

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

TESIS PRESENTADA AL CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA
DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA

**“LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y
EL PETRÓLEO GUATEMALTECO”**

POR

HERBERT GUSTAVO DE JESÚS BAL ARAGÓN

PREVIO A CONFERÍRSELE EL GRADO ACADÉMICO DE
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

Y EL TÍTULO PROFESIONAL DE
INTERNACIONALISTA

GUATEMALA, MAYO DE 2012

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

RECTOR MAGNIFICO

Lic. Carlos Estuardo Gálvez Barrios

SECRETARIO GENERAL

Dr. Carlos Guillermo Alvarado Cerezo

CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

DIRECTORA:	Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
VOCAL I:	Licda. Mayra Villatoro Del Valle
VOCAL II:	Lic. Juan Carlos Guzmán Morán
VOCAL III:	Lic. Jorge Luis Zamora Prado
VOCAL IV:	Br. Maylin Valeria Montufar Esquina
VOCAL V:	Br. Román Castellanos Caal
SECRETARIO:	Lic. Marvin Norberto Morán Corzo

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN GENERAL DE GRADO

COORDINADOR:	Lic. Francisco José Lemus Miranda
EXAMINADOR:	Lic. Rubén Corado Cartagena
EXAMINADOR;	Lic. Pablo Daniel Rangel
EXAMINADOR:	Lic. Mario Augusto Castro Orantes
EXAMINADORA:	Licda. Marconi del Carmen Méndez Muñoz

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN PUBLICO DE TESIS

DIRECTORA:	Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
SECRETARIO:	Lic. Marvin Norberto Morán Corzo
COORDINADOR:	Lic. Francisco José Lemus Miranda
EXAMINADOR:	Lic. Juan Carlos Guzmán Morán
EXAMINADOR:	Licda. Cindy Lisbeth Poroj Caraballo

Nota: "Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas en la tesis" (Artículo 74 del Reglamento de Evaluación y Promoción de Estudiantes de la Escuela de Ciencia Política)

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

RECTOR MAGNIFICO

Lic. Carlos Estuardo Gálvez Barrios

SECRETARIO GENERAL

Dr. Carlos Guillermo Alvarado Cerezo

CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

DIRECTORA:	Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
VOCAL I:	Licda. Mayra Villatoro Del Valle
VOCAL II:	Lic. Juan Carlos Guzmán Morán
VOCAL III:	Lic. Jorge Luis Zamora Prado
VOCAL IV:	Br. Maylin Valeria Montufar Esquina
VOCAL V:	Br. Román Castellanos Caal
SECRETARIO:	Lic. Marvin Norberto Morán Corzo

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN GENERAL DE GRADO

COORDINADOR:	Lic. Francisco José Lemus Miranda
EXAMINADOR:	Lic. Rubén Corado Cartagena
EXAMINADOR;	Lic. Pablo Daniel Rangel
EXAMINADOR:	Lic. Mario Augusto Castro Orantes
EXAMINADORA:	Licda. Marconi del Carmen Méndez Muñoz

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN PUBLICO DE TESIS

DIRECTORA:	Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
SECRETARIO:	Lic. Marvin Norberto Morán Corzo
COORDINADOR:	Lic. Francisco José Lemus Miranda
EXAMINADOR:	Lic. Juan Carlos Guzmán Morán
EXAMINADOR:	Licda. Cindy Lisbeth Poroj Caraballo

**Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política**

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:

Guatemala, doce de abril del dos mil diez-----

**ASUNTO: La estudiante: HERBERT GUSTAVO DE JESUS BAL
ARAGON, Carnet No. 9711998 , inicia trámite para la
REALIZACIÓN DE SU EXAMEN DE TESIS**

1. Se admite para su trámite el memorial correspondiente y se dan por acompañados los documentos mencionados.
2. Se traslada al (a) Coordinador (a) de la Carrera correspondiente Licda. Ruth Jácome de Alfaro, para que acepte el tema de Tesis planteado.
3. El resto de lo solicitado téngase presente para su oportunidad.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


**Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
DIRECTORA**

Se envía el expediente completo.

myda

1/



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

Guatemala, 14 de marzo del 2010

Licenciada
Geidy Magali De Mata, **Directora**
Escuela de Ciencia Política

Estimada Licenciada De Mata:

Por medio de la presente me permito informarle que, verificados los registros de Tesis de la Escuela, el tema: **"LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL PETROLEO GUATEMALTECO"**. Presentado por el (la) estudiante **HERBERT GUSTAVO DE JESUS BAL ARAGON, Carné No. 9711998** puede autorizarse dado que el mismo no tiene antecedentes previos en nuestra Unidad Académica.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Ruth Jacome de Alfaro
Coordinadora Área Relaciones Internacionales

Se regresa expediente completo.

c.c.: Archivo

myda.

2



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:
Guatemala, seis de abril del dos mil diez-----

ASUNTO: El (a) estudiante: **HERBERT GUSTAVO DE JESUS BAL ARAGON,**
carnet No. 9711998, continúa trámite para la realización del Examen de
Tesis.

1. Habiéndose aceptado el Tema de Tesis propuesto, por parte de la
Coordinador (a) de la Carrera, Licda. Ruth Jácome de Alfaro, pase al
Coordinador de Metodología, Lic. Jorge Arriaga para que se sirva emitir
dictamen correspondiente sobre el Diseño de Tesis.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
DIRECTORA

Se envía el expediente
c.c. Archivos
myda.
3/



**Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política**

Guatemala, 21 de abril del 2010

Licenciada
Geidy Magali De Mata Medrano
**Directora, Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala**

Estimada Licenciada De Mata:

Por medio de la presente me dirijo a usted con el objeto de informarle que, tuve a la vista el trabajo de Tesis del o (la) estudiante **HERBERT GUSTAVO DE JESUS BAL ARAGON**, **carné No. 9711998** titulado **"LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL PETROLEO GUATEMALTECO"**. El (la) estudiante en referencia hizo las modificaciones y por lo tanto, mi dictamen es favorable para que se apruebe dicho diseño y se proceda a realizar la investigación.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Lic. Jorge Arriaga
Coordinador Area de Metodología



Archivos
Se regresa Expediente completo
myda/
4/.

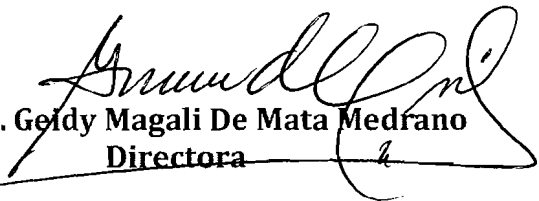
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA, Guatemala a los diecisiete días del mes de febrero del dos mil doce.-----

ASUNTO: el (la) estudiante **HERBRT GUSTAVO DE JESUS BAL ARAGON**, Carnet No. **9711998**, continúa trámite para la realización de su Examen de Tesis.

1. Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del Coordinador de Metodología, pase al (la) Asesor (a) de Tesis Lic. Dennys Mira Sandoval,, para que brinde la asesoría correspondiente y emita su informe.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
Directora

Se regresa expediente completo
c.c. archivos
myda/
5.



Guatemala, 1 de marzo de 2012

Licenciada

Geidy Magali de Mata Medrano

Directora Escuela de Ciencia Política

Universidad de San Carlos de Guatemala

Presente

Estimada Directora:

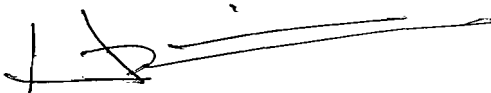
De acuerdo a la resolución emitida por esa Dirección, he procedido a realizar el asesoramiento del trabajo de tesis del estudiante **Herbert Gustavo de Jesús Bal Aragón** carné **97-11998**, titulada **“Las Empresas Transnacionales y el Petróleo Guatemalteco”**, el cual presenta como requisito académico previo a obtener el grado de Licenciado en Relaciones Internacionales.

El trabajo realiza un serio y profundo esfuerzo de investigación multidisciplinario en la temática de las relaciones internacionales; asimismo, presenta un análisis sobre la relación entre la actividad de explotación petrolera en el país con las empresas transnacionales, lo que permite comprender la magnitud del mismo y el papel fundamental que juega en el Estado.

Por lo anterior, me permito manifestarle que los planteamientos desarrollados son un aporte importante al estudio del fenómeno de las empresas transnacionales dedicadas a la explotación de petróleo, desde la perspectiva de las relaciones internacionales. Por tal virtud, me es grato comunicarle que dicho trabajo de tesis presentado por el estudiante Bal Aragón, tiene las cualidades y calidades necesarias de un trabajo de tesis, por lo tanto, lo considero apto para ser presentado para su lectura y defensa de tesis ante el Tribunal respectivo.

Sin otro particular, me suscribo de Usted.

Atentamente,



Lic. H. Dennys Mira Sandoval

Asesor de Tesis

**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA:** Guatemala, siete de marzo del dos mil doce-----

ASUNTO: el (la) estudiante **HERBERT GUSTAVO DE JESUS BAL
ARAGON**, carnet No. **9711998**, continúa trámite para la realización
de su examen de Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (la) Licda. Claudinne Ogaldes Cruz en su calidad de Asesora de Tesis, pase al (la) Licda. Ruth Teresa Jácome de Alfaro, para que proceda en su calidad de Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales a conformar el Tribunal que escuchará y evaluará la defensa de tesis, según el artículo 70 del Normativo de Evaluación y Promoción de estudiantes de la Escuela de Ciencia Política.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
DIRECTORA

Se regresa expediente completo
c.c. Archivos
myda
6/





UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

ACTA DE EVALUACION DE TESIS

En la Ciudad Universitaria zona doce, Guatemala, el día viernes 9 de marzo del año dos mil doce, se realizó la Lectura y Defensa de Tesis de Herbert Gustavo de Jesús Bal Aragón, carnet 9711998, titulada "Las Empresas Transnacionales y el Petróleo Guatemalteco" para la Licenciatura en Relaciones Internacionales, ante el Tribunal conformado por: Licda. Cindy Poroj, Lic. Juan Carlos Guzman y Lic. Francisco José Lemus Miranda como Coordinador de Carrera. Los Infrascritos miembros del Tribunal Examinador, habiendo evaluado y escuchado el informe de investigación del sustentante, consideran que el mismo contiene las cualidades y calidades necesarias para un trabajo de tesis, por lo tanto comunican que el dictamen es de **aprobado**.

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

Licda. Cindy Poroj
Vocal I

Lic. Juan Carlos Guzman
Vocal II

Lic. Francisco José Lemus Miranda
Coordinador

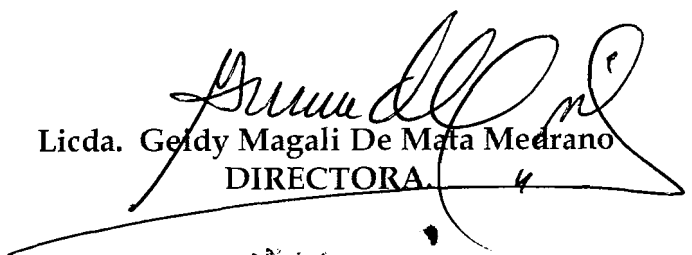


ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN
CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, dieciséis de mayo del dos mil doce.-----

Con vista en los dictámenes que anteceden, autorizo la impresión del trabajo de Tesis del (la) estudiante: HERBERT GUSTAVO DE JESUS BAL ARAGON, Carné No. 9711998 titulado: "IAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL PETROLEO GUATEMALTECO" .

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
DIRECTORA.



Se envía el expediente

c.c. Archivos

myda.

7/

ÍNDICE

Introducción	I
CAPÍTULO I	
1 Elementos teóricos y metodológicos aplicados en la investigación	1
1.1 Planteamiento del problema	1
1.1.1 Formulación del problema de investigación	2
1.2 Delimitaciones	2
1.2.1 Delimitación espacial	2
1.2.2 Delimitación temporal	3
1.2.3 Delimitación teórica conceptual	4
1.2.3.1 Tipo de investigación	4
1.2.3.1.1 Teorías	4
1.2.3.2 Unidad de análisis	5
1.3 Justificación del estudio	6
1.4 Marco teórico	7
1.5 Objetivos	11
1.5.1 Objetivo general	11
1.5.2 Objetivos específicos	11
1.6 Metodografía	12
1.6.1 Método de investigación documental y de campo	12
1.6.2 Técnicas de investigación documental	13
1.6.3 Técnicas de investigación de campo	13
1.7 Instrumentos	13
1.7.1 Instrumentos de investigación de campo	13
CAPÍTULO II	
2 Teoría de la dependencia	15
2.1 Aspectos teóricos	15
CAPÍTULO III	
3 Aspectos teóricos e históricos de las empresas transnacionales y su relación con los países en desarrollo	19
3.1 Aspectos teóricos	19
3.1.1 Conceptos y características	19
3.2 Empresas transnacionales y su relación con los países en desarrollo	24
3.2.1 Las empresas transnacionales y sus operaciones en países en desarrollo	24
3.2.2 Las empresas transnacionales y la nueva división internacional del trabajo	26

3.3 Aspectos históricos	27
3.3.1 Historia y evolución	27
3.3.2 Empresas transnacionales en la actualidad	31
3.3.3 Las empresas transnacionales en Guatemala	32
3.3.4 Empresas transnacionales e hidrocarburos en Guatemala	34
CAPÍTULO IV	
4 Aspectos técnicos del petróleo	39
4.1 Naturaleza y origen	39
4.2 Clasificación del petróleo	39
4.2.1 Por su densidad	39
4.2.2 Por su contenido de azufre	40
4.2.3 Por su lugar de origen (referencial)	41
CAPÍTULO V	
5 La Ley de Hidrocarburos y su Reglamento	43
5.1 Aspectos generales	43
5.1.1 Vigencia	43
5.1.2 Petróleo y operaciones petroleras	43
5.1.3 Regalías	44
5.1.4 Costos recuperables	44
5.1.5 Participación en la producción	45
CAPÍTULO VI	
6 Las empresas transnacionales, los hidrocarburos en Guatemala y la teoría de la dependencia	47
6.1 Aspectos generales	47
6.2 Falta de capacidad técnica y financiera	48
6.2.1 Proceso de búsqueda y extracción de petróleo en Guatemala	49
6.2.2 La falta de capital y tecnología como impedimento para el establecimiento de una empresa estatal de petróleo	51
6.2.2.1 Capital	52
6.2.2.2 Recurso humano	53
6.2.2.3 Tecnología	54
6.2.2.4 Creación y/o modificación de leyes y/o reglamentos	55
6.3 Intercambio desigual de mercancías (petróleo)	55
6.3.1 Modelos de contrato	56
6.3.2 Ejemplo práctico de cálculo de ingresos estatales por concepto de producción de hidrocarburos	57
6.3.3 Datos de ingresos de todos los contratos	59
6.3.3.1 Contrato 2-85	59
6.3.3.2 Contrato 1-85, Contratos de servicios petroleros 1-2005, 1-2006, 1-2007, 1-2009	62

6.3.3.3	Contrato 1-91	65
6.3.3.4	Contrato 1-2005	66
6.3.3.5	Todos los contratos	68
	Conclusiones	71
	Recomendaciones	73
	Anexo A	75
	Bibliografía	76

INTRODUCCIÓN

Guatemala, un territorio antiguamente habitado por diversas naciones indígenas, fue concebido a partir de la época colonial (aunque no con la misma terminología) como parte de la periferia de las grandes potencias de Europa Occidental. Lo que fuera una región compartida por diversos reinos de ascendencia maya, fue unificado políticamente por la metrópoli ibérica con el mismo propósito que motivó la creación de virreinos y capitanías generales en toda América Latina, proveer de riquezas y materias primas a la España mercantilista.

