa moderna (separación de propietarios, directores y trabajadores) la expansión de los mercados de valores a partir de compra de acciones y bonos por parte de los pequeños ahorristas. Por esta razón, muchos han discutido acerca del rol de los distintos medios de transporte en el crecimiento económico (Pipkin, 2).

Las grandes industrias típicas de la Segunda Revolución Industrial se desarrollaron hacia el interior del país, en la zona de los Apalaches por la disponibilidad de materias primas (hierro y carbón). La gran demanda de hierro y acero de las ciudades y de los ferrocarriles permitieron la creación de grandes acerías y estimularon la adopción de nuevas técnicas, por lo que la industria ferrocarrilera fue la que incentivó el crecimiento de la industria siderúrgica.

El rápido crecimiento industrial y agrícola de los EEUU se basaba en el crecimiento poblacional, que generaba mano de obra, así como consumidores de los productos producidos. Un elemento importante fue que la tasa de mortalidad se redujo a medida que mejoraban las condiciones de vida y aumentaban los ingresos, aunque la tasa de natalidad descendió. Sin embargo, la población continuaba creciendo debido a las masas migratorias.

Al mismo tiempo que las tasas de población crecían, también se incrementó la producción y productividad industrial. Para ello, en algunos casos, se recurrió al uso extensivo de los recursos naturales pero como éstos no abundaban, su explotación exigía una maquinaria muy costosa.

Los cambios tecnológicos eran ya notorios hacia 1840. Las razones que se esgrimen para explicar la rápida introducción de tecnología en la industria son (Pipkin, 5):

- El alto costo de la mano de obra por la escasez de trabajadores

- La educación que se impartía en EEUU, principalmente en el Noreste y los conocimientos técnicos que traían muchos inmigrantes
- Los amplios mercados originados en la prosperidad de los agricultores del Oeste y del Sur gracias a sus exportaciones y ventas al Este.

Durante el proceso de industrialización, creció el empleo en las distintas industrias manufactureras y en el sector servicios, a expensas de la agricultura. Pero las mejoras salariales aumentaron la demanda de alimentos caros.

El sector de los ferrocarriles tuvo avances importantes en el desarrollo de la industrialización. La mayoría de la industria estaba en manos de pequeños propietarios que producían para consumo regional hasta la década de 1850. Para el año 1914, la industria se concentraba en un reducido número de grandes firmas, en mercados monopólicos u oligopólicos. La constitución de un mercado nacional entre 1870-80 fue lo que obligó a muchas empresas a superar el marco local y producir en escala, con el propósito de sobrevivir a la competencia. Sin embargo, la depresión económica del periodo de 1870 a 1890 acabó con muchas de las empresas más débiles y aceleró la fusión tanto vertical como horizontal.

Estados Unidos se ha confiado menos en la planificación y más en el mercado, a diferencia de los países europeos que mantenían cierto control en la industria. No obstante, el intervencionismo estatal ha variado a lo largo del tiempo. A principios del siglo XIX, si bien el Estado intervenía en el control del comercio y la industria en los estados del Este, también reglamentaba los salarios y los precios y supervisaba los monopolios locales y los servicios.

El desarrollo pleno de las comunicaciones y la expansión del mercado privado de capitales hicieron retroceder el intervencionismo estatal. Por otra parte, una serie de actos de corrupción en el ámbito federal y de los estados desde 1830 generó desconfianza acerca de la utilización de fondos públicos para financiar empresas. La sanción de leyes para la constitución

de sociedades de responsabilidad limitada favoreció la actividad privada. La difusión de las teorías de los economistas clásicos y luego del darwinismo social popularizó la idea de que la intervención estatal era contraria a la “naturaleza”. Una serie de decisiones de la Corte Suprema de Justicia desde mediados del XIX redujeron la intervención estatal y favorecieron la iniciativa individual (Pipkin, 7).

La creencia existente a comienzos del siglo XIX de que en América la riqueza estaba muy extendida y de que era fácil ascender socialmente basándose en el esfuerzo, cambió a fines del siglo. Tanto en el sur como en el oeste, la propiedad de la tierra comenzó a concentrarse cada vez más, y las decisiones ya no eran tomadas por los dirigentes de las comunidades locales, sino por los directores de las sucursales de las grandes compañías. Esto generó la desconfianza del público hacia el poder de los grandes empresarios (Pipkin, 8).

b) La propiedad privada y la política industrial

Para los Estados Unidos, la competitividad es un tema importante para el desarrollo de las empresas norteamericanas, por lo cual, recibe un apoyo fuerte por parte del gobierno, mediante políticas educativas y regulaciones que determinan el modo de operar de las empresas. Este hecho fue instituido desde la promulgación de la Constitución de los Estados Unidos de América. La Primera Enmienda de la Carta de Derechos responde a la necesidad de sus ciudadanos a ejercer la libertad, principalmente a la libertad de asociación de los ciudadanos. Además, el Artículo I Octava Sección enumera las facultades de las Cámaras, como la facultad de establecer la defensa y bienestar general de EEUU así como las modificaciones a leyes sobre impuestos, derechos y consumos, así como de generar políticas que fomenten el progreso de la ciencia y las artes útiles, asegurando a los autores e inventores, por un tiempo limitado, el derecho exclusivo sobre sus invenciones y descubrimientos.

Con base en lo anterior, la propiedad intelectual, como componente de la propiedad privada, procura un campo de protección especial a las

creaciones y se expresa usualmente por medio de normas que regulan su alcance, su duración y otras características, donde la idea y la creación son susceptibles de la voluntad de su creador (Álvarez, 2015, 63).

Dentro de éste marco jurídico se encuentra la propiedad industrial, donde el dueño de la propiedad busca la obtención o retribución de un beneficio por su descubrimiento o creación. En este caso, el documento expedido por un Estado hace constar el derecho exclusivo temporal que una persona física o jurídica tiene para explotar a nivel industrial un invento que reúna las exigencias legales (IIJ-UNAM, 1963, 22).

La exclusión es una característica que posibilita el disfrute de una sola persona a la vez de la creación, mientras que la rivalidad es aquella característica que indica que el uso del bien por una persona disminuye la posibilidad de que otro lo use con la misma potencialidad.

Desde la perspectiva lockeana, existe una clara relación entre la economía y los derechos de propiedad intelectual que se funda en la diferenciación entre lo público y lo privado. Locke también establece las bases sobre las que se fundamenta el equilibrio de derechos entre el innovador y el usuario de los derechos intelectuales (Álvarez, 2015, 69).

El impulso a las creaciones y las ideas fomenta el progreso, siendo el conocimiento científico y tecnológico lo que permite su existencia, considerándolo como una de las principales riquezas de las sociedades contemporáneas, convirtiéndose en un elemento indispensable para impulsar el desarrollo económico y social. El éxito en el camino al desarrollo de los países depende de la capacidad de gestionar el cambio tecnológico y aplicarlos a la producción, la explotación racional de los recursos naturales, la salud, la alimentación, la educación entre otros requerimientos sociales (OEI, 2012, 7).

El desarrollo de nuevas capacidades o nuevos procesos es lo que permite que los dueños de las patentes, es decir, los dueños de la propiedad industrial, generen un mayor nivel de competitividad. La competitividad es lo que permite a una empresa ser exitosa en el mundo en el que se desenvuelve. Una empresa es competitiva cuando logra desarrollar

productos y servicios cuyos costos y calidades son comparables o superiores a los de sus competidores en el mundo. Es por ello que la competitividad es una característica de las empresas y de un sector industrial o país puedan coexistir distintos grados de competitividad. (Rubio, 2005, 5).

La competitividad de una empresa depende de sus propias estructuras internas, es decir, de su organización y capacidad para producir de manera tal que se pueda elevar sus ventas y ganarle a sus competidores. Sin embargo, existen factores externos que determinan su capacidad de competir, ya que una empresa podrá ser productiva y tecnológicamente exitosa, pero si las condiciones externas le imponen diversos costos, su competitividad se limita (Rubio, 2005, 5).

La sociedad y gobierno han de encontrar los medios y las condiciones para elevar la productividad y que estos a su vez contribuyan a mejorar la competitividad de las empresas. La capacidad de un país de mejorar la calidad de vida depende de la capacidad de elevar la producción. Podemos reducir que el asunto de la competitividad se divide en dos grandes actores, las empresas mismas que generan las inversiones y las innovaciones; y el gobierno, que se encarga de generar mecanismo que ayuden a mejorar las condiciones, a través de la política industrial, reduciendo las limitaciones que impidan a las empresas competir (Rubio, 2005, 12).

Ante la competencia internacional, el entorno de la empresa no se limita solo al entorno local físico, legal y geográfico, adquiriendo nuevas características, y dependiendo de factores exógenos sobre las que el gobierno debe actuar de manera determinante. Sin embargo, la competencia en los mercados internacionales se ve mermada porque los políticos generalmente tienen la propensión natural a proteger a las empresas de la competencia internacional, como un factor de estabilidad. Sin embargo, en otro ámbito, siempre buscará a apertura de mercado para que sus empresas puedan competir (Rubio, 2005, 14).

Por esta razón, la política industrial tiene como objetivo primordial incentivar el crecimiento de las actividades industriales con el fin de

promover el desarrollo, utilizando medidas que permitan modificar de manera ordenada la estructura industrial por sectores, incidir de manera coordinada en la estructura industrial a nivel regional y fomentar la competitividad de la industria.

Por lo tanto, los beneficios potenciales de los derechos de propiedad intelectual radican en tres aspectos, i) hay un monopolio temporal que le permite recuperar los costos de la inversión y desarrollo; ii) una firma que emplea un proceso innovador puede reducir costos de producción y obtener un margen mayor de utilidad; iii) la firma puede reducir el costo final del producto y extender su poder de mercado (Álvarez, 2015, 70).

Por otra parte, desde principios del siglo XIX el gobierno estadounidense comenzó a apoyar ciertas actividades técnicas, la intervención priorizaba la medición de tierras en territorios nuevos, el establecimiento de normas y la creación de instituciones para el intercambio de información técnica entre organismos oficiales y empresas (Sampat, 2007, 8).

Aún sin el apoyo del gobierno, la industria estadounidense floreció durante el siglo XIX. Hacia mediados de la década de 1860, observadores internacionales describían un nuevo “Sistema Industrial en Estados Unidos”, que consistía en el empleo de herramientas mecánicas para fabricar grandes cantidades de componentes metálicos de un alto grado de precisión y estandarización. Esto llevó a espectaculares aumentos de productividad durante el siglo XIX, en el cual se basaba más en técnicas mecánicas que en conocimientos científicos. El crecimiento tecnológico de las industrias de producción masiva también fue facilitado por las grandes dimensiones del mercado nacional, y el acceso a recursos naturales abundantes (Sampat, 2007, 8).

A mediados del Siglo XX, Joseph Schumpeter introduce el concepto de “innovación” en el léxico de la propiedad intelectual y la economía, siendo el espíritu emprendedor el encargado del impulso al crecimiento económico, utilizando el conocimiento aplicado a su propia industria, creando conocimiento nuevo que desplaza al viejo, siendo este el sistema

de incentivos que responde al dilema de la investigación básica y la investigación aplicada, con el fin de generar un cambio tecnológico (Álvarez, 2015, 70).

Sin embargo, algunas vertientes indicaban que el Estado debía aplicar instrumentos que no discriminaran entre los distintos rubros industriales, es decir, que no sean selectivos, mientras que se desarrolló la corriente pragmática, que postulaba el proceso de desmantelación de antiguas industrias era positivo debido a que incentivaba un acercamiento innovador, un nuevo entendimiento de la política industrial. Este nuevo enfoque puede esbozarse mediante tres conceptos básicos: el fortalecimiento de los sectores industriales por medio del desarrollo del entorno de las empresas; el fomento de nuevas industrias con potencial de crecimiento, a través de incentivos para la creación de empresas, y el aprovechamiento de nuevos mecanismos de control político basado en redes, en las que el Estado, en vez de jugar un papel predominante formula conjuntamente con los actores sociales estrategias de política industrial (Meyer, 2).

c) Competencia, poder y dominio de las empresas multinacionales

Uno de los conceptos más atractivos en el campo de las ciencias sociales es el de “poder” junto al concepto de “liderazgo”. El poder en sí mismo no se puede entender si no se entiende que el liderazgo le precede. El liderazgo puede definirse como la capacidad influir sobre la conducta de otras personas, de modo persuasivo, mientras que el poder, en palabras de Max Weber es la capacidad de influir sobre la conducta de otros. Por lo que el liderazgo efectivo supone ante todo, poder (González, 3).

Tomando en consideración los apartados anteriores, en el proceso de innovación y competencia, las empresas van generando condiciones de liderazgo en el mercado, por lo que ese liderazgo dota a las empresas más eficientes e innovadoras de capacidad para obtener el poder suficiente, con el fin de dominar el mercado y eliminar competencia.

Dentro del poder que ejercen las empresas dominantes, es la capacidad de persuadir, utilizado como un medio de negociación entre la empresa, el Estado y la sociedad para el diseño de mecanismos que permitan aumentar sus beneficios, o en contra generar distorsiones en la economía.

Cuando las empresas llegan a facturar grandes volúmenes de beneficios y su producción se vuelve más eficiente, el dominio del mercado resulta insuficiente para la expansión de sus ganancias. Llegado a este punto, las empresas tienen dos vías de expansión, por un lado, buscan negociar con sus respectivos gobiernos la posibilidad de exportar con el fin de aumentar su mercado. Para el caso de EEUU, recordando las estipulaciones de la Octava Sección de Artículo I, el gobierno velará por las condiciones por el bienestar de los ciudadanos así como defenderla y buscará reglamentar su comercio con algún país. La segunda vía de expansión es que la de invertir en países que generen condiciones idóneas para instalar plantas productivas que le permitan obtener ganancias, y en este caso, el gobierno estadounidense dentro de sus facultades está la de proteger a sus ciudadanos en caso de algún conflicto, garantizado por el Artículo IV Sección primera de la Constitución.

A finales del siglo XIX, el desarrollo industrial estadounidense, desencadenó acciones de competencia desleal, es decir, que el poder económico de las empresas era tan grande que no permitían la existencia de competencia, y los sectores económicos se concentraban en pocas empresas, comportándose como un oligopolio. En consecuencia, el senador John Sherman propuso el 2 de julio de 1890 la que se llamaría *Ley Sherman*, con el objetivo de prohibir la creación de monopolios dentro del comercio estadounidense, así como impedir la fusión de compañías o conspirar para restringir la competencia, considerando a los *trust* ilegales, porque restringían la competencia, además de una amenaza para el comercio internacional.

La *Ley Sherman Antitrust* declara ilegal todo contrato, combinación y conspiración que limite irrazonablemente el comercio interestatal y extranjero. Esto incluye acuerdos entre competidores para fijar precios,

arreglar licitaciones y repartirse clientes, es decir, prácticas oligopólicas que impedían a otras empresas poder acceder a un mercado dominado por pocas empresas. También declara ilegal la monopolización de cualquier parte del comercio interestatal. El monopolio ilegal existe cuando solo una empresa controla el mercado respecto de un producto o servicio, y ha obtenido ese poder de mercado, no porque su producto o servicio sea superior a otros, sino por evitar la competencia mediante una conducta anticompetitiva. La Ley no se viola simplemente cuando la competencia enérgica de una empresa y precios más bajos quitarían ventas a los competidores menos eficientes.

Sin embargo, la medida fue insuficiente para evitar la colusión, permitiendo el surgimiento de prácticas oligopólicas más fuertes. Ante este suceso, en el año de 1914, se promulga la *Ley Clayton* que buscaba fortalecer y parchar los huecos dejados por la *Ley Sherman*, donde restringía la fusión de empresas competidoras directas cuando la libre competencia se viera afectada, además de prohibir los contratos vinculantes entre empresas (Martin, 1959, 3).

En otro asunto, con el proceso de internacionalización de las empresas estadounidenses, lejos de las políticas *antitrust*, la primera etapa de industrialización internacional se dio a través de la instalación de plantas filiales en diversos países, por lo que a raíz de esto, nace la figura de la empresa transnacional, que se define como una organización económica compleja en la que la empresa detenta la propiedad de una o varias empresas en países extranjeros. Entre los principales sectores de actividad económica que se localizan las empresas más poderosas son: sector energético, automotriz, alimentación, telecomunicaciones y supermercados minoristas (Verger, 2003, 10).

La inversión extranjera directa, (IED) se convierte en el factor fundamental de para la expansión de las empresas, ya que esta consiste en la adquisición de activos en un país extranjero, por parte de empresas, más no las únicas, que proceden del otro país, por lo que aquella organización lleva a cabo IED, puede convertirse en transnacionales (Verger, 2003, 11).

Con la aparición del capitalismo globalizado en el año de 1945, las empresas avanzan en la transnacionalización, estableciendo redes de producción, comercialización y finanzas en el ámbito internacional. La acumulación de capital y de poder político se acentúa más que en ninguna época. Las empresas transnacionales se hacen más complejas, organizándose algunas de ellas como una especie de federación de filiales con idiosincrasia propia. Además, la propiedad de la empresa puede estar compartida entre personas de distintas nacionalidades debido a la participación de estas empresas en el mercado financiero (Verger, 2003, 14). Ante esta situación, el proceso de transnacionalización ha creado una variante de mercado oligopólico, donde la capacidad de competencia de unas pocas empresas les ha permitido dominar el mercado mundial, y por lo tanto, ostentando el dominio del mercado al cual pertenecen.

El argumento clásico de las ventajas comparativas se remite a la idea de que los bienes se intercambian entre países que se complementan productivamente, lo que lleva a la especialización. Remitiéndonos a la idea de la competitividad, los países industrializados buscan el comercio, utilizando la bandera de la competitividad de la industria y buscando intercambio de aquellas mercancías que los países industrializados no producen, principalmente productos primarios. El libre comercio basado en las ventajas comparativas y promoción de la división internacional del trabajo, presenta varias ventajas a nivel teórico. Sin embargo, desde la visión neoclásica, la especialización óptima está determinada por la comparación del costo de oportunidad de producir determinada mercancía con el precio a que tal mercancía puede importarse o exportarse (Kiljunen, 1986, 104).

La teoría de la brecha tecnológica destaca las diferencias entre los países en las actividades de innovación, que se ha convertido en el factor crítico para explicar las modalidades del comercio internacional. Los adelantos y rezagos en materia de innovación tecnológica entre países determinan la modalidad de la especialización y la composición de su comercio. El concepto de superioridad tecnológica puede incluir no solo

el producto o la tecnología de producción sino la dotación general de trabajo especializado, por lo que el factor humano como factor productivo, difiere del capital físico (Kiljunen, 1986, 107).

Las empresas transnacionales además de disponer de grandes cantidades de capital para operar, poseen tecnologías más dinámicas, sistemas de producción cada vez más integrados y mayor capacidad de influencia en decisiones que afectan a gran parte de la población (Verger, 2003, 34), lo cual las dota de una capacidad de relacionarse con la política y tener influencia en las decisiones políticas con el fin de proteger sus intereses o evitar que se promulguen leyes que lo afecten, no solo a nivel nacional, sino internacional.

d) Las empresas petroleras y su expansión alrededor del mundo

El petróleo se convirtió en un producto estratégico por razones complementarias. Por un lado, las innovaciones tecnológicas en el refinado proporcionaron una amplia gama de productos con nuevas aplicaciones productivas y sociales. Por otro lado, a pesar de que EEUU concentraba más del 60% de la producción mundial de crudo, la mayor parte de la producción se destinaba al consumo interno, lo que provocó que el consumo del resto de los países dependiera de los campos situados en un reducido grupo de países como México, Venezuela, Rusia y algunas regiones colonizadas como Indias Orientales, Persia e Irak. En consecuencia, el crecimiento de la demanda mundial de productos refinados acrecentó la importancia de esos territorios, cuyos recursos se convirtieron en un doble objeto de deseo, como una fuente de negocio para las compañías petroleras y como una base para asentar y acrecentar el dominio político-militar de las grandes potencias (Palazuelos, 2012, 121).

En el siglo XX, se puede distinguir tres periodos de regulación de las actividades de exploración y producción de petróleo, desarrolladas en el seno de los países que integran actualmente a la OPEP. Y cada periodo se caracteriza porque uno de los tres agentes del juego se impone sobre los

otros dos, las reglas y los procedimientos de regulación de las actividades de exploración y explotación del petróleo, estos agentes son las empresas petroleras, los propietarios de los recursos y los consumidores (Mora, 2001, 3).

La paulatina profundidad del ciclo petrolero se produjo a merced de tres procesos convergentes: la innovación tecnológica, el aumento de la demanda de productos refinados y la internacionalización de tres grandes compañías *APOC* (Anglo Iranian Oil), *Jersey Standard Oil* (Exxon) y *Royal Dutch Shell*. Por lo que el aumento de la demanda y la mejora en los avances tecnológicos fortalecieron la proyección internacional de las compañías en todas las fases de un ciclo cada vez más profundo (Palazuelos, 2012, 122).

Durante la primera mitad del siglo XX, las grandes corporaciones petroleras internacionales impusieron las reglas y condiciones de la regulación de las actividades de exploración y producción de petróleo a los propietarios de los recursos y a los consumidores, poniéndose de manifiesto en las reglas jurídicas y económicas que se encontraban en las antiguas concesiones, contratos y leyes petroleras, así como los procedimientos políticos para alcanzar de extraer el recurso (Mora, 2001, 5).

Se les daba el derecho exclusivo de ejecutar los trabajos de la industria, explorar, producir, transportar, refinar y comercializar petróleo. La relación económica de intercambio obligaba a las empresas a pagar al propietario un bono, equivalente a una regalía. Y las empresas tenían derecho a contratar personal extranjero e importar los insumos necesarios para ejercer sus operaciones (Mora, 2001, 8).

Los participantes que ejercen poder en la actividad petrolera internacional son los que disponen de posesión o control sobre esos tres resortes. Cabe distinguir tres tipos de componentes que configuran un modelo petrolero: los jugadores, los escenarios y los mecanismos. Estos ejercen el control de tres tipos de resortes:

- Los campos de extracción que generan la oferta exportadora de crudos
- Las demás fases del ciclo petrolero: transporte, refino, marketing de productos refinados, o ulterior transformación química de esos productos
- El intercambio de crudos y derivados, según distintas modalidades y sistemas de precios

El 1 de julio de 1928 todos los participantes en la *Turkish Petroleum Co.* americanos, británicos, franceses, holandeses y Calouste Gulbenkian acordaron actuar colectivamente y limitar la actividad individual de los firmantes, dentro de un área específica, marcada por una línea roja en un mapa de Medio Oriente. Desde entonces, a este acuerdo se le conoce como el Acuerdo de la Línea Roja, y estuvo vigente hasta el 3 de noviembre de 1948 (Mora, 2001, 16).

En agosto de 1928, Sir Henri Deterding de *Shell*, Sir John Cadman de *Anglo Iranian Oil Company* (Hoy *British Petroleum*), y Walter Teagle de *Standart Oil New Jersey* (Hoy *Exxon*) sostuvieron una reunión en el castillo de Achnacarry, Escocia, y se coludieron para estabilizar el mercado, dividirse el mundo entre los miembros de un cartel internacional del petróleo y fijar el precio de venta del crudo. Otras cuatro empresas – *Socony*, *Gulf*, *Texaco* y *Stancel*- se adhirieron a este convenio entre 1931 y 1934 (Mora, 2001, 16).

La Declaración de principios, conocida como el “Convenio de Archnacarry” comenzaba a explicar que la competencia excesiva había resultado en una formidable sobre producción, y que la baja de los precios resultante había tenido más consecuencias negativas que positivas. Los participantes aceptaron en consecuencia mantener “tal como” estaba su volumen de negocios en el mercado petrolero internacional, y respetar su parte de cuota correspondiente en caso de cualquier aumento futuro de la producción. Por lo que, aceptaron crear un cartel petrolero y ofrecer un barril adicional de crudo únicamente en caso de que se demandara (Mora, 2001, 16).

Un cambio importante dentro de la legislación, en materia de competencia fue la creación de la *Federal Power Commision* (FPC) en 1935, que se encargaba de regular las actividades del sector energético (petróleo y electricidad) de EEUU, debido a que el sector energético se volvió clave en el desarrollo de la nación. Para 1938, se agrega dentro de su jurisdicción al gas (McGrew, 2009, 5).

Estos propietarios no solo se dividieron el mercado, se adjudicaron también la facultad de fijar el precio mundial del petróleo hasta 1947. El objetivo esencial de ese cartel era mantener alto el precio del petróleo estadounidense como marcador del precio internacional, y crear así, un precio mundial único. Los precios de cualquier petróleo de una calidad determinada, producido en cualquier parte del mundo, se fijaban al mismo nivel al que se vendían crudo de calidad similar, a precios FOB o libre a bordo, en Houston, puerto del Golfo de México por el que se embarcaban la mayoría de los crudos y productos producidos y exportados por EEUU. Esos precios FOB resultaban a su vez de sumar las cotizaciones de los precios de los crudos en las bocas de los pozos más los costos de su recolección y transporte hasta el puerto de Houston. A esos precios publicados diariamente en el *Platt's Oilgram Price Service*, se le sumaban los fletes y seguros que debían pagarse por transportar los petróleos desde el Golfo de México hasta el puerto de destino. Así se obtenía el precio de venta CIF de cada petróleo en el puerto de importación. Esa manera de fijar el precio se denominó Sistema del Golfo Más o Sistema de Punto de Base Única, al utilizar el Golfo de México como único punto básico de formación de la estructura de precios mundiales. Por supuesto que dependiendo de las distancias entre el puerto de exportación y el puerto de importación del crudo, los miembros del cartel que ejecutaron esas actividades se apropiaron de los costos de unos fletes “fantasmas”. Esta forma de facturación aumentó de manera considerable los beneficios empresariales, perjudicando a los consumidores, principalmente europeos (Mora, 2001, 16).

Mientras EEUU fue el principal exportador a nivel mundial de petróleo, el sistema pudo tener una justificación, pero después de que Venezuela e Irán se incorporaron al mercado petrolero internacional como exportadores netos de crudo, ese sistema no fue más que una arteria destinada a mantener elevado el precio del crudo. Teóricamente, en caso de competencia pura y perfecta, el precio de venta debió haber disminuido a medida que se reducían los costos de extracción del crudo de Venezuela e Irán. Al mismo tiempo, los yacimientos estadounidenses más costosos debieron haber cerrado. Pero proceder de acuerdo a esta teoría económica se hubiera traducido en una limitación real del margen de beneficios de las empresas petroleras. En realidad, sus ganancias aumentaron a medida que se descubrieron yacimientos menos costosos y pudieron vender el crudo, extraído bajo condiciones técnico-económicas ventajosas, al precio elevado del petróleo estadounidense, lo que permitió a las Siete Hermanas Petroleras apropiarse de buena parte de la renta diferencial e imponer un alto precio a los consumidores (Mora, 2001, 16).

Entrada la década de 1960, con el liderazgo de Venezuela, fue posible la creación de la OPEP, y su fortalecimiento durante la década de 1970, provocó que la influencia de las Siete Hermanas comenzara a mermar. Las actividades de la OPEP generalmente fueron discretas, debido a que estaban estableciendo sus objetivos, adoptando resoluciones y negociando con las empresas, porque su objetivo era reafirmar los derechos de los países miembros, dueños de los yacimientos petroleros y protegerse de un mercado de petróleo internacional dominado por el grupo de las empresas petroleras extranjeras.

Una vez terminada la nacionalización de todas de todas las grandes compañías productoras de petróleo, la OPEP originó en 1973 la mayor subida de precios del petróleo hasta el momento, lo que conllevó unos ingresos nunca antes vistos, pero también la primera gran distorsión del sistema económico internacional desde la II Guerra Mundial (Álvarez, 2013, 5). Esto provocó una inflación energética generalizada, por lo que el precio de los bienes se encarecía generalizadamente.

En 1974, los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) fundaron la Agencia Internacional de Energía (AIE), cuyo propósito era salvarse del poder monopolístico de la OPEP, asegurando el abastecimiento de petróleo de sus miembros y mejorar el sistema de información del mercado del petróleo. De este modo, el intervencionismo de los países consumidores en el mercado petrolero supuso el bloqueo hasta cierto punto de las posibles acciones impuestas por la OPEP (Álvarez, 2013, 5).

La OPEP, para la década de los setenta, logró obtener relevancia internacional, por lo que los países miembros tomaban el control del sector petrolero y adquirirían voz y voto a la hora de fijar los precios del crudo del petróleo en el mercado mundial, siendo consecuencia de un conflicto político de los países árabes que se encontraban en conflicto con Israel, por lo que la represalia de que tomaron estos países fue la de hacer un embargo petrolero a aquellos países que apoyaron la entrada de Israel a territorio árabe.

La OPEP, para la década de los setenta, logró obtener relevancia internacional, por lo que los países miembros tomaban el control del sector petrolero y adquirirían voz y voto a la hora de fijar los precios del crudo del petróleo en el mercado mundial, siendo consecuencia de un conflicto político de los países árabes que se encontraban en conflicto con Israel, por lo que la represalia de que tomaron estos países fue la de hacer un embargo petrolero a aquellos países que apoyaron la entrada de Israel a territorio árabe.

La OPEP, para la década de los setenta, logró obtener relevancia internacional, por lo que los países miembros tomaban el control del sector petrolero y adquirirían voz y voto a la hora de fijar los precios del crudo del petróleo en el mercado mundial, siendo consecuencia de un conflicto político de los países árabes que se encontraban en conflicto con Israel, por lo que la represalia de que tomaron estos países fue la de hacer un embargo petrolero a aquellos países que apoyaron la entrada de Israel a territorio árabe.

Posterior a la crisis petrolera ocurrida en 1973, el Congreso estadounidense aprobó la *Department of Energy Organization Act* en 1977, que buscaba consolidar a la agencia de energía como Departamento de Energía, renombrando a la FPC como *Federal Energy Regulatory Commission* (FERC), que tenía como objetivo regular al sector energético, sin embargo, en el caso del sector petrolero tiene jurisdicción en cuanto a la regulación de precios y la red de oleoductos, debido a que se considera al sector energético en general un monopolio natural, y fomentar de esa manera la sana competencia, evitando efectos negativos a los consumidores (McGrew, 2009, 7).

A principios de la década de 1980, comenzó la descapitalización de estos países donde la explotación que era de yacimientos baratos y abundantes, cambió por otros más caros y escasos, pero con menor riesgo económico y político, como en América del Norte o el Mar del Norte (Álvarez, 2013, 5).

e) Las empresas petroleras, cabildeo y política

La política se compone de diversas influencias e interacción entre los grupos gobernantes, grupos de presión y la sociedad civil. La sociología política nos enseña que existen diversos grupos de interés o grupos de presión que forman parte de las democracias modernas dentro de la evolución actual de la sociedad industrial y post industrial (Hernández, 2013, 16).

El *lobbying* representa un intento directo y privado de influir en las decisiones del gobierno a través de dar informaciones y persuadir. El *lobbying* es una puerta para entender cómo ciertos intereses económicos privados y ciertas empresas se han ido involucrando en asuntos de carácter político, aumentando su influencia sobre los gobiernos. Ese grado de influencia ha ido variando, en algunos casos podría llegarse a situar a las empresas en un *rol de actores políticos* dada su incidencia, más allá del tradicional rol económico que han venido desempeñando. Debido a lo anterior, las empresas han asumido algunas actividades sociales y políticas

que anteriormente eran asignadas a los actores políticos, por lo que deberían profundizar en que las empresas hicieran frente a las responsabilidades que les correspondería por ello, dado que se ha producido un traslado del Poder (Díez, 2015, 9).

Las empresas disponen de distintos modos de incidir o involucrarse de manera activa en los diseños de las políticas de los gobiernos y entender hasta qué punto son legítimos y cuándo producen daño a valores e intereses superiores. Oberman, establece unos criterios con los que analizar de manera sistemática los modos de influencia (Díez, 2015, 12):

- Según la vía de aproximación al político, pueden ser de un modo directo, en persona, hasta modos más indirectos de influencia como a través de la publicidad o editoriales;
- Según la amplitud de la transmisión, puede ser pública, por tanto visible, o puede ser privada, con reuniones a puerta cerrada con el político;
- Según el contenido de la comunicación, puede ser informativo y orientado a persuadir al político, o puede ser orientado a poner presión y coaccionar la voluntad del político.

Es en EEUU donde se produce el mayor desarrollo del lobbying. En el siglo XIX, se utilizaba el término *lobby-agents* para aquellos individuos que buscaban ayudas especiales en el Capitolio. Con motivo de la expansión económica, diferentes empresas buscaron representación y protección de sus intereses en el Capitolio, de modo que el lobbying se fue institucionalizando (Díez, 2015, 15). En EEUU el lobbying es aceptado como un instrumento de participación de la sociedad civil en la vida pública, incluso, la *1 Federal Regulation of Lobbying* data de 1946 (Paredes, 2013, 7).

La especialización y la diferenciación de la función económica, característica de la sociedad industrial, coloca al gran poder económico en las manos de grupos privados e individuos, un poder económico que por medio de *lobbying* pretende transformarse en poder político. Un factor económico paralelo es el concerniente al progreso tecnológico, que tiene

un fuerte apoyo en la información técnica proporcionada por los lobbies (Pineda, 2002, 97).