Con la decadencia española en el primer cuarto del siglo XIX, la ideología liberal y progresista llevó a los criollos, súbditos de la Corona, a buscar la independencia política y económica. La independencia pondría a los criollos en control directo de los recursos naturales y humanos del continente americano y les daría la libertad de disponer de sus mercancías acorde a sus intereses y no en conformidad con las necesidades de una ciudad al otro lado del océano. Sin embargo, el retraso en casi todos los ámbitos, pero especialmente tecnológico en que se encontraba Guatemala al momento de la independencia, no permitió a la elite criolla (que por otra parte no lo necesitaba) equiparar sus medios de producción con los de los grandes países europeos como Inglaterra, Francia o Alemania.

Por tal razón, la economía guatemalteca no pudo dejar de ser lo que había sido desde inicios de la colonia: agroexportadora y dependiente. Este carácter de subordinación económica persiste desde el siglo XIX hasta nuestros días y define la naturaleza de las relaciones comerciales y económicas de Guatemala con los actuales países del centro, los cuales, como hace cinco siglos, solo buscan una cosa, aprovechar los recursos naturales y humanos para obtener las ganancias que por una u otra razón no pueden generar en sus territorios. Dentro de esta tónica, los hidrocarburos que se encuentran en el subsuelo de Guatemala, han sido objeto de la ambición de los grandes agentes económicos de la actualidad, las empresas transnacionales.

Guatemala, como se pretende demostrar en la presente investigación, posee en esta área, grandes desventajas que derivan de su calidad de país de la periferia y que obligan al Estado a promulgar leyes que benefician grandemente a las empresas privadas, en su mayoría transnacionales, al tiempo que generan pérdidas al erario público y, por ende, al desarrollo del país. Para probar dicha situación que es el objetivo principal de esta investigación, se presenta un análisis dividido en seis capítulos. El primer capítulo aborda los aspectos metodológicos y teóricos que definieron los lineamientos y la ruta por la cual se llevó a cabo la presente indagación.

En el segundo capítulo se presenta un análisis bastante general de las empresas transnacionales. Se abordan aspectos como su concepto, su historia, su evolución y su situación actual. Asimismo, se estudia la relación de estos agentes económicos con el Estado en países en desarrollo y su papel dentro de la nueva división internacional del trabajo. Finalmente, se presenta un análisis histórico de las empresas transnacionales en Guatemala, en especial en lo relacionado con la exploración y explotación de hidrocarburos.

En el tercer capítulo, se encuentra una síntesis de los principales supuestos de la Teoría de la Dependencia y de las distintas formas en que los científicos sociales ven su funcionamiento dentro de la realidad mundial.

En el capítulo IV, como parte del objetivo de esta investigación, se presenta una breve descripción de aspectos técnicos relacionados con el petróleo. Dicho resumen pretende ser de ayuda para comprender con mayor facilidad los aspectos de determinación de regalías y participación en la producción del Estado.

La Ley de Hidrocarburos y su Reglamento y la forma en que estos cuerpos legales determinan la forma en que el Estado explota por medio de contratistas los recursos hidrocarburíferos del país es presentada en el capítulo V. Ahí se muestra en forma sintética los procedimientos para determinar las regalías, costos

recuperables y participación en la producción dentro de los contratos de servicios petroleros.

En el capítulo VI, y como parte esencial de la investigación, se prueba basado en datos reales de producción e ingresos monetarios, así como en entrevistas a profesionales del área de hidrocarburos en Guatemala y a la experiencia profesional del autor, que Guatemala debido a su condición de país en desarrollo con escasos recursos financieros, humanos y tecnológicos, en el ámbito de la producción petrolera se ve incapacitado de explotar por su cuenta los hidrocarburos que se encuentran en su subsuelo y se ve obligado, aunque sea en forma de un contrato legal, de otorgar a las empresas transnacionales, y en sentido amplio, al comercio global, su petróleo crudo a un precio mucho menor que el de mercado.

Finalmente, se presentan las conclusiones del análisis, en donde se sintetizan los hallazgos de la presente investigación, y las recomendaciones en donde se propone una salida que se considera conveniente a los intereses del Estado en la búsqueda del bienestar común y el desarrollo integral del país.

Es la intención del autor que la presente tesis sirva de aporte al estudio del tema de hidrocarburos y de su aprovechamiento para beneficio de la población en general y no solo de unos cuantos, y más allá de esto, para que se observe con claridad que el Estado de Guatemala, en el ámbito petrolero como en otros, pierde valiosos recursos naturales en favor de las empresas transnacionales que al final de cuentas dejan poco a los ciudadanos guatemaltecos.

CAPÍTULO I

1. ELEMENTOS TEÓRICOS Y METODOLÓGICOS APLICADOS EN LA INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El presente trabajo pretende abordar la relación que existe entre las empresas transnacionales y el petróleo guatemalteco, desde el punto de vista de la Teoría de la Dependencia. A lo largo del siglo XX los hidrocarburos existentes en el subsuelo del territorio nacional fueron motivo de interés por compañías tanto nacionales como extranjeras. Sin embargo, no es sino hasta 1959 con la perforación del pozo Castillo Armas en Izabal, que da comienzo formalmente la historia petrolera del país. Este pozo, que presentaría resultados negativos sería el primero de muchos. Los descubrimientos de yacimientos de hidrocarburos en Tortugas, Rubelsanto y Chinajá Oeste serían los más importantes de las décadas del 60 y 70. A inicios de los ochenta las compañías Hispanoil y Texaco llevan a cabo la perforación de distintos pozos: Caribe, Xan, Yalpemech, San Diego y Chocop, en las estructuras de los mismos nombres y se descubren importantes acumulaciones de petróleo de distintas calidades.

Esta evolución ascendente de la producción petrolera llevaría a las autoridades del país a instituir el Ministerio de Energía y Minas en 1983 y elaborar la Ley de Hidrocarburos (Decreto Ley 109-83) y su Reglamento (1034-83). Bajo esta ley continuarían las operaciones petroleras en el país y en la década de los 90, sobre todo en su segunda mitad, con el desarrollo del campo Xan la producción del país alcanzaría su cúspide. Para 1998 el Campo Xan producía más de 30 mil barriles diarios de crudo, lo cual representaba más del 90% de la producción nacional.

A la fecha se han producido más de 125 millones de barriles de petróleo. Este volumen de hidrocarburos ha generado grandes cantidades de ganancias.

Estos ingresos han sido repartidos entre las empresas petroleras y el Estado. Las compañías petroleras son organizaciones con fines de lucro que buscan maximizar sus ganancias. Para el Estado el bienestar de la población es, o al menos debiera ser, su objetivo principal. Estas dos líneas difieren en la meta de cada una. De ahí que el Estado para poder promover la inversión y desarrollo de la industria petrolera nacional y al mismo tiempo repartir entre la población los beneficios del lucrativo negocio del petróleo debe regular estrictamente las operaciones de exploración y explotación realizadas en el país.

En el presente trabajo de investigación se propone estudiar esta condición de reciprocidad que debe existir entre la explotación de hidrocarburos y el bienestar colectivo, surgen varias preguntas: ¿Cuál es el papel que juega el Estado?, ¿De qué manera se regulan las relaciones entre las empresas petroleras extranjeras y el petróleo guatemalteco? y ¿Cuáles son los mecanismos establecidos para que la producción de petróleo pueda ser beneficiosa para la población guatemalteca en general?

1.1.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Las respuestas a esas tres preguntas (y otras que seguramente surgirán en el curso de la investigación) son complementarias y permitirán, al ser respondidas aclarar una situación más general y que es el objetivo final de esta investigación: Demostrar que la explotación de hidrocarburos por medio de contratistas de servicios petroleros extranjeros es parte del intercambio comercial desigual y de la condición de Guatemala como un país de la periferia.

1.2. DELIMITACIONES

1.2.1 DELIMITACION ESPACIAL

Siendo que se trata de definir la relación existente entre el Estado guatemalteco y las empresas petroleras extranjeras la presente investigación se

limitará al ámbito del territorio guatemalteco, que es donde se llevan a cabo las operaciones de exploración y explotación petrolera, específicamente en los departamentos de Petén y Alta Verapaz. Sin embargo, por ser una investigación netamente documental, no se realizaran visitas a dichos departamentos sino que únicamente se tomara en cuenta el volumen de ingresos provenientes la explotación de hidrocarburos que ha beneficiado a la población de tales lugares.

1.2.2 DELIMITACION TEMPORAL (1983 – 2009)

Como se señaló anteriormente, la industria petrolera del país empezó a desarrollarse formalmente desde la década de los setenta para alcanzar su madurez en los años 90. Específicamente, las operaciones petroleras de producción dieron inicio en 1974 con el desarrollo del campo Rubelsanto en el departamento de Alta Verapaz. A partir de ese entonces la producción petrolera nacional se extendió a los campos Chinajá Oeste, Caribe, Tierra Blanca. Yalpemech, Tortugas, Chocop y Xan. Este ultimo, ha sido el mas importante en la historia hidrocarburífera del país y empezó a desarrollarse en 1992 con la perforación del pozo Xan 2 para llegar a nuestros días aun siendo el campo más importante de Guatemala. No obstante, la cantidad de campos, es pertinente indicar que en la actualidad todas las actividades realizadas en las distintas áreas de contrato a las que pertenecen son reguladas por la Ley de Hidrocarburos (Decreto 109-83) y su Reglamento (Acuerdo Gubernativo 1034-83) que tomaron vigencia a finales de 1983. Por ende, esta investigación que se centra en la forma en que se relacionan las compañías petroleras internacionales y el Estado de Guatemala se limitara al periodo de tiempo desde la vigencia de la Ley de Hidrocarburos y su Reglamento hasta el año 2009, que es hasta donde se tienen registros confiables de ingresos por cuenta de la producción petrolera.

1.2.3 DELIMITACION TEORICA – CONCEPTUAL

1.2.3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación a realizar será de tipo explicativa y documental. Es decir, se indagará acerca de la relación entre las empresas petroleras extranjeras y el petróleo guatemalteco, así como de las características de dicha relación y la forma en que esos ingresos llegan a beneficiar a la población nacional. Es importante señalar que aunque se busca definir la naturaleza de tal relación no se propone encontrar las razones por las cuales funciona o se presenta de dicha manera.

Asimismo, durante esta pesquisa no se pretende determinar de manera exhaustiva, solo generalmente, los beneficios directos que recibe la población de los sitios en donde se llevan a cabo las operaciones petroleras.

Finalmente, cabe señalar que al ser una investigación dentro del ámbito de las ciencias sociales no se estudiara, más que de forma tangencial y solamente en casos en donde haya que mencionarlo, el impacto que la explotación de hidrocarburos tiene en el medio ambiente.

1.2.3.1.1 TEORÍAS

La explotación de hidrocarburos en el país ha sido llevada a cabo por medio de empresas petroleras que actúan en calidad de contratistas de Servicios Petroleros. Es de destacar, que tales empresas, como se espera demostrar en el curso de la investigación son en su mayoría originarias de países del Norte. Notablemente, Francia, Estados Unidos y España.

Dentro de esta lógica, la explotación del petróleo nacional se enmarca dentro de las relaciones Norte-Sur puesto que se observa como las compañías extranjeras se apropian de los recursos naturales no renovables del país en beneficio propio a cambio de proveer de ciertos ingresos al Estado que puede o no utilizarlo en beneficio de las poblaciones aledañas a los lugares de explotación. Es decir, se parte de supuestos de la *Teoría de la Dependencia*. Esto porque se considera que por su propio nivel de desarrollo, los países del Sur, en este caso Guatemala, son incapaces de construir, debido a sus deficiencias económicas y técnicas, una industria petrolera competente, no teniendo otra opción que ceder a compañías extranjeras el control sobre los hidrocarburos nacionales. Siendo éstas las que obtienen las mayores ganancias al tiempo que le quitan al país sus valiosos recursos naturales sin que la población en general obtenga mayores beneficios.

1.2.3.2 UNIDADES DE ANÁLISIS

Las unidades de análisis de la presente investigación son:

- Empresas Transnacionales
 - o Hispanoil
 - o Elf Aquitaine
 - o Basic Resources
 - o CGC
 - o Perenco Guatemala Limited
 - o Petro Latina
 - o PESA
 - o Anadarko

- Union Pacific

- Estado de Guatemala
 - Ministerio de Energía y Minas

1.3 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

A lo largo de la historia, los Estados del centro, particularmente Estados Unidos y las potencias europeas, han extraído enormes cantidades de los recursos naturales del país, en beneficio de sus grandes industrias. Esta apropiación ha sido llevada a cabo en nombre del progreso y del desarrollo nacional.

Dentro de estos recursos, los países del norte han tenido un especial interés, a través de los grandes capitales de sus empresas, en los hidrocarburos.

En Guatemala, este tema ha sido tratado desde principios del siglo XX. No obstante, es hasta el último cuarto del siglo XX y esta primera década del XXI que la explotación petrolera surge como una importante fuente de ingresos para el Estado. Dicha relación entre el Estado guatemalteco y las empresas transnacionales es regulada en la actualidad por la Ley de Hidrocarburos y su Reglamento. Ambos publicados y vigentes desde finales de 1983. Sin embargo, dentro de esta temática se presenta la duda acerca de la manera en que la Ley de Hidrocarburos maneja los contratos entre el Estado y las empresas transnacionales y si estos son ventajosos para el país. Por tal razón, se propone esta investigación que espera dar respuesta a la pregunta ¿en qué forma afecta o beneficia la producción de hidrocarburos al Estado guatemalteco y su población?

El principal aporte de esta investigación se da en el ámbito de la siempre presente apropiación de recursos por parte de los Estados del centro, en este caso, a través de empresas privadas y en algunos casos públicos.

Los científicos sociales que quieran ahondar en el estudio de las relaciones entre países del centro y Guatemala y el neocolonialismo, estarían interesados en este estudio. Asimismo, cualquier ciudadano guatemalteco que tenga interés en la forma en que se reparten los ingresos provenientes de la explotación de hidrocarburos y la forma en que los mismos benefician a la población en general, podría utilizar esta investigación. Esto es interesante porque muchas personas desconocen el volumen de ingresos que genera el petróleo en Guatemala y mucho menos los mecanismos que son utilizados por el Estado para obtener ingresos de éste producto.

Este estudio incluye a dos de los actores más relevantes en el ámbito de las relaciones internacionales en el país, el Estado y las empresas transnacionales. Por lo tanto, la investigación presente es de relevancia para la Escuela de Ciencia Política, y por extensión a la Universidad de San Carlos, ya que contribuye al estudio de las relaciones internacionales de Guatemala.

1.4 MARCO TEÓRICO

La teoría liberal indica que la especialización y el libre intercambio de mercancías entre naciones llevarían a que todos los países recibieran los beneficios del comercio. Las ventajas comparativa y competitiva, ayudadas por la “mano invisible” de Adam Smith, jugaban un papel preponderante en esta postura. Sin embargo, en la segunda mitad del siglo XX, la realidad se había encargado de derrumbar los principios de la teoría liberal, sí es que alguna vez tuvieron validez real.