En cuanto a las normativas estatales, en un principio el Estado de Georgia lo tipificó como delito en 1877 y el Estado de Massachusetts lo regularizó en 1890, pero fue en 1946 cuando se institucionalizó y alcanzó un mayor respeto a través de la *Federal Regulation of Lobbying Act*, conocida comúnmente como la ley *La Follete Monroney* por los apellidos de sus autores. Como consecuencia de los abusos y lagunas legales de la norma de 1946, Bill Clinton firmó el 19 de diciembre de 1995 la nueva regulación del lobbying a través de la *Lobbying Disclosure Act* adoptada por el Congreso de los Estados Unidos (Pineda, 2002, 96).

Como ejemplos de grupos de presión restringidos se encuentran principalmente en industrias muy concentradas como la química, la metalúrgica y la petrolera, y a menudo suelen apoyarse de grupo más amplios que hablan en su nombre a través de figuras públicas. Los grupos de presión disponen de servicios de estudios técnicos.

En los años recientes, el negocio petrolero ha cambiado debido a que los campos petroleros continentales dentro de EEUU (hasta el 2006) proporcionaban menos de la mitad de producción en comparación a la década de 1970. Algunos expertos indican que a pesar de la alta producción de Medio Oriente, ésta declinará en el futuro enfrentándose a una demanda que no se reduce. (Saxe-Fernández, 2006, 39).

La política energética de EEUU se encuentra fuertemente influenciada por el *Lobby* petrolero, y está diseñada en función de intereses cortoplacistas, tendiendo a empeorar una situación que se agravó a lo largo de los últimos decenios. Además, la disminución de la producción petrolera y el agotamiento de los yacimientos de las empresas petroleras dentro de EE.UU. los obliga a buscar expandir la disponibilidad de acceder a nuevos recursos con el fin de no perder su posición en el mercado internacional de hidrocarburos.

Para las corporaciones, estas medidas son importantes para la prosperidad, es decir, que en términos de Jentleson, las políticas propuestas

con fines de prosperidad tienen un alto componente económico. El objetivo de este tipo de medidas en política se basa en reducir los costos, principalmente los de importación, además de la expansión de mercados, argumentado que estas medidas son benéficas para la nación. Además de permitir a las empresas de EEUU mantenerse como las corporaciones con mayor dominio a nivel internacional (Jentleson, 2005; 14-15).

La planeación energética bajo la administración de Jimmy Carter proponía reducir el consumo de EEUU, se sustituyeron políticas conservacionistas en materia de energía y se optó por una desaceleración del crecimiento de la dependencia del petróleo importado a través del aliento a la producción nacional. No obstante, no hubo virtualmente nada en la *National Energy Policy* (NEP, por sus siglas en inglés) que llevara a reducir las importaciones. El Plan estaba más bien encaminado a aumentar el aprovisionamiento de petróleo intentando asegurar las fuentes externas. El Plan incorporó la apertura de nuevas áreas para exploración y producción petrolera en todo el mundo incluyendo, por supuesto, a las naciones del Medio Oriente.

Es este punto el que da como resultado el cambio en la estrategia e abastecimiento petrolero, debido a que la autosuficiencia no tuvo avances, y se seguía dependiendo de las importaciones petroleras. Por esta razón, al buscar el acceso a fuentes externas distintas a las que poseían los miembros de la OPEP, se darían los pasos necesarios para que el abastecimiento a EEUU no sea obstaculizado por guerras, revoluciones y desórdenes civiles. Salvaguardar el flujo petrolero ante la “intensificación de los desórdenes y la violencia local”, además de garantizar la permanencia de las empresas petroleras dentro del mercado, así como su posición.

A raíz de esto, los yacimientos petroleros descubiertos en México y el dominio de la industria petrolera de Canadá dieron como resultado la búsqueda de un acuerdo por parte de EEUU hacia estos países, con amplia influencia de las empresas petroleras estadounidenses. Los esfuerzos emprendidos por el presidente Ronald Reagan para establecer un área de

Libre Comercio entre los tres países, se vió recompensado con la firma del TLCAN, entrando en vigor el 1° de enero de 1994.

La diversificación de las importaciones estadounidenses ocurrió en los ochenta y noventa con una participación creciente de sus socios aliados, especialmente de los suministros procedentes del Mar del Norte, Alaska, Canadá y México. La reducción de las reservas petroleras y la caída en la producción del Mar del Norte, Alaska y México significaba la conclusión de un periodo de estabilidad logrado con la producción y abastecimiento de estos países para EEUU y sus aliados. El panorama general presionaba por nuevas áreas productivas (Vargas, 2014, 86).

Entrado el siglo XXI, con el fin de seguir avanzando en el proceso de integración, el gobierno de George W. Bush promovía políticas para mejorar la oferta, como la desregulación de áreas ecológicas protegidas, utilizando de excusa la guerra contra el terrorismo, la promoción de esquemas exagerados como la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte, centrados en la extracción de combustibles fósiles de Canadá y México, o bien utilizando de manera directa la fuerza militar para lograr el acceso y el control de los yacimientos gigantes, como en Irak o Venezuela, todo ello sin afectar a la demanda con políticas de ahorro o eficiencia que afectaría no solo a la industria petrolera, sino a la automotriz (Saxe-Fernández, 2006, 49).

La política energética al inicio de la administración de Bush se basó en el objetivo de reducir la dependencia energética. Después de las dos primeras crisis petroleras de la década de 1970, EEUU y sus aliados, intentando alcanzar la seguridad energética, hicieron un esfuerzo por reducir las importaciones provenientes de la OPEP, desplegaron políticas de conservación, diversificación de combustibles, construcción de *stocks* estratégicos con el fin de hacer frente a posibles rupturas en el mercado, y una estrategia para diversificar fuentes de suministro de petróleo privilegiando las fuentes seguras, las localizadas en el Hemisferio Occidental.

Las firmas estadounidenses de petróleo, gas y carbón inyectan fuertes sumas a las campañas presidenciales y de gobiernos locales. Así hicieron con el republicano George Walker Bush, quien invadió Irak, una potencia energética. Expresión reciente de este tipo de presiones fue promovida por TransCanadá para que EEUU apruebe el polémico oleoducto Keystone XL que llevará petróleo de arenas bituminosas –la fuente de energía más sucia– desde la provincia canadiense de Alberta hacia refinerías texanas (Egremy, 2014, 31).

Resumen y Conclusiones Capítulo III

La capacidad competitiva dota a una empresa con la posibilidad de dominar un mercado a nivel internacional, y mediante las políticas de propiedad intelectual, puede evitar que alguna otra persona sea capaz de utilizar una creación para poder competir, permitiendo generar actitudes monopólicas u oligopólicas sobre un mercado. En pocas palabras, una empresa altamente competitiva puede dominar un mercado, dotándola de poder, y ese poder le otorga la capacidad de relacionarse e influir en la política con el fin de defender sus intereses.

La competitividad y poder económico ha permitido a las empresas petroleras transnacionales operar en otras naciones, permitiendo a estas actuar con mediadoras entre el gobierno de EEUU y la nación receptora de las empresas. De acuerdo con la teoría neorrealista, las empresas multinacionales, y este caso, las petroleras, tienen un alto nivel de influencia en las decisiones de los gobiernos estadounidense y la nación receptora, por esta razón, su importancia como actores en las relaciones entre EEUU y otras naciones resulta crucial.

Las empresas son el elemento principal en los acuerdos entre naciones, debido a que la recepción de inversión extranjera es primordial en la globalización, mientras que para EEUU es positivo para su estrategia de abastecimiento, debido a que las empresas producirían el petróleo que consumiría, principalmente, el mercado estadounidense.

Un punto a destacar en el entramado político estadounidense, es la relación existente entre los intereses nacionales y los intereses empresariales, mientras el gobierno busca la estabilidad en el abastecimiento petrolero, las empresas intentan mantener su posición en el mediano y largo plazo debido al agotamiento de sus yacimientos, además de obtener ganancias en el corto plazo, por lo tanto, ambos necesitan de expandir su influencia en el mundo con el fin de poder cumplir sus objetivos.

Debido a lo anterior, resulta crucial para Estados Unidos y las empresas petroleras, la apertura del mercado petrolero mexicano, siendo el factor crucial para ello la tecnología que poseen las petroleras para aumentar la producción mexicana, mientras que en el caso canadiense, fortalecer su presencia en la producción petrolera de Canadá, utilizando los acuerdos para la construcción de infraestructura petrolera en suelo canadiense que permita extraer más petróleo.

Capítulo IV: La importancia de Canadá y México en la estrategia de abastecimiento petrolero de EEUU

a) Antecedentes de la relaciones de Estados Unidos con Canadá y México

Los procesos de independencia de las naciones que componen la Zona de América del Norte fue el parteaguas de las relaciones entre los tres países, a pesar de que las tres naciones lo ejecutaron de maneras distintas, en el caso de México la ruptura con España fue larga y violenta, para los EEUU se llevó a través de fases, y Canadá fue el único que vivió de manera más laxa y compleja su proceso de autonomía económica.

Después de lograr su independencia de Gran Bretaña en 1783, EEUU pudo encauzar su desarrollo de manera independiente, aventajando en un tiempo relativamente corto a todas las demás regiones del hemisferio occidental que se encontraban bajo el dominio directo de las potencias europeas, concibiéndose de esa manera como el rival de éstas potencias dentro del continente.

La integración económica de EEUU fue completada en medio siglo, pues a lo largo del siglo XIX, desarrolló su poderoso y exitoso poder económico, y se empeñó en controlar el continente entero, misión que fue plasmada en el “Destino Manifiesto”. Para enfrentar éste reto, tanto Canadá como México adoptaron una serie de políticas proteccionistas para evitar la absorción, sin embargo, no pudieron resistir la avanzada de los flujos comerciales y de inversión provenientes de los EEUU (McDougall, 2006, XX).

La gradual absorción de las economías de México y Canadá por los EEUU fue el primer resultado de la más rápida industrialización y diversificación en contraste con otras formas de expansión. Las diferencias en los patrones de progreso económico de los tres países permitió ver el nacimiento del actual régimen de libre comercio (McDougall, 2006, XX).

Las diferencias más significativas entre las tres naciones de América del Norte han sido las condiciones iniciales, como en el ámbito social,

político y económico, siendo las características económicas las más importantes en sus respectivas colonizaciones. Mientras que para Eastbrook la principal diferencia ha sido el genuino desarrollo y el mero crecimiento, lo que permitió crecer y desarrollarse en términos de transformación y de persistencia en comparación a otras regiones (McDougall, 2006, XX).

Las potencias europeas vieron con la Independencia de México una oportunidad de ingresar a América Latina. Sin embargo, la respuesta de EEUU no se hizo esperar, y en 1823 la Doctrina Monroe declaraba que “Ninguna potencia europea podía imponerse en la naciones recién independizadas”, lo que mermó las aspiraciones de los países europeos, provocando que México perdiera su mercado metropolitano, y bloqueando por un tiempo sus relaciones con Gran Bretaña, empujándolo a acogerse a los Estados Unidos (Gutiérrez-Haces, 2013, 46).

Al analizar comparativamente el proceso de desarrollo económico de México y Canadá, desde una perspectiva económica e histórica, sobresale el que muchos países construyeron las bases de su crecimiento económico sobre el comercio y las exportaciones de materias primas (Gutiérrez-Haces, 2013, 36).

b) La industria petrolera de Canadá y México

I. Breve historia de la industria petrolera canadiense

La industria petrolera canadiense se ha desarrollado a la par de la estadounidense, siendo cavado el primer pozo petrolero en la Provincia de Ontario en 1858, por James Miller, fundando “*The Canadian Oil Company*”. La producción petrolera de Ontario se expandió rápidamente y su propio refinador de petróleo, sin embargo, a pesar de ser un gran productor de petróleo y contar con 20 refinadoras en el año de 1880, se convirtió en un importador neto del hidrocarburo.

Canadá ha sido el único país que cuenta con la cantidad de recursos que le han permitido ser un factor clave en la historia, y el desarrollo del sector petrolero canadiense apoya en ilustrar cómo ha ayudado a que sea un país

muy distinto en comparación a EEUU, donde las vastas reservas canadienses se concentran en enormes depósitos al poniente de Canadá. La provincia de Alberta se encuentra al centro de ésta zona, a pesar de que su amplio potencial de producción ha sido poco reconocido debido a sus diferencias geológicas. Además, en 1937 el Gobierno canadiense estableció una legislación más estricta debido a que se desperdiciaba una gran cantidad de petróleo y gas, lo que hizo que los campos petroleros recurrieran en enormes pérdidas.

El estatus de Canadá había sido la de ser un importador de petróleo estadounidense hasta 1947, cuando se perforó el pozo Leduc No.1 cerca de Edmonton. Los geólogos se dieron cuenta en ese momento que Alberta había sido subestimada la amplitud de sus reservas, por lo que el problema de las compañías petroleras había cambiado de reducir las importaciones de petróleo a cómo poder vender y exportarlo, por lo que se construyeron grandes oleoductos que cruzaban de Ontario hacia el Medio Oeste de EEUU y hacia la Costa Occidental de Columbia Británica, por lo que las exportaciones petroleras aumentaron dramáticamente.

La mayoría de las empresas que exploran los yacimientos petroleros en Canadá eran estadounidenses, por lo que el pico de producción se alcanzó en 1973, cuando el 78% de la producción canadiense de petróleo y gas se encontraba bajo control de empresas extranjeras, principalmente de EEUU, lo que provocó que el surgimiento del “Programa Nacional de Energía” bajo el gobierno de Pierre Trudeau.

Debido al embargo petrolero árabe, los precios del petróleo habían incrementado, mientras la provincia de Alberta poseía amplias reservas. Sin embargo, estos yacimientos eran explotados en su mayoría por empresas estadounidenses. Por esta razón, el Primer Ministro de Canadá Pierre Trudeau y la oposición del *New Democratic Party* sentían que las ganancias provocadas por el incremento de los precios petroleros no beneficiaban los canadienses, sino que la producción se dirigió en satisfacer al mercado de EEUU (Toronto Star, 2015).

Por lo que el *New Democratic Party* en 1973 emitió un proyecto de ley para la creación de una compañía petrolera pública. Ante el crecimiento del movimiento nacionalista, el proyecto se fue ajustando dentro del *Liberal Party*, por lo que en alianza, el *New Democratic Party* y el *Liberal Party* se sobrepusieron al *Progressive Conservative Party* para su aprobación (Toronto Star, 2015).

Petro-Canada se fundó como una compañía pública en 1975, proyecto aprobado por el Parlamento, iniciando operaciones el 1° de enero del 1976. La compañía no fue bien recibida por las compañías ya establecidas en Canadá. El gobierno de Canadá transfirió su 45% de su inversión en la *Panartic Oils Ltd*, y su 12% en *Syncrude* hacia la nueva compañía. Para 1976, *Petro-Canada* adquiere a la *Pacific Petroleum* y en 1981 a *Petrofina*. Siendo la compañía el principal símbolo de nacionalismo canadiense, y convirtiéndose rápidamente en la principal compañía en los campos petroleros canadienses.

Cuando el *Liberal Party* regresó al poder en 1980, su principal objetivo fue eliminar a *Petro-Canada*, y la *National Energy Policy*. Lo que provocó que la producción petrolera aumentara, teniendo repercusiones catastróficas para la economía de Alberta, mientras que factores externos como el *1980's Oil Glut* repercutió de manera considerable para mantener a la compañía, y para 1984, el Primer Ministro Brian Mulrorey dejó de utilizar a *Petro-Canada* como herramienta política y comenzó la competencia exitosa frente a las compañías privadas, mientras se abandonaba los principios económicos nacionalistas.

En 1990, el gobierno anunció las intenciones de privatizar *Petro-Canada*, por lo que inició la venta de acciones en julio de 1990 a 13 dólares canadienses. El gobierno comenzó a vender poco a poco el control mayoritario, pero manteniendo el 19% de la propiedad de la compañía. Ningún accionista podía tener más del 10% de las acciones, mientras que el total de los accionistas extranjeros no podían tener más del 25% (Toronto Star, 2015).

II. Breve historia de la industria petrolera mexicana

Con la llegada del Porfirismo, las acciones estadounidenses, así como de las potencias europeas se rigieron mediante el expansionismo de capitales monopólicos. El gobierno porfirista estaba fuertemente imbuido en las ideas del liberalismo económico, lo que favorecía la colocación de capitales extranjeros, ya que dicho capital significaba que el gobierno se responsabilizaba de crear un clima favorable para que las inversiones privadas pudieran operar en condiciones óptimas de redeviabilidad (Ceceña, 1973, 49-50), siendo la industria petrolera una de las principales en captar inversiones por parte de estas empresas, siendo la inversión británica la principal en este rubro.

Sin embargo, al colocarse Francisco I. Madero en el poder, se pretendió establecer la "Ley del Timbre" que imponía un gravamen de 20 centavos por tonelada producida de petróleo, es decir, un equivalente de 3 centavos por barril. Sin embargo esta disposición, dictada el 3 de junio de 1912, fue repudiada por los gerentes de las compañías petroleras, quienes manifestaron que el impuesto que pagaban en EEUU era menor al pretendido por el nuevo gobierno mexicano. Ante la presión de las empresas y el gobierno estadounidenses, el aumento previsto en el impuesto del timbre fue aplazado y no llegó a aplicarse debido a que en febrero de 1913 el presidente Madero fue derrocado mediante el movimiento golpista de la Decena Trágica, el cual fue apoyado con la colaboración intervencionista del embajador estadounidense (Cárdenas Gracia, 2009, 16-17).

En 1914, Luis Cabrera propuso aumentar la participación del Estado en los beneficios de la explotación petrolera, la Secretaría de Fomento, Colonización e Industria comenzó a poner en práctica las primeras medidas para reivindicar a la nación la propiedad de las riquezas del subsuelo (Cárdenas Gracia, 2009, 18). El 15 de marzo de 1915, un grupo de abogados e ingenieros coordinados por el general Cándido Aguilar crearon la Comisión Técnica del Petróleo. Un año más tarde, dicha

Comisión presentó un informe señalando la necesidad de restituir a la nación las riquezas del subsuelo, cuya explotación había sido cedida libremente a los dueños del suelo durante el porfiriato (Cárdenas Gracia, 2009, 19). Con estos antecedentes y con la colaboración de Andrés Molina Enríquez, Francisco J. Múgica y Pastor Rouaix, entre otros, el Congreso Constituyente distinguió la propiedad del suelo y el subsuelo, en la redacción del artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917 se señaló que el dominio del primero podía transmitirse en propiedad privada, pero el subsuelo y sus riquezas pertenecían al dominio directo, inalienable e imprescriptible de la nación, la cual podía otorgar concesiones para su explotación (Sordo Cedeño, 2010, 232). Sin embargo, ante presiones de las empresas y el gobierno estadounidense, la aplicación del Artículo 27 constitucional quedó pausado hasta 1938.

La decisión de la expropiación del petróleo en 1938 por el gobierno de Lázaro Cárdenas se dio aprovechando la rebeldía e insolencia de las compañías petrolera extranjeras para cumplir con las leyes mexicanas y retar al gobierno mexicano. La medida fue tomada como defensa de la soberanía nacional, apuntalando el crecimiento económico y el desarrollo del país, pues el Estado pasó a controlar una industria cada vez más importante (Colmenares, 2008, 53).

La abundante disponibilidad mundial de petróleo por la incorporación de la producción petrolera en los países árabes y sus bajos costos de producción, y las ventajosas condiciones de producción de EEUU y Venezuela en el continente americano, fueron una barrera para que México comercializara mayores volúmenes de su petróleo en los mercados externos, así como el nivel de sus costos de producción en algunas de sus principales áreas petroleras localizadas en Tamaulipas y Veracruz (Colmenares, 2008, 55).

La producción nacional de crudo y gas empezó a registrar un ritmo acelerado de crecimiento a partir de 1946, como consecuencia del crecimiento que mantenía la economía del país. Hasta 1970, al final del

período conocido como “Desarrollo estabilizador”, la demanda del mercado interno fue el motor del crecimiento de la producción petrolera mexicana, ya que desde el año de la expropiación hasta este último año mencionado, la economía creció a 6.2% promedio anual, la producción de crudo lo hizo a 4.5% y la producción de gas a 11 por ciento (Colmenares, 2008, 55).

La combinación de la caída de las exportaciones petroleras mexicanas y el aumento del subsidio gubernamental a las ventas internas, como parte de la estrategia para impulsar la industrialización del país y transferir recursos para impulsar la acumulación de capital, provocó una declinación en la participación de los impuestos petroleros en los ingresos ordinarios gubernamentales y en el P.I.B. (Colmenares, 2008, 55).

La política de precios energéticos subsidiados fue uno de los instrumentos de apoyo gubernamental para impulsar la política de sustitución de importaciones y la industrialización del país. Esa política, así como el acelerado ritmo de crecimiento del gasto público, por arriba de la captación tributaria, incidiría más tarde en la pérdida de solvencia gubernamental al recurrir cada vez más al endeudamiento para enfrentar el creciente déficit de sus cuentas financieras (Colmenares, 2008, 55).

El proceso de industrialización en América Latina se instaura a través del modelo industrial de sustitución de importaciones (Argentina, Brasil y México fueron de los primeros países en iniciar este proceso), debido a la baja en la demanda de productos agrícolas que los países latinoamericanos comerciaban, deteriorando los términos de intercambio, dando como resultado una industria dirigida fuertemente por el gobierno, así como mercados ampliamente protegidos a la competencia internacional. Sin embargo, el desarrollo industrial de las economías latinoamericanas fue resultado de las inversiones extranjeras de países desarrollados las que fortalecerían las industrias, por medio de filiales instaladas en los países, atraídas a los incentivos promovidos por los gobiernos, y por los mercados cautivos (Salgado, 48,49).

A pesar de que desde el siglo XIX hubo intentos de instaurar un proceso de unión política entre los países latinoamericanos, para la década de 1950, Raúl Prebisch promueve el debate sobre una integración de carácter económico en lugar de una integración política, en medio de un marcado nacionalismo y proteccionismo estatal que impulsó la industrialización sustitutiva, durante el periodo entre guerras y las crisis mundiales. Fue dentro de la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL) donde se elaboró el primer esbozo de la Doctrina de Integración Económica en América Latina, cuyo fin fue el desarrollo de las economías latinoamericanas, a través de la estimulación del comercio recíproco entre los países latinoamericanos, y así reducir el costo excesivo que había traído el proceso de industrialización (Lerman, 1996, 34-35). Dando como resultado la búsqueda de un mercado común y la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) el 18 de febrero de 1960 (Lerman, 1996, 40), donde México fungiría como uno de los pilares, junto con Argentina y Brasil en este proceso, por ser los que mayor desarrollo económico e industrial habían alcanzado.

En el año 1961, un pescador descubrió brotes de crudo en las aguas del Estado de Campeche, lo que eventualmente se denominaría como el complejo petrolero “Cantarell”. Los trabajos de reconocimiento comenzaron en el mar desde 1966, pero fue hasta 1972 cuando se concluyó sobre la prolongación de los yacimientos terrestres de los estados de Chiapas y Tabasco, a pesar de que los costos exploratorios y de perforación sextuplicaban a los continentales. En una primera etapa se delinearon las estructuras del campo Chac (Romo, 2015, 144).

En 1973, cuando la economía mexicana mostraba marcados signos de encaminarse hacia una aguda crisis, –después de un largo período de crecimiento con baja inflación–, conocido como el período del “Desarrollo estabilizador”, los precios del petróleo registraron un inusitado aumento como consecuencia del embargo petrolero por parte de los países árabes. Estos eventos ocurrieron en un entorno de elevados precios del crudo por los problemas políticos en Irán y las disputas entre los miembros de la

OPEP, entre otros factores, situación que alentó la actividad petrolera en el país (Romo, 2015, 144).

Con el detrimento del Modelo de Sustitución de Importaciones, México se encontraba en una situación difícil, debido al fuerte endeudamiento internacional, lo que provocó la búsqueda de ajustes; para lo cual, el Fondo Monetario Internacional (FMI) en 1977, hizo que el presidente José López Portillo se comprometiera a "limitar el endeudamiento público, reducir el medio circulante, restringir el gasto público, fijar topes a los aumentos de salario, liberalizar el comercio exterior y limitar el crecimiento del sector paraestatal de la economía" (Jiménez, 2006).

Aunque la crisis de la economía mexicana finalmente estalló en 1976, con la salida de miles de millones de dólares del país y una devaluación de la moneda superior a 80%, la captura de la renta petrolera externa contribuyó a recuperar el crecimiento y a imaginar en el acceso a la abundancia (Colmenares, 2008, 53).

El descubrimiento de Cantarell representó para el gobierno mexicano el fin de las penurias económicas, al menos así lo reflejó el intenso crecimiento económico que se experimentó a partir de 1978 y que duró hasta los inicios de la década de 1980. Esta mejoría fue lograda en gran medida a la exportación del petróleo en crudo, actividad que ocupó el lugar central de la economía mexicana a finales de los 70's porque atrajo más de la mitad de la inversión pública, secundándola el área de servicios turísticos y urbanización (Jiménez, 2006).

El capital invertido fue producto de préstamos externos, que al tener por aval al petróleo no dudaron en otorgarle créditos al Estado mexicano y al sector privado, mismo "que incrementó su deuda con el exterior de 6 800 millones de dólares en 1976 a 19 107 millones de pesos en 1982: casi el triple" (Gurría, 1993, 19).

La exportación de petróleo había permitido mantener cierto equilibrio, pero la situación se agravó porque sólo aumentó la captación de recursos por concepto de la deuda externa de "representar 37 mil millones de dólares en 1978, pasó a 71 mil millones de dólares en 1981". Dicho

incremento se presentó gracias al alza en los intereses, que tan sólo con el aumento de éstos del 1%, México tenía que pagar anualmente por concepto de intereses 323 millones de dólares. Cabe hacer la observación que el nivel de endeudamiento se elevó tanto por que se legó el plazo de los vencimientos de los préstamos obtenidos a partir de la crisis de 1976 (Guillén, 1990, 58).

Esta situación aunada a la disminución de cuatro dólares por barril, provocó en 1982 que México recurriera nuevamente al préstamo externo con el fin de "frenar la fuga de capitales y cubrir el servicio de la deuda externa" (Guillén, 1990, 47), con la diferencia que ahora el vencimiento de los créditos eran a corto plazo. Entre las consecuencias que trajo consigo, encontramos que, el dólar duplicó su valor ante el peso y se nacionalizó la banca, culpando a la fuga de capitales, provocando de esta manera una severa crisis económica.

La caída en el precio del petróleo y la producción de crudo en el país, alteraron la dependencia petrolera. Se pasó, de una dependencia de ingresos por exportación, a una dependencia de energía barata para la industrialización del país. Pero este importante cambio no modificó los patrones estructurales del Estado que se establecieron durante el primer auge petrolero. Por el contrario, éstos se fortalecieron. La tendencia a expandir la jurisdicción del Estado frente a la sociedad se agudizó (Rabasa, 2009, 45).

La producción inicial de petróleo en Cantarell promedió 88 mbd (Miles de Barriles Diarios) en 1979, pero para 1980 subió hasta 611 mbd, gracias a los avances en la caracterización estructural de la plataforma de Campeche. En 1981 se alcanzó un máximo de producción de petróleo de 1,156 mbd mediante la explotación de tan sólo 40 pozos, básicamente empleando la inyección de agua en el yacimiento. Las condiciones de los elevados precios del petróleo crudo, debido básicamente a las consecuencias de los cortes en la oferta del crudo por el conflicto Iraní-Iraquí, fueron los principales móviles para que PEMEX elevará el volumen

de crudo producido y se dinamizaron muchas inversiones en toda la cadena de valor de la industria nacional.

En 1982, el país enfrentó problemas de liquidez y el gobierno un abultado déficit en las finanzas públicas, empero la plataforma de producción aumentó a 1.6 mbd en un mercado petrolero internacional con sobreoferta. En 1983, se le impuso a PEMEX la obligación de auxiliar al fisco con pago de impuestos, la recaudación del Impuesto sobre el Valor Agregado y del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, de manera tal que sus contribuciones fiscales pasaron de 16% en 1981 a 43% del total de ingresos públicos en ese 1983. El entorno de ajustes al gasto público y los esfuerzos por reducir su déficit fiscal, impactaron el nivel de inversión de la petrolera estatal. No obstante, dentro de su cartera de inversiones, se privilegiaron las operaciones de Cantarell, particularmente la ampliación del número de pozos productores (Romo, 2010, 417).

A mediados de los años ochenta, el gobierno inició un proceso de apertura al exterior, seguido de la privatización de empresas públicas y la desregulación de la economía en los años siguientes. También se preservaron los ajustes en el gasto público a fin de reducir su déficit financiero y los escasos recursos de inversión a PEMEX, situación que propició un proceso de ajuste en el portafolio de sus actividades. Se bajó el ritmo de las operaciones de exploración y se dio limitada atención a las nuevas inversiones en refinación y petroquímica, dándole preponderancia a la explotación de petróleo, en donde destacaron las operaciones en Cantarell. El cambio en el modelo de negocio en PEMEX tuvo como marco la sobreoferta de crudo enfrentada en el mercado petrolero internacional (Romo, 2011, 140).

c) Antecedentes institucionales del TLCAN

En julio de 1944, antes de la conclusión de la Segunda Guerra Mundial, los países Aliados se reunieron en New Hampshire para establecer las reglas de un nuevo orden internacional, con el fin de mejorar las relaciones comerciales y financieras entre naciones, y evitar el surgimiento de una

nueva guerra mundial. Este suceso se conoce como “Los Acuerdos de Bretton Woods”, que buscaban poner fin al fuerte proteccionismo que prevalecía en las naciones y también fomentar el libre comercio. De esta reunión surgieron las instituciones que permitirían a las naciones alcanzar este fin, siendo el Fondo Monetario Internacional (F.M.I.) y de Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (conocido como Banco Mundial).

Dentro de las negociaciones de los Acuerdos de Bretton Woods, se encontraba en planes la creación de un tercer organismo denominado “Organización Internacional de Comercio (OIC)”, que fue propuesta a través de la Carta de La Habana, como el mecanismo que armonizaría las políticas comerciales internacionales, mientras que el FMI se encargaría de regular la política monetaria y los tipos de cambio, así como los desequilibrios de las balanzas de pagos. El proceso fue liderado por Estados Unidos en colaboración con sus Aliados. Sin embargo, debido a que el Congreso de los EEUU no aprobó su ratificación, no logró concretarse su creación, quedando en su lugar la firma del “Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés)” en 1947 (Bossche, 2005).

Los acuerdos del GATT, como institución formal de comercio, buscaba promover los intercambios comerciales entre sus miembros, a través de la eliminación de restricciones, la reducción de aranceles aduaneros y la aplicación general y obligatoria de la cláusula de nación más favorecida para todos (Witker, 2011, 53). El GATT fue concebido como un simple acuerdo comercial, sin embargo, se convirtió en una verdadera organización internacional.

Dentro de los principios fundamentales del GATT se encontraban el principio de no discriminación, que imposibilitaba la división de países entre amigos y enemigos, por lo que se establecían los principios de “Nación Más Favorecida” y de “Trato Nacional”. Sin embargo, existen algunas excepciones a este principio, regulados por el Artículo XXIV del GATT 47 (Witker, 2011, 55):

- *Los pactos bilaterales (O plurilaterales) negociados entre dos o más países con el fin de crear un área de libre comercio o algún proceso de integración similar, podrán suscribir dichos pactos o acuerdos, y podrán acceder a los beneficios derivados del mismo, no así terceros países;*

- *La oposición de obstáculos a los productos procedentes de determinados países, que se consideran objeto de un comercio desleal.*

El artículo XXIV resulta importante para EEUU, debido a que le permite establecer las condiciones para la creación de los acuerdos comerciales en América del Norte.

El GATT favorecía a los intereses de los países desarrollados, que contaban con infraestructura industrial que les permitía exportar, por lo que no coincidía con los intereses de México, optando por no adherirse al acuerdo, debido a que se consideraba un país en desarrollo, en el que más del 50% de la población sufría carencia y cuya estructura industrial era embrionaria (Álvarez, 1979, 694).

Un suceso importante, fue la aprobación de la Ley Norteamericana de Expansión Comercial de 1962, que autoriza al gobierno negociar las reducciones arancelarias del 50% en un lapso de cinco años, así como la supresión completa de los aranceles, debido a que el 80% del comercio mundial se daba entre EEUU y la Comunidad Económica Europea (CEE), buscando liberalizar el comercio agrícola, y los obstáculos arancelarios (IIJ, 61).

Durante el periodo del Desarrollo Estabilizador (1956-1970), en México se incrementaron las barreras comerciales, con un significativo sesgo antiexportador. La crisis de la balanza de pagos de 1976 fue seguida por un periodo de liberalización de las importaciones, entre 1977 y 1979, momento en el que se considera ingresar al GATT (Tovar, 2016, 76) con el fin de fomentar las exportaciones mexicanas.

Hacia finales de los setenta, la modesta liberalización comercial terminó y sobrevino una etapa de economía cerrada con elevados

aranceles, y una extensa obertura de bienes sujetos a permisos de importación. En 1982 se impusieron controles de cambios; para entonces, todas las importaciones estaban sujetas a permiso previo. A mediados de 1985, se inició un proceso de sustitución de permisos por aranceles y se retomó la idea de adherirse al GATT (Tovar, 2016, 76).

Desde ese año se reafirmó el criterio de producir lo más que se pudiera de crudo para venderlo al extranjero. El petróleo también se utilizó como garantía para obtener préstamos de los gobiernos y los organismos financieros internacionales (Cárdenas, 2009, 48).