Surge entonces, entre otros, la escuela de la CEPAL con los postulados que fundamentaban la teoría de la dependencia. En esta nueva ola de las ciencias sociales, se consideraba que *“El subdesarrollo no es consecuencia de la supervivencia de instituciones arcaicas, de la falta de capitales en las regiones que se han mantenido alejadas del torrente de la historia del mundo, por el contrario, el*

subdesarrollo ha sido y es aún generado por el mismo proceso histórico que genera también el desarrollo económico del propio capitalismo”¹.

En los países de la periferia latinoamericana, como Guatemala, este proceso se había presentado con la explotación de los indígenas y el largo saqueo de los recursos naturales a través de las instituciones coloniales y poscoloniales, y dejó tras de sí, un país pobre y atrasado con respecto a los avances tecnológicos de los países desarrollados.

Asimismo, la enorme desigualdad entre los precios de intercambio de los países del centro y los de la periferia, se ve fortalecida debido a que *“La especialización internacional asigna a las economías periféricas el papel de productores-exportadores de materias primas y productos agrícolas y consumidores-importadores de productos industriales y tecnológicamente avanzados”².*

De esa cuenta, Guatemala, aun muchas décadas después de haberse independizado de España tiene una economía principalmente agroexportadora. En el mismo orden de ideas, en el sector industrial, aunque se han presentado grandes avances especialmente desde los ochentas, todavía no es lo suficientemente competitivo cuando se compara con las empresas transnacionales de los países del centro.

Por tales razones, Guatemala se ve forzada a continuar viviendo en un intercambio comercial desigual. Las exportaciones guatemaltecas son en su mayoría materias primas y las importaciones son productos altamente manufacturados. Dentro de estas materias primas se encuentra el producto que es materia de esta investigación: el petróleo.

¹ Andre Gunder-Frank: “América Latina: Subdesarrollo o Revolución”, Editorial ERA, México, 1963.

² Rodríguez, Octavio. El estructuralismo latinoamericano. Siglo XXI: CEPAL, México, 2006

Guatemala, se encuentra en las mismas formaciones geológicas que han probado ser grandes productoras de petróleo en México y Belice. Esto ha sido conocido desde hace ya casi un siglo³ pero no es sino hasta los años setenta cuando la explotación de hidrocarburos en Guatemala dio inicio. Esta producción se lleva a cabo por medio del aval de contratos entre las empresas petroleras transnacionales y el Estado de Guatemala. En este punto, es importante hacer notar que el modelo de contrato que prevalece en el país es el de costos recuperables, participación en la producción y de regalías.

Esta relación entre las empresas petroleras y el Estado de Guatemala por medio de contratos fue estudiada en la tesis “La Situación Actual del Petróleo, la Teoría Sociológica de la Dependencia y los Contratos de la Cuenca Peten Norte: 2-85 y 1-92”. Sin embargo, a pesar del título, no se estableció una relación entre los contratos petroleros y los postulados de la teoría de la dependencia. Como el mismo autor lo señala: “Partiendo de la presentación de la TSD, (Teoría Sociológica de la Dependencia) se desplegó el resto del trabajo mostrándose en su contenido no explícitamente las consecuencias de ser un país dependiente, sino se presentó más bien esa sujeción implícita dentro del desarrollo del mismo”⁴. Aunado a esto, por dificultades de acceso a la información el autor del mencionado trabajo no pudo obtener datos históricos de ingresos por concepto de regalías y participación en la producción. Esto último dificultó la tarea de determinar los beneficios económicos de la explotación petrolera en el país. Asimismo, dicha propuesta se limitó al análisis de los contratos 2-85 y 1-92, con lo cual se dejó afuera a otros contratos importantes como el 1-85 (Campos Rubelsanto, Tierra Blanca, Caribe y Chinajá Oeste) y el 1-91 (Campos Chocop y Yalpemech).

³ Solano Ponciano, Luís. Guatemala petróleo y minería en las entrañas del poder. Fotopublicaciones, Guatemala, 2005.

Rivera Contreras, Mike Hangelo. La situación actual del petróleo, la teoría sociológica de la dependencia y los contratos de la cuenca Petén Norte: 2-85 y 1-92. Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala, Mayo 2002.

Sin embargo, aunque se aportan valiosos datos, la presente investigación se centrará en dos aspectos no tratados a fondo en el trabajo mencionado y que se detallan a continuación. El primero inicia con una de las características esenciales que señalan los teóricos de la escuela cepalina, a saber, “la periferia, en cambio, está constituida por las economías cuya producción permanece inicialmente rezagada, desde el punto de vista tecnológico y organizativo”⁵. Respecto a este punto, la presente investigación buscara presentar las causas de que Guatemala no pueda explotar por su cuenta los hidrocarburos contenidos en el subsuelo nacional.

El segundo aspecto, derivado del primero, se puede explicar mejor con la siguiente pregunta: ¿cómo puede considerarse que el petróleo, siendo una mercancía que se paga a muy buen precio (no por gusto se le denomina oro negro) puede ser considerada dentro de la relación de intercambio comercial desigual que por siglos ha existido entre los países del centro y de la periferia? La respuesta consta de dos partes principales. La primera la podemos observar fácilmente todos los días, un barril de gasolina (un producto altamente procesado) es más caro que un barril de petróleo. La segunda, que es la que se estudiara en el curso de esta investigación es un poco más compleja e incluye la forma en que se estructuran los contratos de explotación petrolera a las empresas transnacionales.

Al tomar en cuenta, los dos aspectos señalados se verá que, a pesar de que el petróleo es un producto bastante caro y aunque las empresas transnacionales petroleras son de las más lucrativas a nivel mundial, Guatemala no recibe los beneficios que debería o podría recibir si explotara el petróleo por su cuenta. Más aun se observará que el nivel de atraso, en este caso, industrial y tecnológico, ha llevado al Estado guatemalteco a firmar convenios con empresas, principalmente extranjeras, para la producción comercial de hidrocarburos

⁵ Rodríguez, Octavio. El estructuralismo latinoamericano. Pág. 55. Siglo XXI. CEPAL, México 2006

nacionales, otorgando a tales compañías un porcentaje, el mayor, de los ingresos obtenidos con la venta del crudo guatemalteco. Es decir, aunque el país obtiene ingresos por la producción petrolera, comparado con el precio internacional del crudo está recibiendo demasiado poco, lo que refuerza el subdesarrollo producido por el *proceso*, señalado anteriormente y que se ha dado entre Guatemala y los países del norte a lo largo de la historia y más ampliamente entre los países del centro y los países de la periferia a nivel mundial.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo General

Demostrar que la explotación de hidrocarburos por medio de contratistas de servicios petroleros extranjeros es parte del intercambio comercial desigual y de la condición de Guatemala como un país de la periferia.

1.5.2 Objetivos Específicos

1. Documentar el historial de las empresas transnacionales petroleras que han operado en el país desde finales de 1983.
2. Documentar los datos acerca de producción e ingresos por cuenta de ventas de petróleo crudo.
3. Describir la forma en que la actual Ley de Hidrocarburos regula la relación entre las empresas transnacionales petroleras y el Estado.
4. Investigar las causas por las cuales el Estado de Guatemala no realiza por su propia cuenta las operaciones de explotación de hidrocarburos.
5. Relacionar la información y los datos arriba mencionados y presentarla basada en postulados de la Teoría de la Dependencia.

1.6 METODOGRAFÍA

La presente investigación se limitará a presentar la información y los datos encontrados que se relacionan con el tema y los análisis que deriven de ellos. Debido a la naturaleza de la investigación esta será explicativa documental y de campo. Para la investigación documental se espera encontrar la información y datos necesarios en documentos del Archivo Técnico de la Dirección General de Hidrocarburos y del Departamento de Análisis Económico y de Explotación y Exploración de la misma entidad, todas pertenecientes al Ministerio de Energía y Minas. Dentro de estos documentos se programa consultar bases de datos de compañías petroleras, de ingresos por venta de hidrocarburos, historiales de contratos petroleros del país y otros que se consideren relacionados con el tema. Asimismo, se consultara la Ley de Hidrocarburos y su Reglamento.

En relación a la investigación de campo la misma se utilizará para presentar las causas de que Guatemala no pueda explotar por su cuenta los hidrocarburos contenidos en el subsuelo nacional. La investigación de campo se limitará a realizar entrevistas a funcionarios o empleados del Ministerio de Energía y Minas y a expertos en el tema que puedan otorgar contribuciones valiosas para explicar las causas de que el Estado de Guatemala deba recurrir exclusivamente a contratistas de servicios petroleros para realizar la explotación de hidrocarburos.

1.6.1 Método de Investigación Documental y de Campo

Se utilizara, en especial, el método deductivo para demostrar que los principios generales de la Teoría de la Dependencia enunciados son aplicables al caso de la relación entre la explotación petrolera guatemalteca y las empresas transnacionales petroleras.

1.6.2 Técnicas de Investigación Documental

Las técnicas que se utilizarán en la presente investigación serán las siguientes:

Análisis Estadístico: se utilizarán para ordenar, evaluar y presentar los datos encontrados y referentes al tema y que puedan servir para apoyar la idea principal (ingresos, porcentajes, etc.).

Análisis de Contenido: Se obtendrá de los documentos que se encuentran en el Archivo Técnico de la Dirección General de Hidrocarburos y en algunos otros externos al Ministerio de Energía y Minas. Su principal función será determinar que compañías han participado en la producción de hidrocarburos del país en el periodo estudiado y el papel que el Estado jugó en su relación con ellas.

1.6.3 Técnicas de Investigación de Campo

Entrevista: se realizarán dos entrevistas a expertos en el tema petrolero nacional para ayudar a demostrar que la explotación por medio de contratistas de servicios petroleros extranjeros es parte del intercambio comercial desigual y de la condición de Guatemala como un país de la periferia.

Análisis de Contenido: Se obtendrá de los documentos que se encuentran en el Archivo Técnico de la Dirección General de Hidrocarburos y en algunos otros exteriores al Ministerio de Energía y Minas.

1.7. INSTRUMENTOS

1.7.1 INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN DE CAMPO

Guías de Entrevista: Debido a que el tema a investigar es bastante amplio y en cierta medida deja lugar a la opinión personal de las personas a entrevistar se

utilizará una guía de entrevista en lugar de un cuestionario, el cual podría reducir en forma inadecuada las respuestas de los entrevistados.

CAPÍTULO II

2. LA TEORÍA DE LA DEPENDENCIA

2.1 ASPECTOS TEÓRICOS

La Teoría de la Dependencia (TD) es una escuela de pensamiento que surgió en Latinoamérica en la segunda mitad del siglo XX. Sus principales promotores fueron Raúl Prebisch, Enzo Faletto, Fernando Enrique Cardoso, Theotonio Dos Santos, Ruy Mauro Marini y Celso Furtado. La mayoría de estos autores realizó su trabajo alrededor de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) creada por la Organización de Naciones Unidas (ONU) luego de la Segunda Guerra Mundial.

La CEPAL fue creada por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC) en el año 1948 para promover el desarrollo económico y social de América Latina. En sus primeros años fue presidida por el argentino Raúl Prebisch, autor del libro, *El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas*.

En este libro, Prebisch planteaba que en el mundo, “los países se encontraban divididos en dos partes. Existía un centro tecnológicamente avanzado que se enfocaba principalmente en la producción de bienes manufacturados para sí mismo y para la periferia y una periferia con una producción de bienes primarios destinados al centro y una producción de subsistencia”⁶. Los países del denominado centro eran principalmente de Europa Occidental y Estados Unidos y Japón. Estas naciones habían aprovechado las ventajas tecnológicas de las dos revoluciones industriales para establecer relaciones de dependencia con los

⁶ Prebisch, Raúl. *El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas*. Santiago, CEPAL, 1949, Versión electrónica

países de la periferia a los cuales les habían asignado el papel de productores de bienes primarios.

Los teóricos clásicos de la economía veían en esta división, una maximización de la producción a nivel mundial basada en las ventajas comparativas y competitivas de cada nación, que en última instancia llevaría el desarrollo a todos los lugares. Sin embargo, contrario a lo que establecía la teoría liberal, el fruto del progreso tecnológico derivado de tal división internacional del trabajo no se repartía por partes iguales en todo el mundo⁷ De ahí que solo las poblaciones de los países del centro, y no los de la periferia, se beneficiaran de los avances científicos. Esto, explicaba Prebisch, se debía al desigual intercambio de mercancías entre los países del centro y los países de la periferia.

En este mercado global, claramente, la periferia queda en seria desventaja y en relación de *dependencia* respecto a los Estados poderosos. Theotonio Dos Santos define a esta dependencia como “una situación en la que la economía de ciertos países se encuentra condicionada por el desarrollo y expansión de otra economía a la cual está sujeta”⁸.

Para este autor brasileño, las relaciones comerciales se encuentran basadas en el control monopolístico del mercado global, que promueve la transferencia del excedente generado en los países dependientes hacia los países del centro. Asimismo, las relaciones financieras están, desde el punto de vista de los países centrales, basadas en préstamos y exportaciones de capital. Esto les permite, recibir intereses y ganancias e incrementar de esa manera sus ingresos y reforzar su control sobre las economías más pobres. Para los países dependientes estas relaciones representan exportación de ganancias y de intereses, lo cual provoca la

⁷ Prebisch, Raúl. El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas. Santiago, CEPAL, 1949, Versión electrónica

⁸ Dos Santos, Theotonio. Teoría de la Dependencia: Balance y perspectivas. Editorial Plaza & Janes. Buenos Aires, 2003. Versión electrónica

fuga de la plusvalía generada a nivel interno y, esto a su vez, conlleva a una pérdida de control sobre sus recursos productivos.

Es de suma importancia, hacer notar que para que se dé este tipo de relaciones desventajosas, los países dependientes deben generar grandes excedentes, no por medio de la creación de altos niveles de tecnología sino a través de la sobreexplotación de la mano de obra. A este fin, coadyuva el hecho de que las masas poblacionales en estos países, se encuentran por lo general, en una situación más débil en relación a sus contrapartes de los países del centro.

El resultado de todo este escenario es la limitación del desarrollo del mercado interno, de la capacidad técnica, así como de la salud física y la moral de las poblaciones de los Estados periféricos. A esto se le conoce como un desarrollo combinado puesto que es la combinación de esta inequidad y la transferencia de dichos recursos desde los sectores más dependientes y atrasados hacia los Estados más avanzados y dominantes lo que explica la inequidad misma, al tiempo que la profundiza y la transforma en algo necesario dentro de la estructura de la economía mundial, sin lo cual no podría funcionar.

Dentro de la teoría de la dependencia se distinguen dos corrientes principales: la marxista y la estructuralista. Ambas, no obstante, comparten muchos de los postulados básicos señalados anteriormente. La tendencia marxista indica que en los países de la periferia el sector primario, y en especial la agricultura, es la principal fuente de ingresos. Asimismo, derivado de procesos históricos – en donde la mayoría de veces los países del centro jugaron un papel esencial a través de los regímenes coloniales – los países periféricos viven en un sistema económico ampliamente dominado por una clase oligarca que posee la mayor parte de los medios de producción. La tenencia de la tierra, es en estos países, un enorme problema, puesto que el grueso de la población, al carecer de tierras para su subsistencia depende directamente de los grandes terratenientes que generalmente producen para exportar a los países del centro y a quienes les

interesa mantener el sistema económico interno sin cambios. Este atraso tecnológico y productivo trae consigo el hecho de que en los países de la periferia, la modernización no se da a través de cambios en el sistema económico sino por medio de la importación de bienes manufacturados. Asimismo, el limitado progreso industrial de la periferia es usualmente sostenido por inversión extranjera directa y/o por las elites económicas internas. Esto deriva en una pérdida del excedente generado y, en consecuencia, en un estancamiento del desarrollo de los Estados periféricos. Ante estas condiciones de presión externa y acaparamiento interno de la riqueza, los autores marxistas, como Paul Baran y André Gunder Frank interpretaban que la única forma de romper con la dependencia era una revolución política dentro de los países de la periferia.