Al inicio del gobierno de Miguel de la Madrid se realiza una reforma constitucional importante —la de 1983— que determinó que el petróleo, los hidrocarburos y la petroquímica básica, constituyen un área estratégica de la economía (reformas a los artículos 25, 26 y 28 constitucionales). A la luz de la reforma de 1983, en una área estratégica el Estado tiene exclusividad en su funcionamiento, operación y explotación; en cambio, un área prioritaria faculta al Estado para otorgar concesiones o permisos sobre su funcionamiento, operación y explotación (Cárdenas, 2009, 47).

La participación de México en los foros multilaterales que regulan el comercio internacional, fue planteada como premisa fundamental para asegurar una eficiente vinculación de la estructura productiva nacional con la economía mundial (Witker, 2011, 66). Por lo cual, dentro del protocolo de adhesión, se establece que las partes contratantes del GATT reconocen que México es un país en desarrollo, garantizándose así el derecho que tiene a recibir en todo momento un trato diferenciado y más favorable, tanto en las negociaciones sobre concesiones arancelarias, en las que no se le puede exigir reciprocidad absoluta, en cuanto al cumplimiento de las disciplinas del GATT, respecto de las cuales tiene derecho a hacer uso de salvaguardias, cláusulas de escape y excepciones de manera flexible (Witker, 2011, 67).

Dentro de los párrafos 3, 4 y 5 del Protocolo de Adhesión establecían el carácter favorable sobre algunos sectores estratégicos para la economía nacional, el 4 se refiere al sector agrícola como un sector prioritario, no

comprometiéndose a eliminar los permisos en el sector agrícola. El párrafo 5 se refirió hacia la posibilidad de México de ejercer su propio Plan Nacional de Desarrollo así como de diseñar y establecer su propia política industrial mediante mecanismos fiscales, financieros, cambiarios, aduanales, administrativos y comerciales (Witker, 2011, 67).

El párrafo 6 fue exclusivo al sector petrolero, donde **se reconoce el derecho de México para mantener ciertas restricciones a la exportación relacionadas con la conservación de los recursos nacionales**, en particular del sector energético (Petróleo), sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo, **siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacional**. En el caso del petróleo mexicano, al mantener al país restringida su plataforma de explotación petrolera, puede aplicar medidas de regulación a la explotación de hidrocarburos en los términos que más convengan al interés nacional (Witker, 2011, 67).

A finales del sexenio de De la Madrid se dieron presiones por parte de EEUU para limitar el papel de PEMEX como productor único de petroquímicos. Ante esas presiones, en agosto de 1986 se autorizó a empresas privadas a que importaran los productos petroquímicos que PEMEX no podría abastecer. El 8 de octubre de 1986, el gobierno de Miguel de la Madrid decreta la reclasificación de 36 productos petroquímicos básicos y por esa disposición normativa pasan a ser secundarios. Como dice Sarahí Ángeles, bajo este subterfugio administrativo, se otorga la producción de esos petroquímicos básicos a empresas extranjeras y grupos privados nacionales. Además, el gobierno de De la Madrid impulsa la privatización de algunas filiales de PEMEX como Hules Mexicanos y Polysar, iniciando un esquema empresarial que le permite a PEMEX tener sociedades instrumentales en paraísos fiscales, evadir impuestos, reportar pérdidas y mantener inversiones accionarias al margen de la ley (Cárdenas, 2009, 48).

Si bien PEMEX había logrado por medio de las políticas restrictivas una mayor eficiencia en su desempeño, lo cierto es que atravesaba por un

periodo de estancamiento productivo. La experiencia que habían dejado las vicisitudes en la escena petrolera internacional llevó a la empresa a mejorar sus estrategias de comercialización en el exterior por medio de cambios en su estructura corporativa. En 1989, PEMEX creó una empresa filial llamada Petróleos Mexicanos Internacional (PMI) Comercio Internacional, S. A. de C. V., con el objetivo de establecer un marco organizacional moderno y eficiente para la realización de las actividades comerciales internacionales y derivar de éstas el mayor beneficio económico posible. En un principio PMI se encargó únicamente de las exportaciones de petróleo crudo, posteriormente sus operaciones abarcarían también el comercio internacional de productos petrolíferos y petroquímicos (PEMEX, 1989, 17).

d) Conformación y desarrollo de la Zona de América del Norte en materia petrolera

Al llegar a la presidencia, el presidente de EEUU Ronald Reagan estaba muy interesado en firmar un acuerdo comercial con Canadá y México, propuesta que fue rechazada por México. Y Brian Mulroney Primer Ministro de Canadá, del *Progressive Conservative Party* en 1984, a pesar de que el libre comercio era una cuestión importante en la agenda partidista, Mulroney y el partido anunciaron su oposición a tal medida (Wadell, 2007, 22). Para EEUU., los resultados decepcionantes de la Ministerial del GATT en 1982 le dieron cuenta sobre los obstáculos existentes para progresar respecto a la liberalización del comercio sobre una base multilateral. Era difícil resolver viejos problemas, tales como las distorsiones en el comercio agrícola o el desarrollo de nuevas reglas en el área de servicios e inversiones. Un enfoque bilateral a las negociaciones comerciales ofrecía la perspectiva de llevar a cabo un mayor progreso sobre estos asuntos, y que podrían estimular un progreso multilateral (Smith, 21).

Del lado canadiense, el surgimiento del proteccionismo estadounidense fue una fuerza motivadora importante en la participación de las

negociaciones del libre comercio. Entre 1980 y 1982 Canadá siguió aplicando una serie de políticas de inversión intervencionistas, bajo el Programa Nacional de Energía, así como políticas más activas por parte de la FIRA. De esta manera, la obtención de regímenes más abiertos y predecibles para la inversión y para el comercio de servicios se convirtió en objetivos y metas importantes para EEUU, mientras que para Canadá era una manera de tener un mayor acceso al mercado estadounidense (Smith, 24).

En 1985, la Comisión Real de Economía emitió un informe al Gobierno de Canadá recomendando el acuerdo de libre comercio con EEUU. Aunque esta comisión fue presidida por el ex ministro liberal de Hacienda Donald McDonald, quien había sido encargado por el gobierno liberal de Pierre Trudeau para emitir dicho informe. Mulroney, aceptó las conclusiones del informe. El presidente estadounidense Ronald Reagan dio la bienvenida a la iniciativa de Canadá y el Congreso de los Estados Unidos otorgó al Presidente la autoridad para firmar un acuerdo de libre comercio con Canadá. Para mayo de 1986, los negociadores canadienses, encabezados por el Ministro de Hacienda Simon Reisman, y estadounidenses, liderado por el diputado Peter O. Murphy lograrían alcanzar un acuerdo comercial (Wadell, 2007, 22), y formalizando la firma del mismo el 4 de octubre de 1988.

El acuerdo entre los dos países había sido creado como una medida de liberalización del comercio, debido a los objetivos de eliminación de aranceles. Sin embargo, el TLC no tenía el objetivo principal de reducir los aranceles, ya que los aranceles medios entre los dos países se encontraban por debajo de 1% en la década de 1980. El deseo de suscribir dicho acuerdo tenía como meta el acceso sin trabas al mercado estadounidense por parte de Canadá, mientras que los estadounidenses deseaban tener acceso a los recursos energéticos de Canadá así como de las industrias culturales. En las negociaciones, Canadá conserva el derecho de proteger sus industrias culturales y los sectores como la educación y el cuidado de la salud. Además, algunos recursos como el agua quedaron

fuera del acuerdo. Los estadounidenses ganaron en los contratos de compras gubernamentales (Wadell, 2007, 22).

Aunque el Tratado fue conformado por diversas presiones e intereses, esta era compatible con el sistema multilateral. De esta manera, las dos naciones no solo estaban poniendo en funcionamiento un área de libre comercio clásica, consistente al Artículo XXIV del GATT, sino que el tratado a la vez se entretiene con sus obligaciones comerciales multilaterales respectivas y se encontraba concatenado con las Negociaciones de la Ronda de Uruguay (Smith, 28).

El 10 de junio de 1990, Canadá, Estados Unidos acuerdan establecer un tratado de libre comercio con México, iniciando el 5 de febrero del 1991 las negociaciones del TLCAN, Acuerdo Comercial que fue aprobado por el presidente estadounidense George H. W. Bush el 8 de diciembre de 1992, por el primer ministro canadiense Brian Mulroney, el 11 de diciembre del 1992 y por el presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari, el 14 de diciembre de 1992, así mismo los tres lo firmaron el 17 de octubre de 1992, entrando en vigor a partir del 1° de enero de 1994, cuando se cumplió con el procedimiento de ratificación por parte del poder legislativo de cada país que lo suscribió.

Sin embargo, el gobierno mexicano desde 1989 llevaba a cabo la modificación del contrato colectivo que entró en vigor el 1° de agosto de 1989. En general, en materia laboral, se flexibiliza la contratación de la fuerza de trabajo, se reducen los salarios, prestaciones y el personal, y se limitaban las canonjías del sindicato. Además, se elimina la cláusula que obligaba a los contratistas que realizaban obras de construcción y perforación marítima a contratar entre el 50% y 100% de personal del sindicato (Cárdenas, 2009, 50).

Los precios de los carburantes, combustibles y petroquímicos se indexaron a los precios estadounidenses y, por otra parte, se generaron diversas presiones internacionales para que el gobierno llevara a cabo la privatización total e inmediata de la industria petrolera. Entre otras, la Fundación Heritage de los EEUU, fue parte de esas presiones. Por su parte,

el gobierno mexicano, sin abrir totalmente la industria petrolera a los intereses extranjeros, si la desmonopolizó mediante desregulaciones y liberalizaciones (Cárdenas, 2009, 50).

En el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, se conformó el nuevo modelo empresarial de PEMEX. Durante este gobierno se abroga la “Ley Orgánica de Petróleos Mexicanos” de 1971, y se aprueba en su sustitución una nueva, denominada “Ley Orgánica de Petróleos Mexicanos y Organismos Subsidiarios”, misma que fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 16 de julio de 1992. La ley mencionada establece cuatro subsidiarias: Pemex-exploración y producción; Pemex refinación, Pemex gas y petroquímica básica, y Pemex petroquímica. Esta división expresa la desintegración paulatina del organismo descentralizado. Además, se crea el corporativo de Pemex. Durante estos años, se estanca la inversión pública en la industria petrolera y se le sustituye por capital privado. Aparecen esquemas de coinversión (Deer Park, Pemexlub y Mexpetrol) y es evidente el incremento del contratismo con empresas privadas extranjeras (Cárdenas, 2009, 50).

En las negociaciones del Tratado de Libre Comercio se pactó la apertura de la petroquímica y la electricidad de manera peculiar: el gobierno reservó, en el capítulo VI del Tratado de Libre Comercio, el petróleo y el gas, pero abrió el esquema de compras gubernamentales en el capítulo X, y dio pie con ello, a la ampliación de la contratación de servicios con empresas extranjeras. Es además importante decir, que acorde a la normatividad derivada del capítulo XV del Tratado, la “Libre Competencia, Monopolios y Empresas de Estado”, si un Estado renuncia, privatiza o transfiere a los particulares un área económica sujeta a su control, ésta ya no podrá ser reasumida libremente, sino que tiene que abrir una ronda de negociaciones con las contrapartes. En caso de controversias, éstas serían ventiladas ante los paneles internacionales, y no ante los tribunales del Poder Judicial de la Federación (Cárdenas, 2009, 49).

El artículo VI del TLCAN establece los parámetros bajo los cuales las negociaciones sobre energía y petroquímica se regulan, en el cual se plasma que el proceso de liberalización del sector petrolero en la zona:

Artículo 601 Principios:

1. *Las partes confirman el pleno uso de sus constituciones;*
2. *Las Partes reconocen que es deseable fortalecer el importante papel que el comercio de los bienes energéticos y petroquímicos básicos desempeña en la zona de libre comercio, y acrecentarlo a través de su liberalización gradual y sostenida;*
3. *Las Partes reconocen la importancia de contar con sectores energéticos y petroquímicos viables y competitivos a nivel internacional para promover sus respectivos intereses nacionales.*

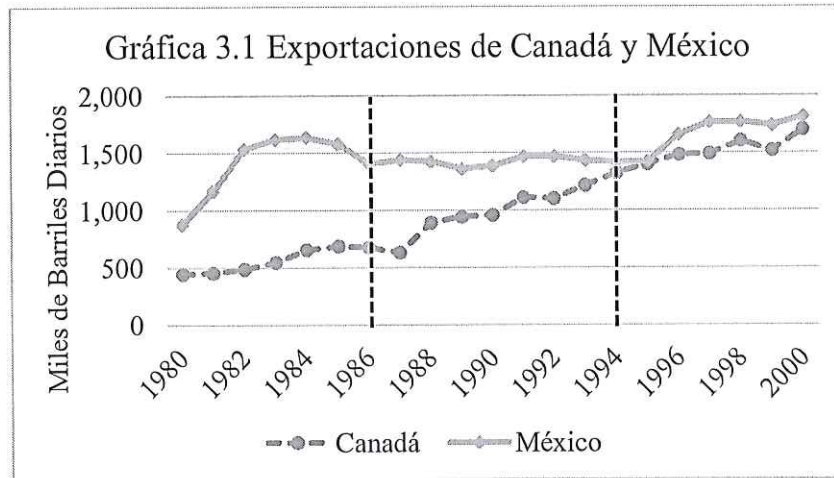
Además, de establecer la no restricción de importación y exportación de productos petroleros, que se plasma en el Art. 603, y reforzado con el art. 607 como medida de seguridad nacional; además el art. 604 señala el no gravar el comercio de productos petroleros.

La política petrolera de Zedillo está marcada por la crisis financiera de principios de 1995. La devaluación y la crisis, obligaron al gobierno mexicano a solicitar el apoyo internacional. Para obtener el crédito de 50,000 millones de dólares ofrecido por el Fondo Monetario Internacional, de los que EEUU aportó 20 000 millones, el gobierno de Zedillo firmó un Acuerdo Marco con los Estados Unidos, que violó la Constitución (artículo 73, fracción VIII), limitó la soberanía, garantizó el pago de la deuda con el petróleo y los hidrocarburos, y obligó al gobierno mexicano a entregar a los EEUU toda la información estratégica de PEMEX (Cárdenas, 2009, 52).

A partir del gobierno de Zedillo, los estadounidenses contaron con toda la información de PEMEX, desde su contabilidad hasta sus posibilidades de inversión. Algunas de las decisiones jurídicas de ese sexenio son las siguientes: 1) en 1995, al margen de la Constitución, se reformó la Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en el Ramo del Petróleo para dejar fuera de la industria petrolera reservada a la nación, el transporte, el

almacenamiento, la distribución, la venta y el comercio exterior del gas natural. El transporte de gas licuado por medio de ductos fue incluido en el proceso. En poco tiempo se vendieron las redes de gas natural de PEMEX y de la Comisión Federal de Electricidad. Además, se impidió a PEMEX participar en la distribución de gas natural, siendo un proceso totalmente anticonstitucional; 2) en 1996 se abrió la petroquímica a la iniciativa privada y se pusieron en venta los complejos petroquímicos de PEMEX (el gobierno conservaría el 51% y el 49% el sector privado). Sin embargo, la apertura fue un rotundo fracaso porque los inversionistas privados exigen subsidios públicos para participar en el sector; 3) con Zedillo la inversión pública en PEMEX se anuló y fue sustituida por los Pidiregas, que es un mecanismo de financiamiento privado que eleva el endeudamiento y el costo de capital en las industrias públicas porque dichos financiamientos se entregan a particulares para que realicen obras y servicios que debieran ser operados directamente por las instituciones públicas. Los Pidiregas tienen como efecto que las empresas públicas dejen de operar los procesos, las instalaciones y los equipos, con lo que la pérdida de solvencia técnica hace a los organismos públicos inviables, y 4) en octubre de 1995 el Congreso de la Unión promulgó la Ley de la Comisión Reguladora de Energía, organismo encargado de la emisión de directrices en la industria eléctrica y del gas natural (Cárdenas, 2009, 53).

Como se muestra en la *gráfica 3.1*, el proceso de desregulación y la adhesión de México al GATT hicieron que las exportaciones mexicanas de petróleo aumentaran, mientras que el proceso de liberalización de Canadá permitió que sus exportaciones petroleras se pudieran mantener estables. Además, con la entrada en vigor del TLCAN, las exportaciones petroleras de Canadá aumentaron, mientras que las exportaciones mexicanas mantenían el mismo ritmo de crecimiento hasta el final del Siglo XX.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de BP Statistical Review Energy, 2016.

Mientras que la *gráfica 3.2* se observa que la importancia que ha tenido EEUU en las exportaciones petroleras de Canadá, que fueron cercanas al 100% de sus exportaciones totales, durante la última década del Siglo XX.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de COMTRADE, 2017.