En cuanto a los estructuralistas, se tiene que el principal punto en el que diferían de los marxistas era precisamente este, para ellos la salida al subdesarrollo no era una revolución sino un cambio en la estructura productiva apoyado en inversiones directas de multinacionales con la consecuente transferencia de tecnología y en un Estado fuerte que promoviera la innovación tecnológica por medio de fuertes políticas industriales. Es decir, el fomento a la industria de sustitución de importaciones, la cual sería la política dominante en Latinoamérica durante muchos años hasta que la crisis de la deuda externa y los posteriores planes de ajuste estructural del Fondo Monetario Internacional cambiarían el rumbo hacia una tendencia neoliberal.

Para finalizar, es importante señalar, que a pesar de sus diferencias, para ambas corrientes, marxista y estructuralista, el principal problema de la periferia es su incapacidad de desarrollar una industria independiente y tecnológicamente avanzada que pueda competir con las empresas del centro⁹.

⁹ Vernengo, Matías, Technology, Finance and Dependency: Latin American Radical Political Economy in Retrospect. 2005. Versión electrónica

CAPÍTULO III

3. ASPECTOS TEÓRICOS E HISTÓRICOS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y SU RELACIÓN CON LOS PAÍSES EN DESARROLLO

3.1 ASPECTOS TEÓRICOS

3.1.1 CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS

Las Empresas Transnacionales (ETN), y particularmente sus productos, forman parte de la vida cotidiana de la mayoría de individuos alrededor del planeta. En Guatemala, y casi seguro que en casi todos los países del mundo, sería difícil encontrar a una persona que no posea un teléfono celular, o que no tenga ropa de marcas internacionales, aunque la haya comprado usada, o que para su almuerzo, no compre de vez en cuando, una Coca Cola bien fría. Sin embargo, al momento de definir lo que hace a una empresa transnacional no basta con decir que es porque vende productos en uno o más países. El asunto es un poco más complicado y para dejarlo en claro desde un principio, se procederá a buscar, basado en opiniones de autores reconocidos y de organizaciones internacionales, un concepto de empresa transnacional.

Existen dos aspectos que hay que considerar antes de determinar si una empresa es o no es transnacional: cuantitativo y cualitativo. Respecto al primero, se toman en cuenta parámetros relacionados con el porcentaje de participación en el capital. Así, si una empresa A posee cierto porcentaje de participación en el capital en una empresa B, ubicada en el extranjero, que le permita considerarse como capaz de influir contundentemente en las decisiones que se tomen en relación al futuro de la empresa B, se considera, entonces, que la empresa A, es una transnacional. En este caso, el porcentaje de participación en el capital es esencial y es necesario que se determine un valor umbral, a partir del cual una empresa es considerada como transnacional respecto a sus afiliadas fuera de su país de origen. Para el presente trabajo, aunque no se utilizará específicamente, se considera que un porcentaje de participación de capital adecuado es el señalado por la Conferencia

de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés). Este organismo internacional define a una ETN como “aquella empresa, o grupo de ellas, que se compone de una sede principal –llamada matriz-, y una serie de sedes en el extranjero –llamadas filiales-, de las que posee al menos un 10% del capital. Esta inversión la puede hacer por sí misma en su totalidad o en compañía de otras, y los activos adquiridos en el extranjero pueden ser desde tierras hasta equipos técnicos, pasando por edificios o plantas productivas”¹⁰. Para un investigador, este valor umbral de 10%, señalado por la UNCTAD, puede ser utilizado como una valiosa herramienta. No obstante, hay que tomar en cuenta, que los datos para determinar si una empresa posee más del 10% de participación del capital pueden ser sumamente difíciles de adquirir sobre todo en situaciones en las que una empresa prefiera mantener lejos de la opinión pública la procedencia de sus fondos.

En lo relativo al segundo aspecto el cualitativo, se tiene que de acuerdo a R. Calduch¹¹, las ETN presentan cuatro características principales, algunas de las cuales comparten con las empresas convencionales:

A. Maximización de beneficios

Esta es la meta de toda empresa con fines de lucro: obtener la mayor cantidad de ingresos al menor costo y en el menor tiempo posible. En sí, este no es un rasgo que diferencie a las ETN de las empresas que operan a nivel nacional. Sin embargo, este factor presenta ciertos matices en el caso de las ETN. Esto porque una ETN buscará exclusivamente el máximo beneficio para su estrategia global. Es decir, si las pérdidas o el bajo margen de ganancia de una afiliada en otro país actúan a favor de los

¹⁰ UNCTAD. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. 2009

¹¹ Calduch, R. Relaciones Internacionales. Editorial Ediciones Ciencias Sociales. Madrid 1991.
Versión electrónica

planes generales de la ETN, las condiciones se mantendrán así hasta que se hayan conseguido los objetivos más amplios respecto a todo el conjunto que conforma la ETN (monopolización de un mercado, lanzamiento de un nuevo producto, etc). En cualquier caso, el interés de la casa matriz siempre será el que guíe las acciones a llevar a cabo por todas y cada una de las sucursales, aún si esto representa el cierre de alguna de las subsidiarias en el extranjero.

B. Jerarquización orgánica y unidad directiva

Al igual que en el caso anterior, esta particularidad de las ETN no es diferente a la que se presenta en las empresas no transnacionales. Toda empresa para sobrevivir necesita de partes internas que funcionen conforme a los lineamientos señalados por una dirección superior. Esto puede observarse incluso en otros grupos, no empresariales, como los partidos políticos o las uniones sindicales. En resumen, las ETN presentan tres niveles de jerarquización. Primero, en el nivel más bajo se encuentran las unidades propiamente operacionales, en su mayoría de carácter técnico. En segundo lugar, se encuentran los órganos de dirección intermedia. Estos son los que tienen la función de dirigir las operaciones de las subsidiarias en el extranjero. Finalmente, en el tope se encuentra el nivel de dirección de la casa matriz. Este nivel está compuesto, por lo general, de individuos del país de origen de la ETN. Estos órganos directivos tienen como principales funciones la evaluación del desempeño y el establecimiento de las directrices a seguir por todas las afiliadas en el exterior. Asimismo, es de igual importancia el hecho de que son las encargadas de asignar fondos a las distintas unidades en el extranjero.

C. Internacionalización productiva

Las empresas no transnacionales exportadoras también llevan sus productos más allá de las fronteras de su país de origen. Esto lo hacen a

través de transacciones comerciales a nivel internacional. Sin embargo, el proceso productivo de tales empresas es llevado a cabo en su totalidad al interior de su territorio nacional. Por el contrario, una ETN lleva a cabo sus operaciones de producción en uno o más países. De acuerdo a Dunning¹², las ETN establecen operaciones productivas en países en los que se dan las siguientes ventajas:

a. Ventajas de propiedad

Se presentan cuando una ETN posee superioridad de sus productos en relación con los de la competencia nacional. Estas ventajas pueden ser tecnológicas, de exclusividad de un producto, de mejores conocimientos y procedimientos para producir una determinada mercancía o incluso de técnicas de mercadeo más efectivas.

b. Ventajas de localización

La geografía es un factor clave en este punto. Un país que posee enormes recursos naturales es sumamente interesante para una ETN. Asimismo, algunas ETN se ven atraídas por políticas de atracción de la inversión (por ejemplo, las maquilas en Guatemala), tasas arancelarias preferenciales o incluso exenciones aduanales, recursos humanos capacitados, tamaño del mercado y otros.

c. Ventajas de internalización

Basado en el llamado *offshoring*, en donde una empresa subcontrata ciertos servicios, que pueden incluir la fabricación de piezas de un producto que será terminado en fabricas de otro país o del país de origen. Éstas se presentan cuando un país posee las ventajas comparativas para poder realizar el servicio o fabricar el producto

¹² Calduch, R. Relaciones Internacionales. Editorial Ediciones Ciencias Sociales. Madrid 1991.
Versión electrónica

intermedio a costos menores que los de la ETN o que los del mercado global.

En conclusión, Dunning señala que la internacionalización productiva se llevara a cabo solo si se “apoya en aprovechar las **ventajas de localización** ofrecidas por un país o región, haciendo uso de capacidades propias, **ventajas de propiedad**, que le permitan posicionarse mejor que otros inversores en el mercado receptor”¹³. Aunado a esto hay que considerar “si los costes de incorporación y organización de una nueva unidad productiva dentro de la red de activos de la firma son menores que los costes de transacción, asociados a la transferencia de aquellas capacidades a un productor local, **ventaja de internalización**”¹⁴. Si se presentan las tres ventajas la ETN tendrá una excelente herramienta en la cual apoyarse para tomar la decisión de expandir sus operaciones productivas a otro país.

D. Estrategias empresariales generalizadas e internacionalizadas

Esta es una característica propia de las ETN. Se refiere a que las ETN están obligadas a delinear sus líneas estratégicas en base a las condiciones de aquellos sectores del mercado mundial donde tienen participación. Asimismo, su planificación debe ser realizada tomando en cuenta la capacidad de todas y cada una de sus subsidiarias y de los mercados nacionales que éstas atienden.

Las características enunciadas arriba son parte esencial del concepto de Empresa Transnacional y para el presente trabajo se tomará el dado por Granell y adoptado

¹³ Calduch, R. Relaciones Internacionales. Editorial Ediciones Ciencias Sociales. Madrid 1991.
Versión electrónica

¹⁴ Calduch, R. Relaciones Internacionales. Editorial Ediciones Ciencias Sociales. Madrid 1991.
Versión electrónica

por Calduch, R. en su libro, que señala que una ETN es aquella que “bajo una unidad mundial de gestión, tienen intereses y actúan en una pluralidad de países, acomodándose a las condiciones económicas, sociales y legales de cada uno de ellos con el fin de conseguir la maximización de sus beneficios y la mejor defensa de sus potencialidades de nivel mundial”¹⁵.

3.2 EMPRESAS TRANSNACIONALES Y SU RELACIÓN CON LOS PAÍSES EN DESARROLLO

3.2.1 LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y SUS OPERACIONES EN PAÍSES EN DESARROLLO

El establecimiento de una ETN en cualquier país es tomado como algo positivo. Las ETN crean empleos, llevan nuevos productos que muchas veces favorecen a los consumidores y, en general, influyen positivamente en la economía de los países receptores. No obstante, ésta es solamente una cara de la moneda.

La otra cara la da el hecho de que las ETN, en su afán de maximizar sus ingresos, están en la búsqueda de mercados laborales precarios en donde puedan reducir sus costos de personal y en donde las leyes laborales y su aplicación sean lo mas flexibles posible, por lo que muchas veces los trabajadores no reciben los mismos salarios ni las mismas prestaciones que sus pares en la casa matriz.

De la misma manera, las ETN buscan en los países en desarrollo materias primas que únicamente existen en tales territorios o cuya extracción es mucho más barata que en otros lugares. Esto da lugar al saqueo de los recursos naturales de las naciones empobrecidas, que incapacitadas técnica y financieramente, para explotar por su cuenta dichas bondades de la naturaleza se ven obligadas a otorgarlos a empresas por lo general transnacionales a cambio de pequeños porcentajes de regalías y/o participación en la producción. De esa cuenta, al final,

¹⁵ Calduch, R. Relaciones Internacionales. Editorial Ediciones Ciencias Sociales. Madrid 1991.
Versión electrónica

no son las poblaciones de los países afectados las beneficiadas, ya que por lo general se las emplea únicamente para realizar los trabajos pesados y mal remunerados. Aparte de eso, las ganancias que se generan dentro de la economía nacional son enviadas a la casa matriz, quien las invierte nuevamente en ese u otro país para obtener mayores ganancias y seguir despojando a los Estados en desarrollo de sus recursos, con lo cual la apropiación se convierte en un círculo vicioso que provoca que los ricos sean más ricos y los pobres más pobres.

De la misma manera, al llegar a un país, las ETN, imponen a sus empleados la denominada “cultura de empresa”, la cual a su vez, se empeñan en transmitir al gobierno y a las poblaciones directamente afectadas por sus operaciones y se presentan así mismas como garantes de la seguridad, desarrollo y aprovechamiento de los recursos naturales y en un sentido más amplio de todo el país. Con esas armas, llegan, en la gran mayoría de casos, a influir directamente en el ámbito político de las naciones en donde se instalan o pretenden instalar puesto que su poder económico les permite acceder a los mandos gubernamentales más altos. En este contacto con las esferas internas de decisión política se presenta el problema de que los funcionarios de gobierno, por complacer las solicitudes de las grandes corporaciones, dejan de lado las necesidades y reclamos de sus poblaciones, y manipulan las leyes o suscriben contratos que a todas luces son nocivos para el Estado y su población.

En Guatemala, un ejemplo de esto es lo referente a la extracción de oro en regiones como San Marcos o la extracción de petróleo en el Parque Nacional Laguna del Tigre. En estos casos las grandes beneficiadas son las empresas transnacionales quienes pagan únicamente un porcentaje bajo de regalías al Estado y el resto es enviado de vuelta a su casa matriz. Por supuesto, estos argumentos las más de las veces se quedan en meras conjeturas puesto que no es costumbre de empresarios y funcionarios dejar constancia de las negociaciones que llevan a cabo antes de alcanzar tan pobres resultados para las poblaciones

afectadas. No obstante, sería difícil no ver en tales negocios la intención, por parte de los funcionarios gubernamentales, de favorecer a las transnacionales.

3.2.2 LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

Los pensadores liberales clásicos consideraban que para que un país pudiera aprovechar al máximo su inserción al mercado capitalista mundial era necesario que se dedicara a producir aquellos bienes en los cuales contaba con una ventaja comparativa y competitiva sobre otras naciones. De esa forma, se afirmaba que países como Francia y Gran Bretaña, debían consagrarse a la producción de bienes industriales y países como los americanos, debían dedicarse sobre todo a la producción de materias primas tales como minerales o productos agrícolas. En la práctica, no obstante, muchos países, debido a su particular estructura económica y a la dependencia con las grandes potencias, se vieron en la necesidad de producir únicamente aquello que los grandes estados capitalistas estaban dispuestos a comprarles. Es así como, en la división internacional del trabajo quedan por un lado países productores de bienes manufacturados y por otro lado países productores de materias primas. Ambos dependientes el uno del otro pero con los primeros como explotadores de los segundos.

Luego, en el transcurso del siglo XX, sobre todo en la segunda mitad, como ya se indicó, las ETN empiezan a transformar esta división internacional del trabajo creada por las potencias coloniales.

Por ejemplo, luego de la Segunda Guerra Mundial, las ETN, en su constante búsqueda de mano de obra barata, deciden trasladar parte de sus operaciones a la región del sudeste asiático y ayudan a que la economía de esas naciones se eleve a niveles antes insospechados.

De igual manera, a partir de los años setenta y con mucho más auge en los ochenta y noventa, gran cantidad de empresas maquiladoras extranjeras deciden

invertir en México y Centroamérica, puesto que ahí esperan encontrar condiciones favorables para la producción de sus mercancías. Situaciones como esta se reproducirán en todo el mundo y cambiarán por completo el panorama internacional del trabajo ya que las ETN antes de invertir en cualquier país evaluarán diversas opciones y de la comparación de los factores de mercado, laborales, económicas, sociales y políticas, determinarán hacia donde trasladan sus operaciones.

Entre estos factores, el grado de desarrollo y de educación de la población será tema fundamental. Esto, porque un país subdesarrollado y con una población con una educación deficiente no puede esperar que compañías cuyo proceso de producción requiere de una educación superior y altamente tecnificada decidan invertir en su territorio. Asimismo, la estabilidad económica y política y la existencia de regímenes confiables, son otros factores que influirán en la decisión de las grandes corporaciones para realizar inversiones en un país cualquiera. De lo anterior, se desprende el hecho de que, la nueva división internacional del trabajo, depende no solamente del Estado (el cual muchas veces únicamente puede influir de manera indirecta) sino que son las ETN las que tienen la última palabra respecto a los bienes y servicios que un país ha de producir.

3.3 ASPECTOS HISTÓRICOS

3.3.1 HISTORIA Y EVOLUCIÓN

A lo largo de la historia de la civilización occidental los Estados han dependido en gran medida del comercio internacional. Esto para obtener las mercancías necesarias para su supervivencia o para mantener cierto estilo de vida o incluso por pura extravagancia. De igual manera, el comercio internacional es la mejor forma de disponer de forma lucrativa de los excedentes de producción al interior de su territorio. Derivado de esto, siempre han existido individuos o empresas, aunque no sea en el sentido actual del término, que llevaron a cabo sus operaciones a nivel internacional.

El periodo mercantilista, con sus compañías privilegiadas, es un ejemplo particular de tales operaciones de comercio internacional. Las Compañías Británicas de las Indias Occidentales y de las Orientales, las compañías francesas de las Indias Orientales y Occidentales, las Compañías Danesas, Suecas, Rusas, Alemanas que obtuvieron derechos monopólicos en territorios americanos, asiáticos y africanos, son ejemplos de gigantescas empresas que trabajaban dentro y fuera de sus países de origen.

No obstante, el inmenso tamaño e importancia de estas compañías, no pueden ser consideradas como los ancestros de las actuales empresas transnacionales, ya que simplemente se encargaban de transportar los distintos bienes producidos en otros países para llevarlos hacia la metrópoli de origen donde podía ser redistribuido hacia otras grandes ciudades. Tales compañías desaparecieron una tras otra conforme el panorama político y las necesidades de los Estados que las apoyaban se transformaron y las hicieron innecesarias y obsoletas.

Respecto a las actuales empresas transnacionales, el autor estadounidense, Stephen Hymer¹⁶, considera que tienen su origen en los talleres artesanales tradicionales de la etapa feudal que aprovecharon los grandes inventos de la revolución industrial y que en fábricas modernizadas obtuvieron grandes ventajas competitivas en la producción de su respectivo producto y lograron superar a sus competidores y, con el tiempo, acapararon grandes mercados, primero a nivel nacional y luego internacional.

Un aspecto importante es que estos grandes monstruos empresariales de la época moderna son hijas de un fenómeno más grande: el capitalismo, el cual es el sistema económico fundado en el capital como relación social básica de producción¹⁷. En este régimen, el capital como piedra angular del mismo puede

¹⁶ Hymer, Stephen. The international operations of national firms: A study of direct foreign investment. MIT Press, 1976

¹⁷ <http://www.wikipedia.org>

tomar la forma de dinero, maquinaria, tecnología o incluso trabajadores, o capital humano como también se le denomina.

Este sistema surgió en Europa cerca del siglo XVI, en sustitución del feudalismo. Este antiguo régimen feudal tenía como principal fuente de riqueza, la tierra. Agricultura, ganadería o minería eran las principales actividades económicas. Las personas que poseían tierra, por lo general la aristocracia, eran las que poseían el nivel económico más alto en la sociedad feudal. Las fábricas, como se conocen ahora, prácticamente no existían. Lo que si existía eran talleres financiados y atendidos por un único dueño, el maestro. Este maestro, aunque podía tener aprendices, realizaba gran parte del trabajo, por lo que su capacidad de producción se limitaba a lo que podía realizar por sí mismo. De igual forma, todas las decisiones respecto al negocio eran tomadas por el maestro artesano.

Con la aparición de los nuevos inventos para facilitar la producción de mercancías, durante la Primera Revolución Industrial, se produce un cambio en estos talleres, muchos de los cuales aprovecharon las nuevas tecnologías, sobre todo textiles, e instalaron fábricas en donde la productividad obtenida era mucho mayor que la manual. Ningún trabajador, por habilidoso que fuera, era capaz de igualar a las nuevas maquinas, con lo que el costo de producción descendió fuertemente, afectando a los antiguos artesanos que muy pronto se vieron obligados a cerrar sus negocios e ir a trabajar a las nuevas fábricas. Este cambio es, no solamente cuantitativo en relación a la producción, sino también cualitativo en lo que se refiere a la división del trabajo.

En la factoría el sistema de producción llegó a ser realizado por dos clases de trabajadores: los obreros y el dueño de la fábrica. O lo que es lo mismo, los que realizaban el trabajo netamente físico y el patrón, quién era el que se encargaba principalmente de los asuntos gerenciales y financieros y quién tenía un poder de decisión prácticamente completo acerca de todo lo que se realizaba en la fábrica. Ahora, no era él quien realizaba todo el trabajo, pero si era él quien obtenía la mayor parte de las ganancias, por ser el dueño del capital. Ésta división entre

obreros y patrones, o proletarios y capitalistas, creó, a su vez una gran desigualdad en la sociedad. Esto se debió a que con los inventos de la Primera Revolución Industrial, la única forma en que los que no eran dueños de la tecnología podían tener las mismas oportunidades de competir era poseer iguales medios de producción que sus patrones. Esto en la práctica era casi imposible, puesto que el dueño de la fábrica se apropiaba de la plusvalía que generaba el trabajador y trasladaba a éste una pequeña cantidad del dinero que él recibía por la venta de los productos, apenas lo necesario para sobrevivir.

Luego, a fines del siglo XIX y principios del siglo XX, cuando se dio la Segunda Revolución Industrial, con el invento del motor de combustión interna, la electricidad, el aeroplano, el teléfono, el desarrollo de la industria química y otros, vendría la producción en masa de gran cantidad de bienes de consumo, antes limitada a la industria textil y de vestir. Esto incrementaría el número de empresas, las cuales ahora manufacturaban una gran cantidad de mercancías que podían ser utilizadas y que también transformaban la vida cotidiana de los seres humanos.

Este aumento en el número de grandes factorías, junto con los grandes movimientos de obreros de la época, traería consigo un crecimiento de la clase media en los países desarrollados de Europa Occidental y Estados Unidos. Este sector medio tenía mayor capacidad de compra y en consecuencia se presentó una ampliación de los mercados susceptibles de ser invadidos por los nuevos productos. No obstante estas nuevas oportunidades, los empresarios, también tenían deseos de exportar sus productos ya que aunque las condiciones económicas habían mejorado aun la gran mayoría de personas era incapaz de comprar las nuevas invenciones.

Este hecho provocaría que las empresas llevaran sus productos al extranjero en donde se vieron envueltas en una férrea competencia por el control de sus respectivos mercados. Muchas veces, a pesar de poseer una mejor tecnología y una ventaja competitiva excelente, las grandes empresas manufactureras debían

enfrentarse al proteccionismo de los países receptores, con lo cual quedaban en desventaja frente a los productores nacionales. Esto, aunado a los costos de transporte y de obtención de materias primas, promovería la instalación de sucursales en otros países, es decir, la transnacionalización de los factores de producción.

Es el inicio de las grandes transnacionales, muchas de las cuales aún existen en la actualidad. Es de hacer notar, que en esta época las ETN se instalaban primordialmente en los países desarrollados, Europa Occidental, Estados Unidos y, Japón. Esto cambiaría radicalmente durante la segunda mitad del siglo XX. Los grandes avances en telecomunicaciones y electrónica y el perfeccionamiento de los métodos de producción y de gerencia, traerían la Tercera Revolución Industrial. De igual manera, el sistema capitalista, a pesar de su enorme cantidad de defectos, llevaría una mejora en las condiciones de vida a la mayoría de países del mundo. Esto, al igual que lo que había sucedido a principios de siglo en Europa y Estados Unidos, ampliaría los mercados de las grandes transnacionales que cada vez poseían mayores recursos y que con los nuevos inventos podían instalar afiliadas en cualquier parte del globo y mantener el control de las mismas desde su país de origen.

Estas nuevas capacidades unidas a las imperfecciones de los mercados de los distintos países, en especial, los países subdesarrollados y la enorme competencia mundial, promoverían una mayor transnacionalización de los factores de producción y el afianzamiento de las ETN a nivel global que se presenta en la actualidad.

3.3.2 EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ACTUALIDAD

De acuerdo al Reporte Mundial de Inversiones 2009 (*World Investment Report 2009*)¹⁸ de la UNCTAD existen en la actualidad aproximadamente 82,000 ETN a

¹⁸ UNCTAD. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. 2009

nivel mundial con unos 810,000 sucursales en el extranjero. El mismo informe considera que 1/3 de las exportaciones a nivel mundial son realizadas intrafirma por las sucursales de las ETN y el número de personas que emplean llegan a sumar 77 millones de personas en 2008. De igual manera, las 100 mayores ETN del mundo representan cerca del 4% del PIB Mundial, un porcentaje que se ha mantenido relativamente estable desde el año 2000. Sin embargo, debido a la crisis financiera que afectó a los países desarrollados en el año 2008 y 2009, los ingresos de las ETN se vieron dramáticamente afectados. Asimismo, las Inversiones Extranjeras Directas (IED) que las ETN realizaban o planeaban realizar también fueron seriamente influenciadas por la debacle económica. Aun así las ETN continúan siendo uno de los grandes motores del crecimiento económico a nivel mundial.

3.3.3 LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN GUATEMALA

En su libro Guatemala: 60 años de Historia Económica¹⁹, Guerra-Borges señala que para 1944 el café y el banano representaban el 92% del total de las exportaciones guatemaltecas y la agricultura empleaba el 75% de la población económicamente activa. En otras palabras, la industria guatemalteca era prácticamente inexistente. Sin embargo, es notable la presencia en Guatemala de la United Fruit Co. Una transnacional de carácter extractivo que se había afianzado durante los gobiernos de Estrada Cabrera y Jorge Ubico. Esta gran corporación era dueña de los trenes, el puerto y los barcos en los cuales se transportaban las exportaciones nacionales, lo cual, le otorgaba un gran poder sobre la economía del país. De igual manera, la Empresa Eléctrica de Guatemala (una subsidiaria de la Electric Bond and Share, una compañía derivada de la General Electric de Thomas Alva Edison), tenía el monopolio de la generación de electricidad en el país. Sin embargo, para el periodo revolucionario la existencia de empresas transnacionales en Guatemala aunque era sumamente poderosa era bastante limitada.

¹⁹ Guerra-Borges. Guatemala: 60 años de historia económica 1944-2004. Tipografía Nacional, 2006

Guerra Borges²⁰ indica que a partir de 1959 con la popularización de la comida rápida en Estados Unidos crecería la demanda de carne roja para exportación en el país. Con esto vendría la instalación de varias empacadoras propiedad de transnacionales que pretendían manejar según sus intereses el precio del ganado.

No obstante, al igual que en muchas partes del mundo, fue hasta la segunda mitad del siglo XX que las transnacionales inundaron Guatemala con sus productos y en algunos casos instalaron subsidiarias en suelo guatemalteco. Tal es el caso de empresas como Coca-Cola, McDonalds, Kellog's, Nestle y otras.

La década de los noventa y los primeros años del siglo XXI, estarán marcados por la aparición de muchas ETN en Guatemala. Esto, a raíz de la aplicación del Plan de Ajuste Estructural promovido por el FMI en el país. Es notable, la inserción de las ETN en los sectores energéticos y de comunicaciones. Iberdrola, Telefónica, Unión Fenosa y otras son un claro ejemplo de la invasión de transnacionales a nivel nacional. Asimismo, las empresas mineras obtendrán licencias de explotación en San Marcos, Huehuetenango y otros departamentos. En el sector de la infraestructura es importante la presencia en el país de empresas, como Solel Boneh, también de origen español y otras de origen japonés, que han obtenido contratos para la construcción de carreteras.

En materia de hidrocarburos²¹, las empresas transnacionales más importantes en el país son Chevron, Esso, Unopetrol Guatemala y Puma Energy, esto por supuesto en lo relativo a derivados del petróleo. Dichas empresas se dedican a la importación, distribución y venta de productos derivados del petróleo, en especial combustibles (gasolina, diesel, búnker, kerosina, etc). Los movimientos de estas empresas demuestran claramente la amplia desigualdad entre los productos

²⁰ Guerra-Borges. Guatemala: 60 años de historia económica 1944-2004. Pág. 106. Tipografía Nacional, 2006

²¹ Estadísticas Hidrocarburos: Primer semestre año 2010. Dirección General de Hidrocarburos, Ministerio de Energía y Minas, 2010

primarios que son exportados, (petróleo en este caso) y los productos procesados mencionados arriba que son importados por estas compañías.

Para el primer semestre del año 2010, los ingresos estatales por concepto de producción de petróleo fueron de US \$49,443,947.71. Para el mismo periodo el costo total de las importaciones de compañías importadoras de combustibles fue de US \$1,123,649,498.00²². Si bien es cierto, que por razones de calidad (alta densidad y alto contenido de azufre) el petróleo guatemalteco no es procesado en refinerías nacionales para su venta como combustible, también es cierto que en el país se han encontrado yacimientos con petróleo liviano de mejores propiedades que puede ser refinado como combustible. Sin embargo, estos yacimientos no han sido desarrollados adecuadamente.

Asimismo, existen grandes posibilidades de encontrar petróleo en estructuras que aún no han sido exploradas. Esta incapacidad de realizar una mejor exploración y desarrollo de los campos, sea por empresas privadas o por el mismo Estado de Guatemala, provoca que la brecha entre productos derivados del petróleo importados y la producción petrolera sea tan grande, con lo cual se amplía la desigualdad entre Guatemala y los países del centro ya que tales importaciones provienen en un 60% de Estados Unidos y el 95% de la producción petrolera también es enviada a ese país²³

3.3.4 EMPRESAS TRANSNACIONALES E HIDROCARBUROS EN GUATEMALA

Las operaciones de exploración petrolera en Guatemala²⁴ dieron inicio en la década de los 30 cuando la Dirección General de Minería, dependencia en ese

²² Estadísticas Hidrocarburos: Primer semestre año 2010. Dirección General de Hidrocarburos, Ministerio de Energía y Minas, 2010

²³ Estadísticas Hidrocarburos: Primer semestre año 2010. Dirección General de Hidrocarburos, Ministerio de Energía y Minas, 2010

²⁴ Elaboración propia con datos del Archivo Técnico de la Dirección General de Hidrocarburos

entonces del Ministerio de Economía, autorizó a un grupo subsidiario de la compañía Shell a elaborar un levantamiento fotogeológico y estudios de geología superficial en el Petén. En 1948, la Atlantic Co., Tidewater Oil y Ohio Oil Co. (en la actualidad Marathon Ashland Petroleum LLC), se unen y forman la empresa Petrolera Petén que realizó mapeo superficial y estudios aeromagnéticos y gravimétricos siempre en el departamento de Petén.