En el caso de México, el aumento de las exportaciones petroleras que se observó en la anterior gráfica, obedece a un patrón de consumo mayor por parte de EEUU, que para 1995, después de haber firmado el Tratado de Libre Comercio las exportaciones petroleras tuvieron un ligero descenso. Sin embargo, lo es que tanto Canadá como México son significativamente dependientes de la demanda petrolera estadounidense.

Con la entrada del nuevo milenio y el proceso de transición política que se dio en México, PEMEX puso en marcha los contratos de servicios múltiples, que permiten a una empresa extranjera explorar, extraer, procesar gas natural, elaborar gas metano y otros petroquímicos básicos. En el gobierno de Vicente Fox se asignaron cinco contratos de servicios múltiples. Además de dejar a PEMEX fuera de la industria de gas natural licuado, mientras se le impedía participar en diversas licitaciones realizadas por la CFE para abastecer con este combustible a las zonas de Altamira, Tamaulipas, y Ensenada, Baja California. No obstante, se permitió la entrada masiva de destilados de hidrocarburos de Estados Unidos y de Canadá, y se aceleró la extracción del crudo mexicano para exportarlo al mercado estadounidense (Cárdenas, 2009, 54).

Con los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001 en EEUU, los intereses de dicho país se volcaron hacia la seguridad y protección al interior de su territorio, y la relación bilateral con México se enfocó directamente hacia la seguridad en la frontera, dejando a un lado el tema migratorio en la agenda bilateral (Trejo, 2006, 4).

Para marzo de 2005, los mandatarios de México, Estados Unidos y Canadá anunciaron la firma de la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN), cuya creación respondía a los temas de la mencionada Agenda Trilateral. Este nuevo sistema de cooperación, se planteó como “un proceso trilateral, permanente, para una mayor integración de América del Norte”. En el discurso, la meta de la Alianza ha sido el de “construir nuevos espacios de cooperación a efecto de dotar de mayor seguridad a nuestras sociedades, hacer a nuestras empresas más competitivas y a nuestras economías más sólidas” (Trejo,

2006, 2). Sin embargo, ha sido el mecanismo por el cual las grandes corporaciones pudieron llevar a cabo las reformas estructurales de tercera generación en México, profundizando el proceso y ampliando las garantías otorgadas a los inversionistas extranjeros en los Capítulos XI y XX del TLCAN (Calderón, 2014, 228).

De acuerdo con sus promotores, el objetivo de este acuerdo sería aumentar la seguridad y la prosperidad común, bajo el principio de que son mutuamente dependientes y complementarias en los tres países. Si bien en la historia reciente de las tres naciones se han dado numerosas iniciativas a fin de fortalecer el proceso de integración, lo novedoso de la propuesta es la integración de las tres economías en una zona o comunidad de América del Norte, para lo cual se sugiere la adopción de un arancel común (Vargas, 2006, 146).

Los tres mandatarios convinieron en un enfoque único en materia de seguridad a fin de proteger a América del Norte de amenazas externas, prevenir y enfrentar amenazas internas, y facilitar tanto la seguridad como la eficiencia del tráfico legítimo y de bajo riesgo a través de las fronteras compartidas. Paralelamente, se comprometieron a trabajar en favor de la economía de la región, lo cual significa mejorar la posición competitiva de sus industrias en los mercados globales; ampliar las oportunidades económicas y, a la vez, mantener estándares elevados de salud y seguridad para la población (Vargas, 2006, 147).

En el ámbito de la energía se propuso el fortalecimiento de los mercados, colaborando con apego a los respectivos marcos jurídicos, en el incremento de la oferta confiable de energía para satisfacer las necesidades de la región y de su desarrollo; en esencia, las primeras propuestas en materia de energía que se presentaron como parte de la agenda para la “seguridad y la prosperidad” fue fortalecer los mercados energéticos de Norteamérica facilitando las inversiones para la infraestructura energética, promover mejoras tecnológicas, la producción y distribución confiable de energía, alentando la cooperación para identificar las mejores prácticas, actualizando regulaciones y promoviendo tanto la eficiencia energética

como el ahorro de energía, así como impulsar tecnologías como el carbón limpio, la captura y el confinamiento de carbono, el hidrógeno y las energías renovables. También se avanzó en la idea de una coordinación o armonización regulatoria. El *Council on Foreign Relations* de EEUU especificó sus objetivos en cuanto a la incorporación de nuevas tecnologías (Vargas, 2006, 147).

La verdadera propuesta en materia de energía es la conformación de un mercado energético para América del Norte, a través de ampliar lo negociado en el TLCAN, es decir, incorporar lo que se conoce como el TLCAN plus. La particularidad de la negociación fue que se inscribió la agenda energética y quedó fuera de la negociación la iniciativa correspondiente a la inmigración mexicana hacia la Unión Americana (Vargas, 2006, 148).

A diferencia del TLCAN, que tuvo el carácter de un convenio internacional con la participación de numerosos actores en el debate, en esta ocasión el acuerdo tuvo el estatus de “acuerdo ejecutivo”, por lo cual quedó exento de la revisión y aprobación del Congreso mexicano. Esta situación no podría considerarse como una forma administrativa –legal distinta–, sino más bien debe verse como el resultado de la percepción que se tiene en EEUU de que el Congreso mexicano es “obstruccionista” (Vargas, 2006, 148).

La estrategia estaría encaminada a asegurar los recursos petroleros y gaseros tanto de América del Norte como los continentales (hemisféricos). La estrategia se basa en el incremento de la oferta regional (petróleo, gas y electricidad) para satisfacer las “necesidades de la región”, facilitar las inversiones en la infraestructura correspondiente y el suministro confiable, mejorando la cooperación en la materia, buscaría garantizar las condiciones para “abrir” el sector energético mexicano. Formalizar una alianza para la prosperidad tendría también el fin de asegurar la continuidad de las políticas, una vez que los actuales mandatarios concluyeran su gestión (Vargas, 2006, 156).

Resumen y Conclusiones Capítulo IV

Las relaciones entre Canadá, Estados Unidos y México han tenido un comportamiento irregular a lo largo de la historia. Sin embargo, el concepto de la integración de la región se tuvo en la mente de los estadounidenses, plasmando su postura en el “Destino Manifiesto”, reforzado por la “Doctrina Monroe”, que establecía protección a los países del continente ante los embates de las potencias europeas. Ante lo cual, la posición de Canadá y México era evitar su absorción mediante políticas proteccionistas, aunque sus esfuerzos no pudieron resistir el embate comercial y la pérdida de territorio para México.

La profunda integración de las economías de Norteamérica es el resultado del poderío económico estadounidense y sus fuertes instituciones, lo que ha configurado y dirigido el desarrollo económico de la región.

Un punto importante a destacar es la diferencia de los objetivos y los mecanismos, en comparación al periodo anterior a la década de 1980, porque a partir de 1973, la crisis petrolera internacional y la dependencia del petróleo en la actividad económica y social de EEUU, se convirtió en un asunto de seguridad nacional y de prioridad para la política estadounidense.

Para la conformación de la de la Zona de América del Norte, era necesario que México se suscribiera al GATT, debido a que esta institución en su Artículo XXIV establecía los requisitos y mecanismos para la conformación de acuerdos regionales, por lo tanto, el proceso de integración inició con la firma de un Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, porque estos dos países formaban parte de esta institución, que se firmó en 1989. Para 1986, México obtendría su adhesión al GATT, y con la llegada de Carlos Salinas de Gortari al poder en 1988. Pediría el ingreso de México al Acuerdo de Libre Comercio de Canadá y Estados Unidos.

La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte formalizaba los deseos de EEUU de conformar un bloque integracionista en la zona, y le permitió establecer condiciones en los tres países para conformar un mercado lo suficientemente amplio para el comercio de sus empresas, y convertirse en el principal mercado de exportación de Canadá y México, creando con ello dependencia económica por parte de estos últimos del mercado estadounidense. Además, de contrarrestar los embates comerciales de Japón y Europa.

El objetivo del TLCAN, en materia petrolera, era establecer los pasos que darían pie a la apertura del sector energético de México, debido a que la industria energética era suministrada por el Estado, por medio de empresas paraestatales. Esta característica era no permitía homologar condiciones entre la industria petrolera canadiense y estadounidense con la mexicana. Mientras que el ASPAN cambiaba la denominación del petróleo de un bien estratégico a un asunto de seguridad regional, bajo un principio de mutua dependencia y la cooperación entre los tres países con el propósito de incrementar la oferta de energía con el fin de satisfacer las necesidades de la región y de su desarrollo, facilitando las inversiones para la infraestructura energética, promover mejoras tecnológicas, la producción y distribución confiable de energía, alentando la cooperación para identificar las mejores prácticas, actualizando regulaciones y promoviendo tanto la eficiencia energética como el ahorro de energía.

En el aspecto comercial, haciendo uso del análisis propio de la teoría de la integración, el consumo petrolero estadounidense ha tenido un crecimiento a lo largo de los años posteriores a la firma del TLCAN. Si bien, Canadá y México no son los únicos países que exportan petróleo a EEUU, aseguró un suministro confiable para el futuro. Mientras, la apertura mexicana de la industria petrolera ha dado la oportunidad a las empresas petroleras estadounidenses de poder mantener su presencia en el mercado, a través de la exploración y extracción de petróleo en México, Por esta razón, podemos afirmar que el proceso de integración energética para EEUU ha generado los cambios que necesita.

Crítica y Conclusiones Generales

Para EEUU, el tema petrolero es un tópico de seguridad nacional, debido a su insuficiente producción petrolera interna para satisfacer su demanda. Desde mediados del siglo XIX, la sector petrolero ha sido la industria que ha potenciado el crecimiento económico estadounidense, haciendo que el aparato industrial de todos los sectores aumentara significativamente, gracias a las mejoras en los medios de transporte, así como de los procesos de producción mecanizados, que permitió producir y mover más mercancía en menor tiempo, traduciéndose en un aumento de la productividad nacional.

Sin embargo, con el nacimiento de la industria automotriz, la demanda de petróleo y sus derivados se multiplicó, porque la fabricación en masa de automóviles, mediante las cadenas de producción de Henry Ford. A raíz de lo anterior, la industria petrolera tomó mayor importancia en la economía estadounidense, debido a su impacto significativo en el PIB, teniendo efectos en otras ramas industriales, dándole el carácter de prioritaria.

La importancia de la industria petrolera para el funcionamiento del aparato industrial, el gobierno de Estados Unidos le otorgó un estatus de seguridad nacional, ya que el desabasto del mismo interrumpiría el funcionamiento de toda la industria estadounidense.

Ante el posible agotamiento de las reservas petroleras dentro del territorio estadounidense, las empresas petroleras se encuentran amenazadas a perder su posición en el mercado mundial de energéticos, por lo que, en conjunto con y el gobierno estadounidense, fomentan el desarrollo de tecnología, mientras buscan expandir sus horizontes hacia países con reservas probadas abundantes.

Un punto importante a destacar, es la diferencia de los objetivos y los mecanismos en comparación al periodo anterior a la década de 1980. Mientras en el siglo XIX y las primeras seis décadas del siglo XX era una asunto de mercado y de control por parte de las empresas petroleras, y

siendo el gobierno de Estados Unidos el que actuaba para proteger los intereses de las empresas estadounidenses ante las demás naciones; a partir de 1973, debido la crisis petrolera internacional y la dependencia del petróleo en la actividad económica y social de EEUU, se convirtió en un asunto de seguridad nacional y de prioridad para la política estadounidense.

Por lo anterior, es fundamental para los dos, fortalecer lazos con otros países, en el caso del gobierno estadounidense, con el fin de mantener el abastecimiento petrolero y evitar el decrecimiento de la dinámica económica estadounidense; mientras las empresas, ante la posibilidad de escasez de sus yacimientos petroleros, deben buscar en otros países con reservas petroleras suficientes para no perder su lugar en el mercado y mantenerse como empresas líderes en su ramo.

Las empresas se han convertido en el elemento principal de los acuerdos entre naciones, valiéndose del poder económico, tecnología y competitividad de las empresas para operar en otras naciones, permitiendo a las firmas actuar con mediadoras entre el gobierno de EEUU y la nación receptora de las empresas. De acuerdo con la teoría neorrealista, las empresas multinacionales, y este caso, las petroleras, tienen un alto nivel de influencia en las decisiones de los gobiernos, el estadounidense y la nación receptora, por esta razón, su importancia como actores en las relaciones entre Estados Unidos y otras naciones resulta crucial.

En el caso de Canadá y México, resultan fundamentales dentro de la estrategia de abastecimiento de EEUU debido a su cercanía y a la cantidad de reservas que poseen los dos países, lo que ha permitido satisfacer su demanda a costos menores. Además, las relaciones con estos dos países han mantenido estables. Asimismo, Canadá y México se encuentran en la zona de influencia estadounidense, por lo tanto, asegurar el control de los yacimientos petroleros resulta fundamental no solo como un asunto económico, sino geopolítico, por esta razón, busca controlar la producción de los dos países, mientras evita que otros países sacien su demanda petrolera dentro de su zona de influencia.

Por esta razón, el concepto de la integración regional se propuso, se tuvo en la mente de los estadounidenses, plasmando su postura en el “Destino Manifiesto”, reforzado por la “Doctrina Monroe”, que establecía protección a los países del continente ante los embates de las potencias europeas.

Sin embargo, resulta crucial para el gobierno de EEUU y las empresas petroleras, la apertura del mercado petrolero mexicano, siendo el factor crucial para ello la tecnología y el capital que poseen las petroleras para aumentar la producción mexicana, mientras que en el caso canadiense, fortalecer su presencia en la producción petrolera de Canadá, utilizando los acuerdos para la construcción de infraestructura petrolera en suelo canadiense que permita extraer más petróleo.

Usando las cuatro P’s de Jentleson para Analizar la política regional estadounidense en materia petrolera, mantener el *poder* estadounidense en el sector petrolero no es simplemente un asunto de comercio, el control del sector resulta fundamental para que EEUU, para defender posición como la principal potencia económica a nivel mundial.

Los mecanismos usados para mantener la *paz* son a través de la promoción de la democracia, utilizando mecanismos institucionales para cumplir con este objetivo. Los acuerdos comerciales han sido el instrumento por el cual el gobierno estadounidense ha podido establecer sus intereses y condiciones en las relaciones bilaterales y trilaterales, y el TLCAN ha tenido un papel fundamental en la zona de América del Norte para cumplir con el objetivo principal de la estrategia de abastecimiento petrolero, el poder disponer de recursos seguros en el futuro, evitando conflictos en el futuro y ejerciéndolo de manera pacífica.

Además, la firma del TLCAN ha podido establecer un control indirecto sobre los recursos petroleros de la zona, garantizando su *prosperidad*, es decir, tiene afianzado su abastecimiento en el mediano plazo. Además, la política petrolera de Canadá y México se ha enfocado recientemente en garantizar el abastecimiento de las necesidades petroleras de EEUU.

Todo lo anterior no hubiera sido posible sin la promoción de los valores estadounidenses, como la democracia y el libre comercio, *principios* que han dado forma a la política exterior estadounidense desde su nacimiento. Este punto tiene fuerte relación con la paz, siendo plasmados estos ideales en los procesos de institucionalización y organismos internacionales y en el acuerdo firmado por los socios de América del Norte.

Para la conformación de la de la Zona de América del Norte, era necesario que México se suscribiera al GATT, debido a que esta institución en su Artículo XXIV establecía los requisitos y mecanismos para la conformación de acuerdos regionales, por lo tanto, el proceso de integración inició con la firma de un Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, porque estos dos países formaban parte de esta institución, que se firmó en 1989. Para 1986, México obtendría su adhesión al GATT, y con la llegada de Carlos Salinas de Gortari a la presidencia mexicana en 1988, éste pediría el ingreso de México al Acuerdo de Libre Comercio de Canadá y Estados Unidos.