El 7 de julio de 1955 se aprueba el Decreto 345. Este Decreto fue conocido como el Código de Petróleo y favorecía ampliamente a las empresas petroleras. Las compañías podían adquirir derechos de explotación por 44 años con posible extensión de 20 años. No tenían que tener capital guatemalteco y de los ingresos obtenidos las empresas obtendrían el 60%, el Estado el 40% restante. Para 1957 más de una decena de empresas petroleras poseían derechos de exploración en el país y según datos estadísticos la importancia de dichas inversiones fue tal que en 1956 y 1957 representaron casi la mitad de las operaciones de capital privado dentro de la balanza de pagos. De esa época datan los primeros registros sísmicos, los cuales fueron adquiridos por ESSO y la compañía Atlantic. La Ohio Oil Co. que alguna vez había pertenecido al consorcio de la Standard Oil Co. de John D. Rockefeller (en la actualidad Marathon Ashland Petroleum LLC) perforó los primeros pozos en el país, Castillo Armas y Chinajá 1. El segundo de dichos pozos probó la existencia de petróleo pero fue abandonado debido a problemas técnicos. Este fracaso provocó que la compañía abandonará el país y que terminará la primera fase de exploración petrolera en Guatemala.

En 1964 ESSO suscribe contrato con el Estado de Guatemala para explorar las costas del Pacífico. Esta compañía llevará a cabo el primer levantamiento sísmico en aguas profundas guatemaltecas. En esta área se perforaron los pozos San Jose 1, Madre Vieja y Petrel, sin buenos resultados por lo que se abandonaron las operaciones petroleras en la zona.

En 1974 se promulgará la Ley del Régimen Petrolero de la Nación (Decreto Ley 62-74) para tratar de promover la extracción petrolera nacional. En ese mismo

año, se dio el primer hallazgo petrolero importante. El mismo fue en el campo Tortugas en Cobán. Tal descubrimiento fue realizado de manera fortuita por la compañía Recursos del Norte la cual se encontraba perforando pozos de azufre.

Este hallazgo incentivaría la exploración petrolera y en 1974 el grupo Shenandoah de Texas, descubriría el yacimiento Rubelsanto que aún se encuentra en producción. El campo Rubelsanto será declarado comercial en octubre de ese año. Esta misma compañía pondrá a funcionar el primer oleoducto del país en el año de 1980. A partir de esta fecha hasta 1983, se realizaran otros descubrimientos. La empresa francesa Elf Aquitaine hallará petróleo en Caribe y Tierra Blanca en el departamento de Petén. Hispanoil de origen español lo hará en San Diego y Yalpemech en el mismo departamento. Texaco, empresa estadounidense, realizara importantes hallazgos en Xan y Chocop en la parte norte del Peten.

Debido a este incremento de la industria petrolera en el país, se promulgara el 1 de Julio de 1983 la Ley de Hidrocarburos (Decreto 109-83) y su Reglamento. Los campos Rubelsanto, Chinajá Oeste, Caribe y Tierra Blanca pasarán a ser operados por Elf Aquitaine bajo el contrato 1-80 (posteriormente 1-85). Este contrato fue manejado a lo largo de su historia por Hispanoil, Basic Resources y finalmente hasta el año 2005 por Perenco Guatemala Limited de nacionalidad francesa.

Como ya se había mencionado, la compañía Texaco había descubierto en 1980 petróleo en el campo Xan. Sin embargo, dicha empresa no consideró que el yacimiento fuera suficientemente grande para sus intereses por lo que lo abandonó. En 1985 el Estado concedería al consorcio Hispanoil – Basic Resources, el contrato 2-85 que incluía el campo Xan. Dicho consorcio desarrollaría a partir de principios de la década de los noventa el campo Xan hasta convertirlo en el mayor campo productor de petróleo en la historia del país. Este contrato fue operado por varias empresas transnacionales, Anadarko, Union Pacific y Perenco Guatemala Limited, quien lo opera en la actualidad. El contrato

vence el 11 de agosto de 2010 y su posible prórroga ha sido causa de polémica dentro de diversos sectores de la sociedad guatemalteca²⁵.

En la segunda mitad de los noventa la Compañía General de Combustibles (CGC) de origen argentino produciría los campos Chocop y Yalpemech bajo los auspicios del contrato 1-91. Este contrato en la actualidad es operado por la empresa Petro Energy Sociedad Anónima, de capital mexicano.

La empresa Mexpetrol de capital estadounidense realizó operaciones de exploración en el contrato 6-93 en el departamento de Alta Verapaz entre los años 1993 y 2002. A partir del 2002 el contrato pasó a Petrolatina de origen inglés la cual perforará los pozos Las Casas 3X y Las Casas 1X desviado sin éxito. A partir del 2007 dicho contrato será concedido a la empresa Quetzal Energy que opera con fondos de origen canadiense.

Los últimos contratos petroleros concedidos a empresas extranjeras por el Estado de Guatemala son el contrato 1-2005 y 1-2006, los cuales fueron otorgados a Petrolatina (Quetzal Energy) y a US Oil Co., de capital canadiense y estadounidense, respectivamente.

²⁵ Con fecha 13 de agosto de 2010 se autorizó el Contrato de modificación, ampliación y prórroga del contrato 2-85, el cual amplió las operaciones del contrato 2-85 por 15 años más, hasta el 2025. Dicha prórroga ocasionó el rechazo de grupos ambientalistas de todo el país puesto que se otorgó dentro del área protegida de la Laguna del Tigre bajo el amparo de la Ley de Fonpetrol que regula la distribución y pago de un porcentaje de las regalías obtenidas por la producción petrolera a las municipalidades en donde se explota el crudo y aquellas por donde se encuentra el oleoducto.

CAPÍTULO IV

4. ASPECTOS TECNICOS DEL PETRÓLEO

4.1 NATURALEZA Y ORIGEN

El petróleo es una mezcla heterogénea de compuestos orgánicos. Contiene principalmente hidrocarburos insolubles en agua, sulfuros orgánicos, compuestos de nitrógeno y oxígeno²⁶.

Hay diversas teorías acerca de su origen. Sin embargo, la más aceptada a nivel internacional es que procede de animales y plantas muertos que fueron depositados a lo largo de millones de años en el fondo del mar o de lagos. Se cree que esta materia orgánica, fue posteriormente enterrada bajo grandes cantidades de sedimentos. Este enterramiento produjo un cambio en la presión y la temperatura a que eran expuestos los restos orgánicos y los transformó (en los casos en que se presentaron las condiciones idóneas) en los diferentes tipos de petróleos que son conocidos en la actualidad.

4.2 CLASIFICACIÓN DEL PETRÓLEO

Existen varias formas de clasificar al petróleo. Sin embargo, para el objetivo de esta investigación las tres principales son:

4.2.1 Por su densidad:

El Instituto Americano del Petróleo (API, por sus siglas en inglés) utiliza el método de la gravedad API para clasificar los distintos tipos de petróleo. Esta medida es una relación de la densidad del petróleo con respecto a la densidad del agua. La medición se realiza con aparatos especiales llamados densímetros y las unidades que se derivan de dicho instrumento son conocidas como grados API (oAPI). La fórmula utilizada es la siguiente:

²⁶ Manual de ingeniería de fluidos de perforación. MI Swaco, 2001

$$\text{Gravedad API} = (141.5/\text{Gravedad Especifica a } 60 \text{ oF}) - 131.5$$

De este método surge la siguiente clasificación del petróleo, o crudo como también se le conoce:

- Crudo Liviano: Gravedad API mayor de 31.1 oAPI
- Crudo Mediano: Gravedad API entre 22.3 y 31.1 oAPI
- Crudo Pesado: Gravedad API entre 10 y 22.3 oAPI
- Crudo Extrapesado: Gravedad API menor a 10 oAPI

La gravedad API es una medida ampliamente utilizada en la industria petrolera y es un factor importantísimo al momento de determinar el precio al cual se ha de vender el crudo de determinado campo o reservorio. Esto porque entre más liviano sea un petróleo, menores serán los requerimientos para su refinación y viceversa.

4.2.2 Por su contenido de azufre:

Al igual que con la gravedad API, el contenido de azufre es determinante en el proceso de refinación del petróleo. Cuando un crudo contiene altas concentraciones de azufre necesita una mayor cantidad de procesos para poder ser convertido en productos utilizables por el hombre. El contenido de azufre del petróleo se mide en porcentajes y la clasificación es la siguiente:

1. Petróleo Dulce: Menos de 30,000 ppm de contenido sulfuroso
2. Petróleo Agrio: Más de 30,000 ppm de contenido sulfuroso

4.2.3 Por su lugar de origen (referencial):

Cada campo, y más específicamente, cada reservorio dentro de cada pozo produce petróleo con diferentes características. Sin embargo, al momento de determinar el precio de mercado se utiliza un petróleo de referencia. Frente a este petróleo de referencia se compara el crudo producido en determinada área (su densidad, su contenido de azufre). Los más importantes crudos de referencia son:

Brent: Es el tipo de crudo de referencia en los mercados europeos y para un 65% de las diferentes variedades de crudo mundial. Es un petróleo de alta calidad, caracterizado por ser liviano y dulce.

West Texas Intermediate (WTI): Es un petróleo de mayor calidad que el Brent. Es el tipo de crudo de referencia del mercado estadounidense y cotiza en la Bolsa de Nueva York²⁷.

Maya: Es uno de los tres crudos de referencia utilizados en México. Representa casi la mitad del total de la producción mexicana y es el que se usa para determinar el precio de mercado del barril de crudo en Guatemala. Es un crudo pesado con API de 22.3 y agrio (contenido de azufre de 3.38%)²⁸.

²⁷ Informe quincenal de la SNMPE. Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía. Perú. Mayo

²⁸ <http://www.mitecnologico.com/ibq/Main/CaracteristicasDeLosPetroleosCrudosMexicanos>

CAPÍTULO V

5. LA LEY DE HIDROCARBUROS Y SU REGLAMENTO

5.1 ASPECTOS GENERALES

5.1.1 VIGENCIA

La actual Ley de Hidrocarburos fue promulgada con el Decreto 109-83 y entró en vigencia el 16 de septiembre de 1983. Esta Ley derogó el Decreto 96-75 (Ley de Régimen Petrolero) que había sido aprobado durante el gobierno del General Laugerud. Posteriormente, fue publicado y aprobado el Reglamento General de la Ley de Hidrocarburos el 15 de diciembre de 1983 (Acuerdo Gubernativo 1034-83).

5.1.2 PETRÓLEO Y OPERACIONES PETROLERAS

El artículo 4 de la Ley de Hidrocarburos declara que “son bienes de la Nación, todos los yacimientos de hidrocarburos que se encuentran en el territorio de la República de Guatemala, su plataforma continental y su zona económica exclusiva...”.

Asimismo, la Ley de Hidrocarburos en su artículo 6, indica que “las operaciones petroleras podrán ser ejecutadas por el Estado o por medio de contratistas en base a contratos de operaciones petroleras.” Este mismo artículo proporciona sustento legal a una posible empresa petrolera estatal o incluso a la explotación de hidrocarburos por medio del Ministerio de Energía y Minas.

El artículo 7 señala que las operaciones petroleras, cuando no son realizadas por el Estado, únicamente pueden ser llevadas a cabo por medio de un contrato de operaciones petroleras o permiso de reconocimiento superficial.

5.1.3 REGALÍAS

Las regalías son un porcentaje de la producción neta total de una determinada área de contrato que corresponde al Estado. En Guatemala son determinadas en base a la gravedad API del petróleo del área de contrato, en el punto de medición. Conforme al Artículo 61 de la Ley de Hidrocarburos:

Los contratistas de operaciones petroleras de exploración y/o explotación, pagarán el Estado, con prioridad a la recuperación de cualquier costo, una regalía aplicada al volumen de la producción neta o al valor monetario de la misma.

Se establece para cada área de contrato, una regalía para el petróleo crudo basada en el promedio mensual de la gravedad API de la manera siguiente:

- a) Si la gravedad API es igual a treinta grados, la regalía será de veinte por ciento (20%);
- b) El porcentaje indicado en el inciso anterior se incrementará o decrecerá en un uno por ciento (1%) por cada grado API mayor o menor a los treinta grados API, respectivamente; y
- c) La regalía no será inferior al cinco por ciento (5%).

5.1.4 COSTOS RECUPERABLES

Los costos recuperables son aquellos que, habiendo sido gastados por un determinado contratista de servicios petroleros para la producción de hidrocarburos dentro de su área de contrato, son, luego de ser verificados, reembolsados a ésta por el Estado.

Éstos incluyen, acorde al artículo 219 del Reglamento General de la Ley de Hidrocarburos, “cualquier inversión de exploración y desarrollo o gastos de operación atribuible al área de contrato en donde se convenga la recuperación de los mismos”. Es decir, se incluyen, entre otros, perforación de pozos, instalación de líneas de flujo, instalación de plantas de proceso, costo de materiales

necesarios para las operaciones y salarios de los empleados de la empresa contratista.

El artículo 222, no obstante, establece varios costos, gastos e inversiones que no pueden ser incluidos dentro de los costos recuperables. Es notable la excepción que se hace en los literales l) y m) del mencionado artículo en donde se exceptúan los costos o gastos incurridos para vender, transportar o comercializar el crudo.

Finalmente, en lo referente a este tema, el artículo 221 señala que los costos recuperables únicamente podrán ser reintegrados a los contratistas por medio de la producción neta del área de contrato, y “en el caso de que dicha producción no fuere suficiente para cubrir (los) mismos, el Estado no asumirá responsabilidad alguna.” De esta forma, el Estado se asegura de no utilizar recursos de otras áreas o de otros rubros de su presupuesto para pagar a las compañías contratistas.

5.1.5 PARTICIPACIÓN EN LA PRODUCCIÓN

La participación en la producción es el porcentaje de los hidrocarburos compartibles que pertenecen al Estado acorde a la Ley de Hidrocarburos y el contrato de que se trate.

Según el segundo párrafo del literal a) del artículo 66 de la Ley de Hidrocarburos “Los hidrocarburos compartibles constituyen la producción neta de hidrocarburos en cada área de explotación menos las regalías aplicables y el volumen de hidrocarburos en concepto de costos recuperables...”.

La Participación en la Producción que corresponde al Estado se determina en base a lo establecido en el primer párrafo del literal a) del artículo 66 de la Ley de Hidrocarburos. Dicho artículo indica que “La participación estatal en la producción de los hidrocarburos compartibles será, como mínimo, de un treinta por ciento (30%) en cada área de explotación, el cual aumentará en relación a la tasa de

producción o al valor monetario de los hidrocarburos, de conformidad con las escalas que se establezcan para cada tipo de hidrocarburos en los contratos.”

Por ejemplo, para el contrato 1-85 (vencido el 12 de agosto de 2005) la escala utilizada fue la siguiente:

- i) El treinta por ciento (30%) cuando la producción neta sea desde uno (1) hasta cinco mil (5,000) barriles de producción por día;
- ii) Después de aplicar el porcentaje especificado en el inciso anterior, el cuarenta por ciento (40%) por la producción neta que exceda de cinco mil (5,000) y no sobrepase los diez mil (10,000) barriles de producción por día;
- iii) Después de aplicar los porcentajes especificados en los dos incisos anteriores, el cincuenta por ciento (50%) por la producción neta que exceda de diez mil (10,000) barriles de producción por día y no sobrepase de veinte mil (20,000) barriles de producción por día;
- iv) Después de aplicar los porcentajes especificados en los tres incisos anteriores, el sesenta por ciento (60%) por la producción neta que exceda de veinte mil (20,000) barriles de producción por día y no sobrepase de cincuenta mil (50,000) barriles de producción por día; y
- v) Después de aplicar los porcentajes especificados en los cuatro incisos anteriores, el setenta por ciento (70%) por la producción neta que exceda de cincuenta mil (50,000) barriles de producción por día.

CAPÍTULO VI

6. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES, LOS HIDROCARBUROS EN GUATEMALA Y LA TEORÍA DE LA DEPENDENCIA

6.1 ASPECTOS GENERALES

La explotación de petróleo en cualquier país depende de una gran cantidad de aspectos, entre los que destacan el área técnica y el área financiera. En Guatemala, la extracción de petróleo es llevada a cabo por empresas privadas contratadas por el Estado. Este hecho, como se demostrará más adelante ha generado y genera enormes pérdidas al Estado. Esto es así, porque si el Estado fuera capaz de explotar los hidrocarburos por sí mismo, a través de una empresa petrolera nacional, obtendría mayores beneficios económicos que los que obtiene en la actualidad.

Es más, la situación legal actual, respecto a quien explota el petróleo y gas guatemaltecos y la forma en que son utilizados los ingresos provenientes de la venta de los hidrocarburos (los ingresos son trasladados a las arcas nacionales para financiamiento del presupuesto general de la nación), impiden que en Guatemala se pueda crear una empresa estatal encargada de la extracción de los hidrocarburos del país.

Estas condiciones, al menos en lo que se refiere a los hidrocarburos guatemaltecos, provocan un estancamiento de la industria petrolera nacional a nivel estatal y en un sentido más amplio, son un obstáculo para el desarrollo integral del país. Ejemplos como estos son observados en otras industrias extractivas, notablemente en la minería, donde los recursos naturales del país son explotados en condiciones sumamente favorables para los inversionistas mientras que los ingresos que el Estado obtiene son menores y muchas veces no son utilizados en las comunidades directamente afectadas por las operaciones de las empresas privadas. En el petróleo, como ya se dijo, la situación es igual.

Esta investigación se elaboró con la intención de encontrar las causas que llevan a los distintos entes gubernamentales a continuar trabajando bajo condiciones a todas luces desfavorables para los intereses de la nación. Tales causas se considera que pueden ser explicadas bajo los supuestos de la Teoría de la Dependencia. Como ya se mencionó, en apartados anteriores, existen dos puntos, los cuales serán explicados con detalle a continuación, en los cuales la extracción de petróleo del subsuelo guatemalteco se relaciona con la Teoría de la Dependencia:

- a) Falta de capacidad técnica y financiera
- b) Intercambio desigual de mercancías

6.2 FALTA DE CAPACIDAD TÉCNICA Y FINANCIERA

Como en cualquier proceso industrial, las cuestiones técnicas y financieras juegan un papel esencial y se encuentran interrelacionados hasta el punto de que no pueden ser separados el uno del otro. En el caso que nos atañe, para la explotación de hidrocarburos en Guatemala por una empresa estatal, la situación es la misma. Es decir, no se puede explotar el petróleo o el gas del subsuelo guatemalteco si no se posee la tecnología adecuada, la cual no puede ser adquirida a menos que se tenga el capital necesario. El Estado de Guatemala, como se intentará demostrar basado en opinión del Ing. Jorge Silva y Victor Aguilar, ambos ex directores de hidrocarburos, y en la opinión personal del autor (que ha trabajado en el área de la explotación de petróleo por 9 años) no posee la capacidad financiera ni técnica que le permita establecer una empresa petrolera nacional. Para probar dicha afirmación se empezará por dar una breve descripción del proceso de búsqueda y extracción de petróleo, para finalizar con una explicación ordenada, clasificada y conceptualizada por el autor, de las causas expuestas por los entrevistados, que acorde a su amplia experiencia, evitan la creación de una empresa petrolera nacional.

6.2.1 PROCESO DE BÚSQUEDA Y EXTRACCIÓN DE PETRÓLEO EN GUATEMALA

A pesar de que la extracción de petróleo es una actividad del sector primario de la economía, para llevarse a cabo necesita de personal altamente capacitado, así como de tecnología avanzada. Lo anterior se debe a que la tarea de perforar pozos y encontrar petróleo a una profundidad del subsuelo que muchas veces alcanza miles de metros no es nada fácil. En términos generales, la búsqueda y posterior explotación de petróleo se divide en tres grandes fases: exploración, perforación exploratoria y explotación o desarrollo.

La primera parte de este proceso involucra investigaciones de tipo geológico y geofísico. En Guatemala, los estudios geológicos de superficie pueden ser llevados a cabo por personal guatemalteco. En especial, técnicos geólogos e ingenieros geólogos provenientes del Centro Universitario del Nororiente. Sin embargo, los procesos más avanzados, es decir, las actividades de obtención de sísmica e interpretación geofísica son llevados a cabo totalmente por empresas y personal extranjero. Estos estudios son esenciales para la localización de posibles trampas y reservas de petróleo en el subsuelo por medio de la medición de respuestas sonoras generadas por medio de la explosión controlada de dinamita en superficie. Sin ellos, determinar la mejor ubicación para perforar un pozo exploratorio es prácticamente imposible.

La segunda fase, la fase de perforación exploratoria, solo puede realizarse cuando se cuenta con un modelo estático del subsuelo en el área de interés obtenido mediante la fase de exploración. Esta etapa del proceso consiste en la perforación de uno o varios pozos que servirán para corroborar lo predicho en el modelo estático de subsuelo (posteriormente para mejorarlo) y para probar la existencia o inexistencia de hidrocarburos. Asimismo, con esta perforación exploratoria se

busca cuantificar el petróleo original en sitio y las reservas extraíbles lo cual servirá para definir si un proyecto es o no viable económicamente.

En el país esta fase es ejecutada por personal, tanto nacional como extranjero. El personal nacional por lo general se encarga de las tareas de menor exigencia técnica mientras que los extranjeros o nacionales capacitados en el extranjero ocupan los puestos de mayor relevancia y que requieren mayores conocimientos técnicos. Es una etapa sumamente costosa. La perforación de un pozo ronda los 4 a 5 millones de dólares, dependiendo de la profundidad y la dificultad de acceso del lugar, llegando incluso en algunos casos a superar los 10 o 15 millones de dólares, cuando se tienen problemas mecánicos que alargan el tiempo de duración de la perforación. En Guatemala, esta fase es financiada por las Contratistas, que únicamente podrán exigir el pago de su inversión al Estado en caso de que el pozo sea exitoso y declarado comercialmente viable.

La última etapa, la de explotación o desarrollo de los campos consiste en la producción óptima del campo y perforación de nuevos pozos de desarrollo. A nivel nacional, esta fase es llevada a cabo, al igual que la anterior, por personal mixto. De igual manera, por lo general los puestos más altos son ocupados por extranjeros y las posiciones de campo son otorgadas a personal nacional. Un caso paradigmático de esta distribución de puestos dentro de una empresa es Perenco Guatemala Limited. Esta empresa francesa cuenta, para realizar las tareas más sencillas y de mayor exigencia física con personal que vive en el área de explotación. Estos trabajadores se encargan de tareas como chapeo, limpieza, pintura y otras de naturaleza no técnica.

Seguidamente, los puestos de operación de maquinaria, reparaciones eléctricas y/o mecánicas, y otras que requieren cierta capacitación a nivel técnico son ocupados por empleados de la ciudad de Guatemala o de algún centro urbano mayor como Puerto Barrios, Cobán o Escuintla. A continuación, los mandos medios son otorgados en su gran mayoría a profesionales graduados de

universidades del país o por extranjeros provenientes de otras filiales de la firma francesa. Sin embargo, en este punto, es importante hacer notar que por lo general los puestos de mayor jerarquía, con contadas excepciones, Gerencia de Operaciones, Gerencia Financiera y Gerencia General, son dados a personal de origen francés. Finalmente, al tope de la estructura, se encuentran los empleados de la casa matriz que son prácticamente en su totalidad de Francia.

Este mismo esquema se presenta, aunque quizás con menos fuerza, debido al menor tamaño y a la falta de presupuesto para pagar los salarios que un trabajador extranjero está dispuesto a aceptar, en todas las compañías petroleras del país. Más aún, en casi todos los casos el Gerente General procede del país de origen de la empresa contratista.

6.2.2 LA FALTA DE CAPITAL Y TECNOLOGÍA COMO IMPEDIMENTO PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UNA EMPRESA ESTATAL DE PETRÓLEO

Para poder llevar a buen término las tres fases señaladas anteriormente, una empresa petrolera (estatal en este caso), necesita de cuatro elementos indispensables interrelacionados estrechamente entre sí:

- Capital
- Recurso humano
- Tecnología adecuada
- Creación o modificación de leyes y/o reglamentos

A continuación se presenta una breve descripción de las condiciones de estos cuatro elementos en Guatemala y como a criterio de los entrevistados, Ing. Víctor Aguilar e Ing. Jorge Silva y del autor, ambos ex Directores Generales de

Hidrocarburos, son las causas de que en Guatemala no se pueda, o se considere extremadamente difícil, el establecimiento de una empresa petrolera nacional.

6.2.2.1 Capital

De igual manera, la inversión necesaria para llevar a cabo las operaciones petroleras es sumamente costosa. Como ya se mencionó la perforación de un pozo puede llegar fácilmente a los 5 millones de dólares. Asimismo, en una campaña de sísmica puede llegar a gastarse US \$100,000 por kilómetro. A esto habría que añadir costos de salarios, maquinaria y otros que elevan la cuenta de un proyecto exploratorio a muchos millones de dólares. Aquí habría que considerar en primer lugar, la fuente para financiar dichas operaciones.

En segundo lugar tiene que tomarse en cuenta el hecho de que las inversiones petroleras son de alto riesgo. Esto porque en la práctica la única forma de saber a ciencia cierta si en un lugar hay o no hay petróleo es por medio de la perforación y posterior prueba de pozos, es decir, luego de gastar varios millones de dólares.

En muchos casos, los pozos resultan secos, es decir, no producen nada o producen únicamente agua, con lo cual toda la inversión realizada se pierde al no poder ser recuperada por medio de la producción de crudo. En la actualidad, las contratistas de servicios petroleros son las que cubren estos gastos de exploración y perforación exploratoria. Sin embargo, sería bastante complicado, a nivel público, justificar una inversión tan grande que no diera buenos resultados. Sin lugar a dudas, ese sería el fin de la empresa petrolera nacional.

6.2.2.2 Recurso humano

Para empezar, Guatemala carece en gran medida de personal capacitado para ocupar puestos de nivel alto en una empresa petrolera. Ninguna universidad del país o algún instituto técnico, posee una carrera relacionada al campo petrolero o geofísico, por lo cual si quisiera iniciar una empresa petrolera nacional debería contratarse personal extranjero o capacitado en el extranjero. Para los puestos gerenciales a nivel técnico, se debería contratar profesionales altamente experimentados que puedan manejar las cuestiones que atañen al proceso y que puedan hacerle frente a cualquier problema que pudiera presentarse.

Para nadie es un secreto que a nivel mundial el negocio del petróleo es de alto rendimiento y los trabajadores de la industria petrolera son muy bien pagados. De acuerdo, al sitio electrónico, www.payscale.com, el salario promedio en la industria petrolera estadounidense tiene un rango de US \$85,910 a US \$145,683 anuales (Q57,632 a Q97,729 mensuales). En México el salario del director de Pemex es de 195,762 pesos mexicanos (Q121,270) más prestaciones²⁹.

En Guatemala, el salario de un diputado de unos Q29,000. En este sentido, haciendo una comparación de los ingresos de un empleado de la industria petrolera internacional y de funcionarios públicos guatemaltecos, se puede notar que la brecha es enorme. Esto podría reflejarse en tres condiciones.

En primer lugar, un trabajador de la industria petrolera internacional no vendría a trabajar a Guatemala a menos que obtuviera un salario similar al que obtendría en otro lugar. En segundo lugar, el presupuesto de una posible empresa petrolera nacional debería ser incluido dentro del Presupuesto General de la Nación y, por ende, aprobado por el Congreso

²⁹ <http://www.enlacemexico.info>

de la Republica, lo cual seguramente sería difícil, ya que los diputados se verían en la situación de aprobar una gran cantidad de sueldos mayores a los propios. Tercero y final, el Estado de Guatemala no tendría la capacidad financiera para obtener los servicios de profesionales de la industria petrolera que pudieran llevar a buen termino (ni siquiera para elaborar) los proyectos en materia de hidrocarburos de una posible empresa petrolera nacional.

6.2.2.3 Tecnología

Este es que se relaciona directamente con el siguiente punto, el capital. Como lo señala la Teoría de la Dependencia, la diferencia en tecnología entre países desarrollados y países en desarrollo y las graves deficiencias de transferencia de la misma de los primeros a los segundos, es una de las causantes de la existencia del círculo vicioso de la pobreza en los países subdesarrollados. Como ya se ha dicho anteriormente, la extracción de petróleo requiere de inversiones que rondan los millones de dólares. Gran parte de estas inversiones son gastadas en tecnología para explorar y explotar óptimamente el petróleo o gas del subsuelo.

Dicha tecnología es necesaria sobre todo en equipos o servicios como, bombas, registros eléctricos, brocas de perforación, equipos direccionales y otros que no son producidos en Guatemala y que por lo tanto deben ser importados o contratados a empresas del exterior.

Siendo la producción de petróleo o gas un negocio que se considera altamente rentable, dichos equipos y servicios tienen un costo elevado que en un principio debe ser asumido por el inversionista (en este caso el Estado de Guatemala), muchas veces sin saber si el pozo va a producir o no. Al hablar de inversiones millonarias, como en el numeral anterior (Recurso humano), es la opinión de los entrevistados y del autor que, con los escasos recursos del Estado, sería casi imposible que el Congreso

apruebe un presupuesto para obtener la tecnología necesaria para explotar hidrocarburos sabiendo que existe un riesgo enorme de perder la inversión por completo.

6.2.2.4 Creación o Modificación de Leyes y/o Reglamentos

Finalmente, el aspecto legal, es otro de los problemas que evitan la creación de una empresa petrolera nacional. Establecer dicha compañía implica que se cree el marco legal que sustente las operaciones petroleras estatales. Para eso se necesitaría un gran consenso a nivel nacional, puesto que siempre tomando en cuenta el punto anterior, el presupuesto a aprobar es grande, quizás mucho más que el de algunos ministerios. A manera de comparación, tenemos el caso de la aprobación de las áreas a licitar en la actualidad. Dicho proceso es sumamente demorado. La primera parte del proceso que se realiza dentro del Ministerio de Energía y Minas es relativamente rápida. Sin embargo, la parte final, que requiere de la aprobación de la Secretaria General de la Presidencia y el Consejo de Ministros, es sumamente larga, llegando incluso a durar varios años. Por lo tanto, al momento de que existiera una empresa estatal la determinación de las áreas a explorar y explotar podría verse entrampada en la maraña burocrática, haciéndola ineficiente al punto de poner en riesgo la estabilidad financiera de dicha empresa. Por supuesto, las leyes y reglamentos creados deberían poder solucionar estos problemas, pero la creación de los mismos, sería nuevamente un proceso largo y difícil de concluir.