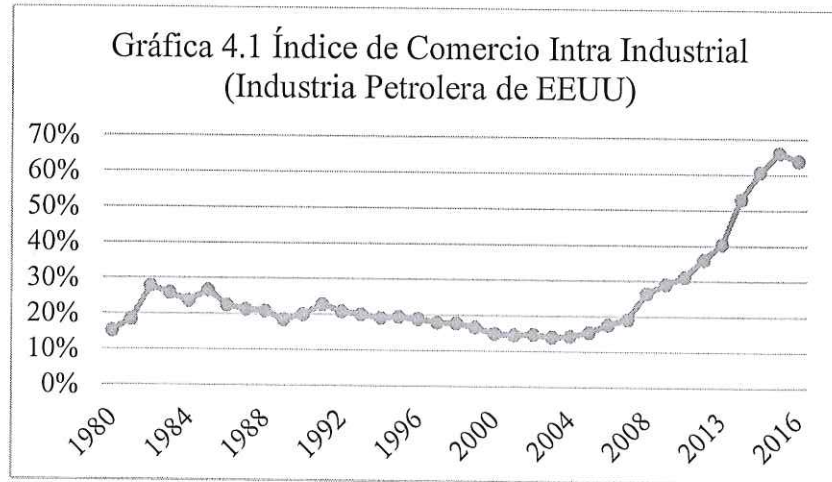
El objetivo del TLCAN, en materia petrolera, era establecer los pasos que darían pie a la apertura del sector energético de México, debido a que la industria energética mexicana ha sido administrada y operada por el Estado, por medio de la empresa paraestatal PEMEX. Esta característica era la que no permitía homologar condiciones entre la industria petrolera canadiense y estadounidense con la mexicana. Mientras que el ASPAN cambiaba la denominación del petróleo de un bien estratégico a un asunto de seguridad regional, bajo un principio de mutua dependencia y la cooperación entre los tres países con el propósito de incrementar la oferta de energía, con el fin de satisfacer las necesidades de la región y de su desarrollo, facilitando las inversiones para la infraestructura energética, promover mejoras tecnológicas, la producción y distribución confiable de energía, alentando la cooperación para identificar las mejores prácticas, actualizando regulaciones y promoviendo tanto la eficiencia energética como el ahorro de energía.

El principal resultado fue la promulgación de la reforma energética mexicana en 2013, que establecía los mecanismos para la liberalización del sector petrolero de México, permitiendo que empresas petroleras o poseedoras de la tecnología idónea para las tareas de exploración y explotación de hidrocarburos participen en los yacimientos mexicanos. Sin embargo, tardará un tiempo en mostrar resultados significativos en el aumento de la producción petrolera mexicana, debido al proceso de licitaciones que lleva a cabo el gobierno mexicano para elegir a las empresas que se encargarán de realizar las acciones que se realizarán en los sectores que el gobierno permita.

Mientras que en el caso canadiense, ha fortalecido las relaciones entre el gobierno canadiense y el estadounidense, y ha generado proyectos de infraestructura, a través de oleoductos que transportarían transportar petróleo y lutitas de Alberta, de Canadá hacia Texas en EEUU. Sin embargo, estos proyectos han generado un amplio debate y crítica debido a las técnicas de explotación y de devastación ecológica que provocarían su construcción. En pocas palabras, la producción petrolera canadiense ha aumentado.

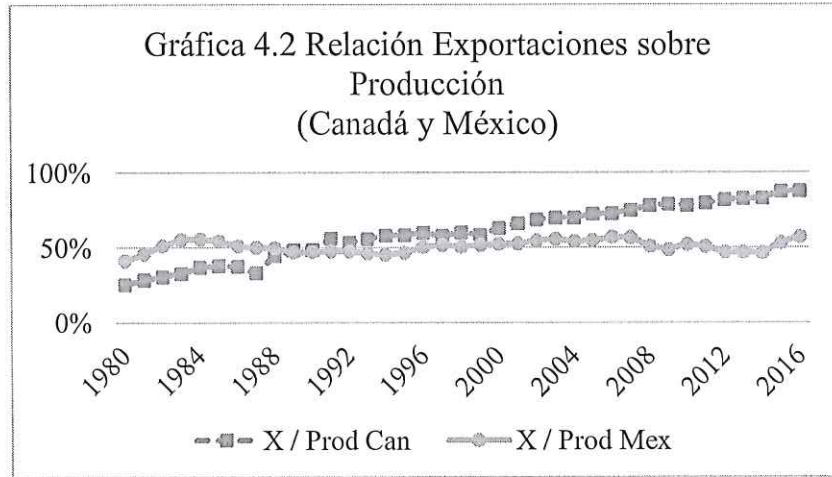
Resultados del proceso de integración energética de América del Norte

Como podemos observar en la *gráfica 4.1* el cambio de paradigma en la política petrolera estadounidense ha generado como resultado un aumento en el índice de comercio intra industrial, y a pesar de mostrar reducción que pasó de 27.84% en 1982 a 13.98% en 2003, aumentó exponencialmente, alcanzando en 2015 un 66.91% en el índice de comercio intra industrial, demostrando el alto nivel de dependencia que EEUU tiene a las importaciones petroleras.



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de BPSRWE, 2017.

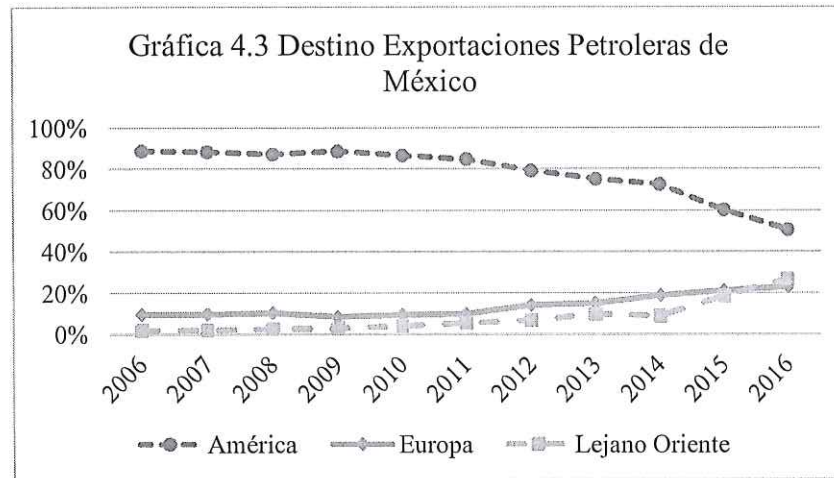
Como podemos observar en la *gráfica 4.2*, la relación entre las exportaciones y la producción de Canadá y México tienen comportamientos distintos. Mientras las exportaciones canadienses han aumentado con el paso de los años, aumentando su importancia, las exportaciones mexicanas se han comportado de forma inestable, es decir, que ha variado su comportamiento, con un rango entre el 40% y el 60% con respecto a la producción petrolera mexicana. Esto se puede explicar a que la industria canadiense ha dirigida por empresas estadounidenses, y la industria mexicana no ha completado el proceso de liberalización, por lo cual, su producción petrolera ha variado a lo largo del periodo.



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de BPSRWE, 2017.

De acuerdo a datos del BPSRWE, la correlación existente entre la tasa de crecimiento de la producción y las exportaciones de petróleo de México tienen un nivel de correlación del 86.7%, es decir, que el comportamiento de las exportaciones tienen como causa acciones llevadas a cabo en la producción. En pocas palabras, las complicaciones en la producción de PEMEX, explican las variaciones en las exportaciones.

Además, en la mayoría de los años de estudio, la totalidad de las exportaciones petroleras canadienses han tenido como destino la Unión Americana, por lo cual, algunas provincias canadienses tienen la necesidad de importar petróleo para abastecer los requerimientos petroleros debido a que la producción petrolera de Alberta y Toronto se exporta en su totalidad. En el caso de las exportaciones mexicanas de petróleo, han diversificado su destino, siendo el Lejano oriente y Europa los destinos. Además, en los últimos diez años, de acuerdo con datos obtenidos del Anuario Estadístico de PEMEX, la importancia de estos dos destinos ha aumentado constantemente hasta alcanzar cada uno el 20% de las exportaciones mexicanas, como se puede observar en la *gráfica 4.3*.

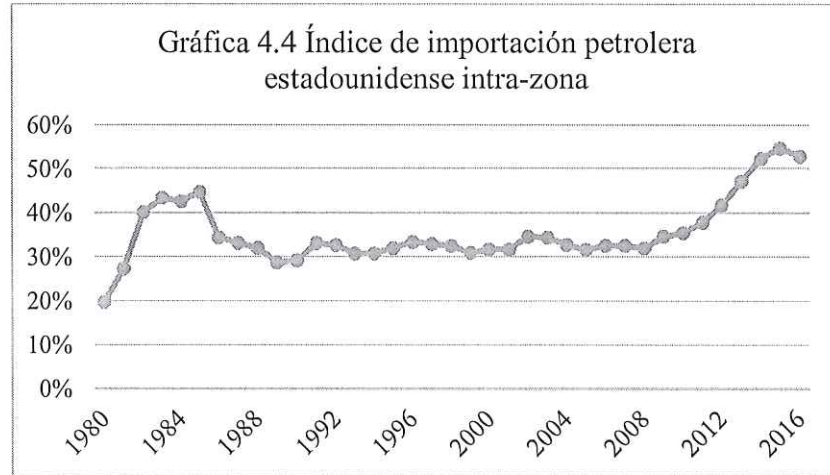


Fuente: Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del Anuario Estadístico de PEMEX, 2017.

En el caso de las exportaciones de Canadá y México, la *gráfica 4.4* muestra cómo su importancia en las importaciones petroleras estadounidenses ha aumentado desde la década de 1990. Sin embargo, es en las importaciones canadienses en las que se ha basado su aumento, a pesar de que la producción petrolera canadiense ha aumentado a un ritmo menor en comparación a sus exportaciones.

Mientras las importaciones de origen mexicano han decrecido en los últimos años, a pesar de los pasos significativos en el proceso de liberalización del sector petrolero de México.

En conclusión, la estrategia de abastecimiento petrolero estadounidense ha logrado reducir su dependencia de petróleo externo a la zona de América del Norte, alcanzando un 66% del total de importaciones en el año 2015. Sin embargo, este resultado ha sido a causa del aumento de las importaciones canadienses, mientras que en el caso de México su importancia ha decaído en los últimos 10 años.



Fuente: Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de BPSRWE, 2017.

En el caso de Canadá, las empresas han logrado aumentar la producción petrolera de Alberta y Toronto, sin embargo, las exportaciones hacia EEUU han aumentado más, lo que ha obligado a algunas provincias canadienses a importar petróleo de otros países, a pesar de que Canadá es uno de los principales productores a nivel mundial del energético. Sin embargo, el proceso de liberalización de la industria mexicana ha sido lento, porque los cambios legislativos y constitucionales necesarios para las inversiones y la explotación de los recursos petroleros se gestaron en 2013, mientras las licitaciones para adquirir los permisos de explotación todavía se siguen negociando, por lo que los resultados del proceso de apertura del sector petrolero mexicano tardará años en ser visibles. Aunque en el aspecto comercial, la reforma energética les ha permitido comerciar otro tipo de productos derivados dentro del territorio mexicano, permitiéndoles aumentar su mercado.

Otro asunto de importancia, es que las exportaciones petroleras se han diversificado, aumentando sus exportaciones hacia Europa y Asia, alcanzando en conjunto el 40% del total de las exportaciones, rompiendo

con el postulado de la Doctrina Monroe de “América para los Americanos”.

En el escenario actual, la importancia de EEUU en el mercado petrolero es crucial en los flujos del energético. Por un lado, Estados Unidos ha conseguido repuntar en la producción petrolera internacional, colocándose en el primer lugar en producción petrolera. Por el otro lado, es el principal consumidor de petróleo a nivel mundial. Estas condiciones han dotado a los estadounidenses con el poder monopolístico y el poder monopsónico en el sector petrolero, que le permite influir significativamente en los precios internacionales de petróleo, controlando el mercado petrolero en función de sus necesidades y beneficio.

Con la llegada al poder de Donald Trump a la presidencia de los Estados Unidos de América en enero del 2017, los avances que ha alcanzado el proceso de integración de la región podrían perderse, debido al discurso y a las declaraciones del mandatario en contra de México, lo que podría dificultar la supervivencia de la estrategia petrolera, generando incertidumbre entre los socios comerciales, principalmente de México, lo que obligaría al gobierno estadounidense a replantear la estrategia o cambiarla, siendo perjudicial para las empresas petroleras que por muchos años han esperado la apertura de la industria petrolera mexicana.

Análisis desde la perspectiva mexicana

Es preciso aclarar, que en el caso estadounidense, el proceso de integración, a pesar de no haber alcanzado el nivel que se esperaba, ha dado resultados positivos, y se vislumbra que siga por el mismo, y así asegurar su abastecimiento futuro; y el caso canadiense no causa mayor problema, debido a que la industria petrolera de este país es controlada principalmente por empresas estadounidenses. Sin embargo, el caso mexicano es difícil determinar los beneficios que ha obtenido con este proceso, debido a que las condiciones mexicanas imperantes son distintas a los casos anteriores.

Con la nacionalización de la industria petrolera mexicana, el país había logrado establecer un grado de independencia importante con respecto al resto del mundo. Lo cual le permitió satisfacer los requerimientos petroleros que el crecimiento y desarrollo económico mexicano requería durante las décadas de 1940 hasta la década de 1970. En pocas palabras, la expropiación petrolera fue el hecho que marcó por primera vez el ejercicio de la soberanía nacional con respecto a la economía de EEUU.

Sin embargo, el excesivo gasto público, la confianza desmedida producida por el descubrimiento de Cantarell y la deuda externa mexicana, fue lo que provocó que la soberanía e independencia que se ganó en el 18 de marzo de 1938 comenzara a perderse, siendo en 1982, con la crisis de la deuda de México, que las decisiones de política económica no se determinaban por el gobierno, sino por las decisiones de EEUU.

Un factor a destacar en este cambio de rumbo, fue la caída de la perspectiva keynesiana de la económica del bienestar, remplazándose con la re adopción de medidas de corte liberal, conocidas como reformas económicas de segunda generación, agregando entre estas nuevas medidas la liberalización de los flujos de inversión. Proceso que fue facilitado por aquellos estudiantes becados que obtuvieron estudios superiores en Universidades reconocidas dentro de la Unión Americana y que ingresaban a los gobiernos latinoamericanos durante la década de 1980.

En un afán de promover el crecimiento económico, las empresas mexicanas públicas consolidadas fueron privatizadas porque se consideraba que estas eran ineficientes y una carga; motivado por obtener divisas para pagar la deuda externa, y la reducción del gasto público en detrimento del gasto social. Sin embargo, el sector energético, como símbolo de soberanía e independencia llevó un proceso más lento y gradual.

Con la tesis liberal que dice “el crecimiento económico genera desarrollo”, se buscaba reducir las barreras que impidieran la inversión, además de buscar atraer las inversiones extranjeras, se dio apertura al

mercado e industria mexicanos. Y con la firma del TLCAN la economía mexicana se hacía dependiente a la economía estadounidense.

El desmantelamiento de PEMEX comenzó en 1986 con el cambio de la clasificación de productos petroquímicos básicos, con el objetivo de reducir la participación de la mexicana y permitir la entrada de las petroleras estadounidenses, además de restringir la participación de PEMEX en licitaciones públicas como CFE. Otro cambio se generó en el sexenio de Salinas de Gortari, con modificación del contrato colectivo de empleados de PEMEX y el cambio de la “Ley Orgánica de Petróleos Mexicanos y Organismos Subsidiados” reduciendo con ello las actividades de la petrolera y sometiendo a licitaciones los proyectos de PEMEX a otras empresas.

Un punto importante ante estos cambios, es el referente a la condición de PEMEX como empresa monopólica del sector petrolero mexicano, lo que impedía a la iniciativa privada ingresar al sector por su carácter de estratégico para la nación. Esta característica generó un problema con las licitaciones petroleras, ante la imposibilidad de PEMEX de hacer estos trabajos, y la inexistencia de petroleras privadas mexicanas, fueron las extranjeras las que obtenían las licitaciones, lo cual vulneraba más a la economía mexicana.

Con lo anterior, la soberanía e independencia mexicana se había perdido, debido a que PEMEX ya no tenía la capacidad de competir con las empresas extranjeras, e incluso, limitando su participación en actividades que fueron clave para la economía mexicana, como la refinación y recientemente la exploración y producción.

No obstante, los cambios en PEMEX no fueron los únicos que han provocado este escenario. Las reformas del Artículo 27 de la Constitución Mexicana han dado pie a que estas acciones se legitimen (a pesar de que la Constitución de 1917 prohibía a extranjeros explotar los recursos nacionales), permitiendo que empresas extranjeras realicen actividades que fueron exclusivas de PEMEX. Una de las defensas expuestas por el gobierno mexicano fue que el petróleo y los recursos naturales seguían

siendo propiedad de la nación, y que no se corre ningún riesgo. Sin embargo, ante el desmantelamiento de PEMEX, su imposibilidad de realizar estas actividades y la inexistencia de petroleras mexicanas privadas, las petroleras extranjeras son las únicas que pueden explotar el sector petrolero mexicano, por lo cual resulta irrelevante la propiedad si la posesión de la tecnología y los únicos permitidos son las empresas que ganen las licitaciones, regresando a un esquema similar al porfiriano, donde las petroleras dejaban un beneficio residual a la nación.

En pocas palabras, un gobierno que buscaba evitar los errores del pasado, creyente de las medidas reguladoras y equilibradoras del mercado, ha provocado que la nación haya perdido su soberanía, independencia. Además, la imposibilidad de explotar los recursos petroleros nacionales por empresas nacionales, con el único fin de generar “crecimiento económico”, en perjuicio del bienestar de la nación. Se ha entregado el petróleo a Estados Unidos, cumpliendo con la estrategia petrolera de estadounidense.

Bibliografía

Álvarez D., Salazar O., & Padilla J. (2015) “Teoría de la propiedad intelectual. Fundamentos en la filosofía, el derecho y la economía”, *Revista Civilizar Ciencias Sociales y Humanas*, Vol. 15, No. 28, Universidad Católica de Colombia, pp. 61-76.

Álvarez Pérez, María & Hierro Luís Ángel (2013) “Poder de mercado en el mercado de petróleo”, Departamento de Economía e Historia Económica, Universidad de Sevilla, España.

Álvarez-Verdugo, Milagros (2016), “*La Agencia Internacional de Energía en el escenario energético mundial y sus relaciones con Estados no miembros*” *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, número 31, Universidad de Barcelona.

Álvarez Soberanis, Jaime (1979) “El ingreso de México al GATT: la problemática de nuestra adhesión”, *Revista Gaceta UNAM*, No. 38, 7 de junio de 1979, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 683-721.

Attinà, Fulvio (2001) “El sistema político global. Introducción a las relaciones internacionales” Paidós, Estado y Sociedad Global, Barcelona, España.

Azuela, Antonio (1989), “La ciudad la propiedad y el Estado”, Colegio de México, México, pp. 334-338.

Borunda, José Eduardo (2013) “Los dilemas de la hegemonía política de los Estados Unidos y la crisis de legitimidad” en *Estados Unidos: ¿Una hegemonía del fin del mundo?*, UNAM, México, pp. 97-113.

Bossche, Peter Van Den (2005) “The origins of the WTO” *The law and policy of the World Trade Organization*, Cambridge University Press, Reino Unido.

Breczko, Agata (2013) “Los Estados Unidos: Entre la crisis y la hegemonía” en *Estados Unidos: ¿Una hegemonía del fin del mundo?*, UNAM, México, pp. 135-147.

Canales Sánchez, Alejandro (2007) “La política científica y tecnológica en México: el impulso contingente en el periodo 1982-2006” Tesis Doctoral, FLACSO México, pp. 2-23.

Cárdenas Gracia, Jaime (2009). “La disputa por el petróleo en México. Breve historia de los hidrocarburos”. *En defensa del petróleo*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. pp. 11-59.

CBS News (2009) “Suncor Petro-Canada announce merger” 23 de marzo del 2009.

Cecceña, José Luís (1973), “México en la órbita imperial. Las empresas transnacionales”, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México, México, pp. 11-125.

Colmenares, Francisco (2008) “Petróleo y crecimiento económico en México” Revista Economía, Volumen 5 Número 15, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 53-65.

Cuellar Laureano Rubén (2012), *Geopolítica. Origen del concepto y su evolución* en Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM, num. 113, pp. 59-80.

Díez Cecilia, Daniel (2015) “Lobbying y análisis económico del derecho: Metodología para el análisis de la influencia de los intereses privados en las decisiones públicas y prevenir la corrupción” Tesis de Master, Universidad Carlos II de Madrid, Getafe, España.

Engels, Friedrich (1884), “El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado”, traducción Editorial Progreso, Moscú, 1970, versión digitalizada, Biblioteca Virtual Espartaco, pp. 49-56.

Figueroa Delgado, Silvana Andrea (2009), “El papel del Estado en el avance de la ciencia y tecnología: Insumo vital en la construcción del desarrollo” en *La ciencia y tecnología en el desarrollo: Una visión desde América Latina*, compiladora Germán Sánchez Daza, Universidad Autónoma de Zacatecas, México, 4-17.

García Reyes, Miguel y Ronquillo Jarillo, Gerardo (2005), “La agenda petrolera de Estados Unidos” en Estados Unidos, petróleo y geopolítica.

Las estrategias petroleras como un instrumento de reconfiguración geopolítica, Plaza y Valdés Editores e Instituto Mexicano del Petróleo, 2005, pp. 275-297.

Gilpin, Robert, (1981) "The nature of International Political Policy. In War and Change in World Economics", Cambridge University Press, New York, USA, pp. 9-49.

Gilpin, Robert (2001) "Global understanding political the international economy" Princeton University Press, New Jersey, USA, pp. 3-45.

González Simón, Miguel y **Galder Guenega**, Garai, "Mecanismos de influencia en las organizaciones y tácticas de liderazgo" Departamento de Economía Industrial, Universidad del País Vasco.

Guillén, Romo Héctor (1990). *Orígenes de la crisis en México. 1940/1982*. México, Ediciones Era.

Gurria, José Ángel (1998) *La política de deuda externa*. México, Fondo de Cultura Económica, 1993, citado en Lomelí Leonardo y Emilio Zebadúa. *La política económica de México en el Congreso de la Unión (1970-1982)*. México, Fondo de Cultura Económica, 1998.

Gutiérrez-Haces, María Teresa (2013) "Los vecinos del vecino. La continentalización de México y Canadá en América del Norte" Editorial Ariel e Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 31-234.

Hereadero, María Isabel (2001) "La Organización Mundial de Comercio. Antecedentes, situación y perspectivas" Revista Economía Mundial, Número 4, Universidad Autónoma de Madrid, España, pp. 13-30.

Hernández Vigueras, Juan (2013) "Lobbies financieros. Tentáculos de poder" Capital Intelectual S.A. Le Monde Diplomatique, Buenos Aires, Argentina.

IIJ-UNAM, "Derechos de propiedad industrial", Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México.

Jackson, John H. (1994) "Mananing the Trading System: The World Trade Organization and the Post-Uruguay Round GATT Agenda" en Peter

B. Kenen, *Mananing the World Economy: Fifty Years after Bretton Woods*, Institute for the International Economics.

Jentleson, Bruce (2005) "American Foreign Policy" 5° edición, Duke University, pp. 2-26.

Jiménez, Alatorre Martín (2006) "Las crisis económicas de México y su relación con la criminalidad", Revista Sincronía A Journal for the Humanities and Social Sciences Año 11, Número 41, Universidad de Guadalajara.

Kiljunen, Kimmo (1986) "La división internacional del trabajo industrial y el concepto centro-periferia" Revista de la CEPAL, No. 30, Santiago, Chile, pp. 103-123.

Lacoste, Yves (2007) *Etapas de la geopolítica*, en coordinador Leopoldo González Aguayo "Los principales autores de las escuelas de la geopolítica en el mundo", UNAM, pp. 11-21.

Laurent, Éric (2006) La cara oculta del petróleo, Documentos Arcopress, España, pp. 19-41

Lerman, Aída (1996) "Ideas y proyectos de la integración latinoamericana" UAM Xochimilco, México, pp. 33-74.

Martin, David Dale (1959) "Mergers and the Cleyton Act" Universidad de California, Berkeley, California, pp. 3-19.

McDougall, John (2006), "Drifting together. The political Economy of Canada-US Integration", Broadview Press, Canadá, pp. 53-123.

McGrew, James H. (2009) "FERC Federal Energy Regulatory Commision" ABA Publishing, 2° edición, Estados Unidos de América, pp. 1-10.

Meyer, Lorenzo (2000). "La institucionalización del nuevo régimen", En Daniel Cosío Villegas *et al. Historia general de México*. México: El Colegio de México. pp. 823-880

Mora Contreras, Jesús (2001) "El poder de las empresas petroleras: 1900-1950" Departamento de Economía, Universidad de Los Andes, Mérida Venezuela, pp. 1-23.

Musik Asali, Guillermo (2015) “Reforma energética y contenido local en México. Efectos en el sector minero” División de Energía, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), pp 1-25.

OIE, (2012) “Ciencia, Tecnología e Innovación para el desarrollo y la cohesión social. Programa de iberoamericano en la década de los bicentenarios” Organización de Estados Iberoamericanos, España, pp. 5-13.

Palazuelos, Enrique (2012) “Modelos de oligopolio en la industria petrolera: las <<Siete Hermanas>> *versus* la OPEP” en Revista en Historia Industrial, No. 48, Año XXI, Universidad Complutense de Madrid, España, pp. 119-153.

Paredes, Sánchez, María Oralia (2013) “EL lobbying como herramienta de los nuevos grupos de presión en México. El Frente Nacional por la Nueva Ley de Medios en México” Revista Ruta, No. 2, Universidad Autónoma de Barcelona, España.

Parejo Barranco, José Antonio (1986) “La industria antes y durante la industrialización: Una aportación teórica al estudio del sector textil” en Bioética. Estudios de Arte, Geografía e Historia, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Málaga, España, pp. 387-411.

Parma, Ezequiel Eduardo, “Características de la política exterior de los Estados Unidos”, Instituto de Estudios Estratégicos de Buenos Aires, Universidad Católica de La Plata,

PEMEX (1989), “Memoria de labores”, Petróleos Mexicanos, 16-21.

Peñaloza, Tomás (1980) “La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de Estados Unidos” Revista Comercio Exterior, Vol. 30, Número 2, México, pp. 123-132.

Pineda Cachero, Antonio (2002) “Lobbies y grupos de presión: de la política a la comunicación. Una fundamentación teórica” Laurea Hispalis: Revista Internacional de Investigación en Relaciones Públicas, Ceremonial y Protocolo, No.1, Universidad de Sevilla, España, pp. 87-122.

Pipkin, Diana, “La industrialización en los Estados Unidos” Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Popular Science (1929) U.S. Makes ninety percent of world's automobiles, número 115, año 5, noviembre de 1929, pp.84. Argentina.

Porta, Fernando; et Al. (2010) “Integración Económica” 1° Edición, Universidad Virtual de Quilmes, Argentina, pp. 19-43.

Puyana, Alicia (2009) “El petróleo y el crecimiento económico ¿Un recuento de oportunidades perdidas?” Revista Economía Informa, No. 361, Noviembre-Diciembre 2009, pp. 95-111.

Rabasa, Kovacs Tania (2013) “Auges petrolero en México: Sucesos fugaces”, Revista Economía, volumen 10, Número 29, Universidad Nacional Autónoma de México, México, pp. 35-55.

Ramírez Millán, Jesús, “Teoría del Estado”, en *Derecho Constitucional sinaloense*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, pp. 44-107.

Razzaqi, Sarwat; et Al. (2011) “Dynamic relationship between energy and Economic Growth: Evidence from D8 Countries” The Pakistan Development Review, Número 50, pp. 437-458.

Rico, Daniel (2010), “La política fiscal y su relación con el desempeño de Pemex, 1998-2008”, en Martínez María de Rosario *et al.*, *Libro Administración de Riesgos*, vol. ii, México, Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 417-444.

Romerio, Franco, (2006) “La energía como fuente de crecimiento y desarrollo en la perspectiva del fin de la era de los combustibles fósiles” Revista Econinforma, número 340, Facultad de Economía UNAM, Mayo-Junio 2006.

Rubio, Luis y **Baz** Verónica (2005) “El poder de la competitividad” Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C., México.

Ruiz-Caro, Ariela (2001) “El papel de la OPEP en el comportamiento del mercado petrolero internacional”, Serie 21 de Recursos naturales e infraestructura, CEPAL, Santiago de Chile.

Salomón González, Mónica (2004), “La teoría de las relaciones internacionales en los albores del Siglo XXI” *Revista CIDOB d’Affers Internacionals*, Num. 56, pp. 7-52.

Salgado, Germánico (1970) “El desarrollo y la integración de América Latina” en Osvaldo Sunkel *Integración económica y política; El proceso Europeo y el problema latinoamericano*, Editorial Universitaria, Universidad de Chile, Santiago de Chile, pp. 42-120.

Slater, David (2013) “El presente imperial y a geopolítica del poder” en Estados Unidos: ¿Una hegemonía del fin del mundo?, UNAM, México, pp. 39-54.

Sampat, Bavhen (2007) “política científica y tecnológica de Estados Unidos: Reseña histórica e implicancias para los países en desarrollo”, Grupo Ciencia y Tecnología para Todos, CEPAL; Santiago de Chile, Chile, pp. 5-31.

Saxe-Fernández, John (2006) “Petróleo y Seguridad” en Foro debate sobre sus obras *Terror e Imperio y La hegemonía política y económica*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, pp. 39-80.

Silva Herzog, Jesús (1989). “El petróleo y la Revolución”, *Jesús Silva Herzog: imagen y obra escogida*. México: Universidad Nacional Autónoma de México. pp. 47-72.

Silva Herzog, Jesús (1993). *Una vida en la vida de México*. México: Siglo XXI Editores.

Silva Herzog, Jesús (2003). “México y el vampirismo petrolero”, En Óscar Flores Torres. *Historiadores de México siglo XX*. México: Editorial Trillas. pp. 226-238

Smith, Murray G. “La política comercial de Canadá” Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 13-47.

Tertzakian Peter (2012) “Canada again a focus of a New Great Scramble for oil” *The Globe and Mail*, 25 de Julio del 2012.

Thomas, M. Sava B. (2002), “Gobierno corporativo en los Estados Unidos a comienzos del siglo XXI y su posición en el ámbito global” *Revista Chilena de Derecho*, Vol. 29 No. 3, pp. 661-671, Sección Estudios.

Tovar, Landa, Ramiro (2016) “30 años de la apertura comercial de México: del GATT al Acuerdo Comercial Transpacífico”, Revista Economía, Noviembre-Diciembre 2016, Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), 76-88.

Trejo García, Elma Del Carmen (2006), “Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN)”, Centro de Documentación, Información y Análisis, Subsecretaría de Política Exterior, Cámara de Diputados, México, pp. 1-33.

UDLAP, “Orígenes y desarrollo de la industria petrolera en México”, en *Análisis de la política exterior de México: Impacto en la Industria petrolera*. Universidad de las Américas-Puebla, Puebla México.

Valenzuela Robles Linares, José María, (2009) “Yacimientos transfronterizos de hidrocarburos. Entre el hecho jurídico y el diplomático”, Anuario Mexicano de Derecho Internacional, Vol. 10, México, 2010.

Vargas, Rosío (2005) “Política energética estadounidense: ¿Asunto de seguridad o de mercado? UNAM, México, 2005.

Vargas, Rosío y Rodríguez-Padilla Víctor (2006) “La energía en la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte” en Norteamérica. Revista Académica del CISAN-UNAM, vol.1, No. 1, Enero-Junio 2006, pp. 145-162.

Vargas, Rosío (2007) *Dos visiones sobre la situación energética internacional y su relación con la seguridad energética de Estados Unidos*, en José Luis Valdés Ugalde y Rosío Vargas, “Dos modelos de integración energética América del Norte/América del Sur”, Centro de Investigaciones Sobre América del Norte (CISAN), Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), pp. 165-177.

Vargas, Rosío (2014) “La estrategia petrolera de EU bajo la gestión de George W. Bush” El Cotidiano, No. 84, Marzo-Abril, Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, México Distrito Federal, pp. 85-90.

Vargas, Rosío (2015) “La reforma energética: 20 años del TLCAN”, Revista Problemas del Desarrollo, 180 (46) enero-marzo 2015, pp. 103-127.

Vargas Suárez Rosío (2015) “Reforma energética. De servicio público a modelo de negocios”, Revista Política y Cultura, Primavera 2015, No. 43, pp. 125-145.

Varian, Hal R. (1992) “Microeconomía Intermedia: Un enfoque actual” Traducido por Ma. Esther Rabasco, 5º Edición, Antoni Bosch, Barcelona, 473-495.

Verges, Antoni (2003) “El sutil poder de las transnacionales”, Editorial Icaria y Observatorio de Deuda en la Globalización, Cataluña, España, pp. 7-32.

Vielma Lobo Luís (2011), “Oleoducto Keystone XL-Canadá-Estados Unidos. Un desafío para el futuro petrolero de México” Global Energy Journal, Octubre, 2011.

Waddell, Christopher (2007) "Política y partidismo en las campañas: ¿Cómo Mulroney trabaja su magia dos veces", en RB Blake, *La transformación de La Nación: Canadá y Brian Mulroney*, p. 22.

Waltz, Kenneth (2004), El poder y las relaciones internacionales, Ensayos escogidos de Kenneth N. Waltz, en Compilador Farid Kahhat, Centro de Investigación y Docencia Económicas CIDE, México, pp.9-53.

Weber, Max (2009) “La ética protestante y el espíritu del capitalismo” Traducción de Denes Martos, Editorial Virtual, Argentina.

Witker Velásquez, Jorge Alberto (2011) “Derecho del Comercio Exterior” Primera Edición, Instituto de Investigaciones Jurídicas (IIJ), UNAM, México, 51-89.

National Energy Board (2016) “2014 Oil Exports and Imports Summary” 19 de mayo del 2016.

Six Historical events in the First 100 years of Canada’s Petroleum Industry, Petroleum Historical Society of Canada: <http://www.petroleumhistory.ca/history/wells.html>