6.3 INTERCAMBIO DESIGUAL DE MERCANCÍAS (PETRÓLEO)

Respecto al segundo punto que relaciona la Teoría de la Dependencia con la explotación de hidrocarburos en el país, para iniciar se presenta a continuación una descripción detallada del tipo de modelo de contrato utilizado en Guatemala. Asimismo, se presenta un ejemplo práctico basado en datos reales acerca de la forma en que se calculan los ingresos que en un determinado mes le

corresponden al Estado de Guatemala por concepto de regalías y participación en la producción petrolera. Finalmente, se presentan los datos de ingresos y pérdidas por pago a Contratistas para cada uno de los contratos y para todos los contratos juntos.

6.3.1 MODELOS DE CONTRATO

A pesar de que la Ley de Hidrocarburos no restringe el uso de otros tipos de contrato, en Guatemala el modelo de contrato más utilizado es el de Participación en la Producción. En lo relativo a los costos e ingresos, la mayoría de contratos suscritos por el Estado, tienen las siguientes características básicas:

- a) Los hidrocarburos son propiedad del Estado
- b) La producción total de un área de contrato se reparte de la siguiente manera:
 - a. De la producción total neta de un periodo determinado (generalmente un mes), el Estado obtiene las regalías especificadas en el artículo 61.
 - b. De la producción total neta de un periodo determinado menos las regalías, el Estado reembolsa los costos recuperables al contratista.
 - c. La producción total neta de un periodo determinado menos las regalías menos los costos recuperables, constituye los hidrocarburos compartibles.
 - d. Los hidrocarburos compartibles son, valga la redundancia, compartidos entre el Estado y el contratista en base a una escala de porcentajes dependiente del volumen de petróleo producido dentro del área de contrato (no menor de 30% para el Estado).

6.3.2 EJEMPLO PRÁCTICO DE CÁLCULO DE INGRESOS ESTATALES POR CONCEPTO DE PRODUCCIÓN DE HIDROCARBUROS

Para poder entender esto de una mejor manera se pondrá un ejemplo con datos reales. Los datos utilizados son pertenecientes al contrato 2-85 y el periodo será del mes de mayo de 2009³⁰.

Para este mes la producción neta fue de barriles de un crudo con una gravedad promedio de 15.60 °API y un contenido de azufre del 6.54%. Basado en estos datos se determinó el precio del crudo, utilizando como referencia el crudo Maya y variando el precio conforme a la gravedad API y el contenido de azufre. El precio del crudo fue estimado para este periodo en US\$33.21780/ barril. Esto dio un valor total de la producción neta de US\$ 12,753,789.29. Las regalías fueron estimadas de la siguiente manera:

Primero se calculó el porcentaje de regalías que corresponde al Estado de acuerdo al artículo 61 de la Ley de Hidrocarburos. De esa cuenta se realizó la siguiente operación:

$$30 \text{ oAPI} - \text{Gravedad Crudo de Xan} = 30 \text{ °API} - 15.6 \text{ °API} = 14.4 \text{ °API}$$

Esto para determinar la cantidad que debía ser restada al 20% establecido en el artículo mencionado para un crudo de 30 oAPI. Es decir, al 20% se le debe restar 14.4%, lo cual nos da 5.6%, que es el porcentaje de regalías que el Estado debe recibir para ese período.

Segundo, para determinar la cantidad en barriles de petróleo que corresponde a ese 5.6% se multiplica dicha cifra por la producción neta. Así se tiene que:

$$\text{Regalías (barriles)} = 383,944.43 * (5.6\%) = 21,500.89 \text{ barriles}$$

³⁰ Datos de la Unidad de Análisis Económico de la Dirección General de Hidrocarburos

Estas regalías en valor monetario representaban al precio de crudo determinado para ese período:

$$\text{Regalías (US\$)} = 21,500.89 \text{ barriles} * \text{US\$}33.21780/\text{barril} = \text{US\$ } 714,212.26$$

Luego a la producción neta total se le restó el volumen de las regalías:

$$383,944.43 - 21,500.89 = 362,443.54 \text{ barriles}$$

$$\text{O en dólares } 362,443.54 \text{ barriles} * \text{US\$}33.21780/\text{barril} = \text{US\$ } 12,039,577.02$$

A esta cantidad se le resta el monto de costos recuperables reportado para el mes de mayo de 2009:

$$\text{US\$ } 12,039,577.02 - \text{US\$ } 3,026,915.25 = \text{US\$ } 9,012,661.77$$

Este monto convertido a barriles de petróleo es igual a:

$$\text{US\$ } 9,012,661.77 / \text{US\$}33.21780/\text{barril} = 271,320.25 \text{ barriles}$$

Esta es el volumen de hidrocarburos compartibles con el cual se calculará la Participación en la Producción perteneciente al Estado y la que corresponde al contratista. Este último dato se calcula acorde a una escala dependiente del volumen de producción del área del contrato 2-85. Dicha escala indica que para la producción de 1 a 10,000 barriles diarios el porcentaje es del 30% de participación en la producción. Arriba de ese porcentaje, de 10,001 a 20,000 barriles diarios el porcentaje varía a 40%. Por lo tanto, si la producción de Xan diaria estimada para el mes en cuestión es de 13,000 barriles diarios se tomara el 30% de los primeros 10,000 barriles que son 3,000 barriles y luego de los 3,000 restantes se tomará el 40% que es 1,200 barriles. Estas dos cantidades sumadas dan 4,200 barriles que son el 32.3077% de la producción diaria estimada. Esto es al Estado le corresponderá el 32.3077% de los hidrocarburos compartibles.

$$271,320.25 * 32.3077\% = 87,657.31 \text{ barriles, o}$$

87,657.31 barriles* US\$33.21780/barril = US\$ 2,911,783.043

El resto, es decir, US\$ 9,012,661.77 - US\$ 2,911,783.043 = US\$ 6,100,878.73, pertenece al contratista que en este caso es la empresa de origen francés Perenco Guatemala Limited. De esta manera, el Estado recibe US\$ 2,911,783.04 de Participación en la Producción y US\$ 714,212.26 de regalías. Estas dos cantidades dan un total de US\$ 3,625,995.30. Si a esto se le suman los US\$ US\$ 3,026,915.25 de costos recuperables se tiene que el Estado recibió incluyendo costos de operación un total de US\$ 6,652,910.55. Esta cantidad dividida por la producción total neta da un valor de US\$17.3278/barril, lo que equivale a decir que el Estado de Guatemala durante el mes de mayo recibió el 52.16% de US\$33.2178 que era lo que hubiese recibido si hubiera explotado el petróleo por su cuenta.

En otras palabras, aunque sea bajo la forma de un contrato legal, Guatemala ofrece al comercio mundial, su petróleo, una materia prima, a un precio más bajo que el del mercado internacional y con esta operación, como con tantas otras se le niega la posibilidad de alcanzar un desarrollo similar al de las naciones del centro puesto que al país le es imposible compensar lo que produce en su interior con lo que consume del exterior.

6.3.3 DATOS DE INGRESOS DE TODOS LOS CONTRATOS

Utilizando el procedimiento indicado arriba y basado en datos históricos de producción, tipo de petróleo y precio del barril de petróleo se procedió a realizar historiales de ingresos de los contratos 1-85, 2-85, 1-91 y 1-2005, los cuales se presentan en las tablas y graficas a continuación.

6.3.3.1 Contrato 2-85

El contrato ha sido operado por distintas empresas, Basic Resources, Anadarko, Union Pacific y Perenco Guatemala Limited (actualidad). Dentro de este contrato

se encuentra el campo petrolero Xan. El campo Xan es el más exitoso de todos los campos nacionales y es el que mayor producción posee. A lo largo de su historia ha producido un estimado de 102,145,036 barriles netos de petróleo a 60 °F. Es, asimismo, el contrato que más ingresos ha generado al Estado. A continuación se presenta una tabla y una grafica que muestran los ingresos provenientes de la producción del contrato 2-85 y del estimado que el Estado ha dejado de percibir al no explotar por su cuenta los hidrocarburos del país.

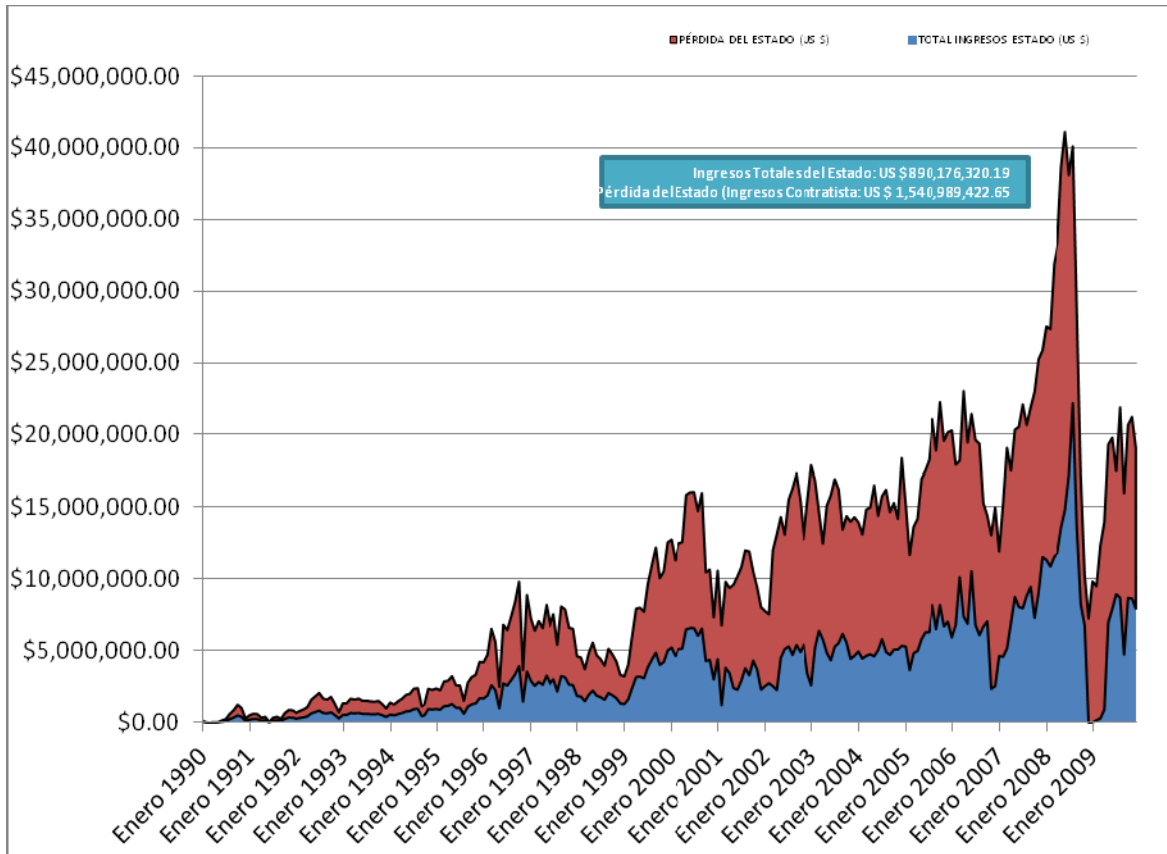
Tabla 1: Ingresos y pérdidas y costos recuperables del Estado respecto al área de contrato 2-85

	INGRESOS ESTADO (US \$)	INGRESOS ACUMULADOS DEL ESTADO (US \$)	PÉRDIDA DEL ESTADO (US \$)	PÉRDIDA ACUMULADA DEL ESTADO (US \$)
1990	\$1,855,325.93	\$1,855,325.93	\$2,782,988.89	\$2,782,988.89
1991	\$2,360,713.41	\$4,216,039.33	\$3,541,070.11	\$6,324,059.00
1992	\$6,417,371.68	\$10,633,411.02	\$9,626,057.52	\$15,950,116.52
1993	\$6,965,913.39	\$17,599,324.40	\$10,448,870.08	\$26,398,986.61
1994	\$8,620,352.53	\$26,219,676.94	\$12,930,528.80	\$39,329,515.41
1995	\$13,570,567.31	\$39,790,244.25	\$20,355,850.97	\$59,685,366.38
1996	\$30,056,068.15	\$69,846,312.40	\$45,084,102.22	\$104,769,468.60
1997	\$33,780,635.08	\$103,626,947.48	\$50,670,952.62	\$155,440,421.22
1998	\$21,579,615.71	\$125,206,563.19	\$32,369,423.56	\$187,809,844.78
1999	\$41,253,389.08	\$166,459,952.26	\$61,880,083.62	\$249,689,928.40
2000	\$64,161,487.91	\$230,621,440.18	\$92,329,946.02	\$342,019,874.41
2001	\$37,979,492.91	\$268,600,933.08	\$81,306,086.01	\$423,325,960.42
2002	\$49,027,740.59	\$317,628,673.67	\$111,840,052.81	\$535,166,013.23
2003	\$60,952,241.65	\$378,580,915.32	\$121,423,030.49	\$656,589,043.72
2004	\$59,541,654.80	\$438,122,570.12	\$123,067,028.75	\$779,656,072.47
2005	\$73,931,107.74	\$512,053,677.86	\$135,638,914.96	\$915,294,987.43
2006	\$79,365,209.89	\$591,418,887.75	\$137,899,080.08	\$1,053,194,067.51
2007	\$92,464,188.90	\$683,883,076.66	\$151,109,107.78	\$1,204,303,175.29
2008	\$142,286,478.52	\$826,169,555.18	\$199,451,344.66	\$1,403,754,519.95
2009	\$64,006,765.01	\$890,176,320.19	\$137,234,902.70	\$1,540,989,422.65

Enero 1990 a Diciembre 1999 datos de producción estimados.

Fuente: Elaboración propia con datos del Archivo Técnico de la Dirección General de Hidrocarburos

Gráfica 1: Ingresos y pérdidas y costos recuperables del Estado respecto al área de contrato 2-85



Enero 1990 a Diciembre 1999 datos de producción estimados.

Fuente: Elaboración propia con datos del Archivo Técnico de la Dirección General de Hidrocarburos

6.3.3.2 Contrato 1-85, Contratos de Servicios Petroleros 1-2005, 1-2006, 1-2007, 1-2009

Los contratos han sido operados por distintas empresas, Elf Aquitaine, Hispanoil, Basic Resources y Perenco Guatemala Limited (hasta 11 de agosto de 2009). Estos contratos pertenecen al área donde se encuentran los campos Caribe, Chinajá Oeste, Rubelsanto y Tierra Blanca. Los campos Rubelsanto y Chinajá Oeste son los más antiguos del país y su descubrimiento se remonta a la década de los setenta. El petróleo producido presenta diferentes propiedades para cada uno de estos campos. Siendo el de mejor calidad el de Chinajá Oeste. Sin embargo, para facilitar las operaciones de supervisión y fiscalización, toda la producción es enviada a un punto de medición conjunto localizado en la denominada Planta de Proceso Rubelsanto. En este lugar se reúne la producción de los cuatro campos en tanques de almacenamiento y se realizan las mediciones necesarias para determinar las regalías y participación en la producción. A continuación se presentan los datos históricos de producción de los campos que componen el área de contrato. El área de contrato ha producido aproximadamente 26,203,560 barriles netos de petróleo a 60 °F. Se excluye la producción del contrato 2-2009 puesto que este contrato es operado actualmente por una empresa nacional. Se poseen datos únicamente desde 1985.

Tabla 2: Ingresos y pérdidas y costos recuperables del Estado respecto al área de contrato que incluye a los campos Caribe, Chinajá Oeste, Rubelsanto y Tierra Blanca

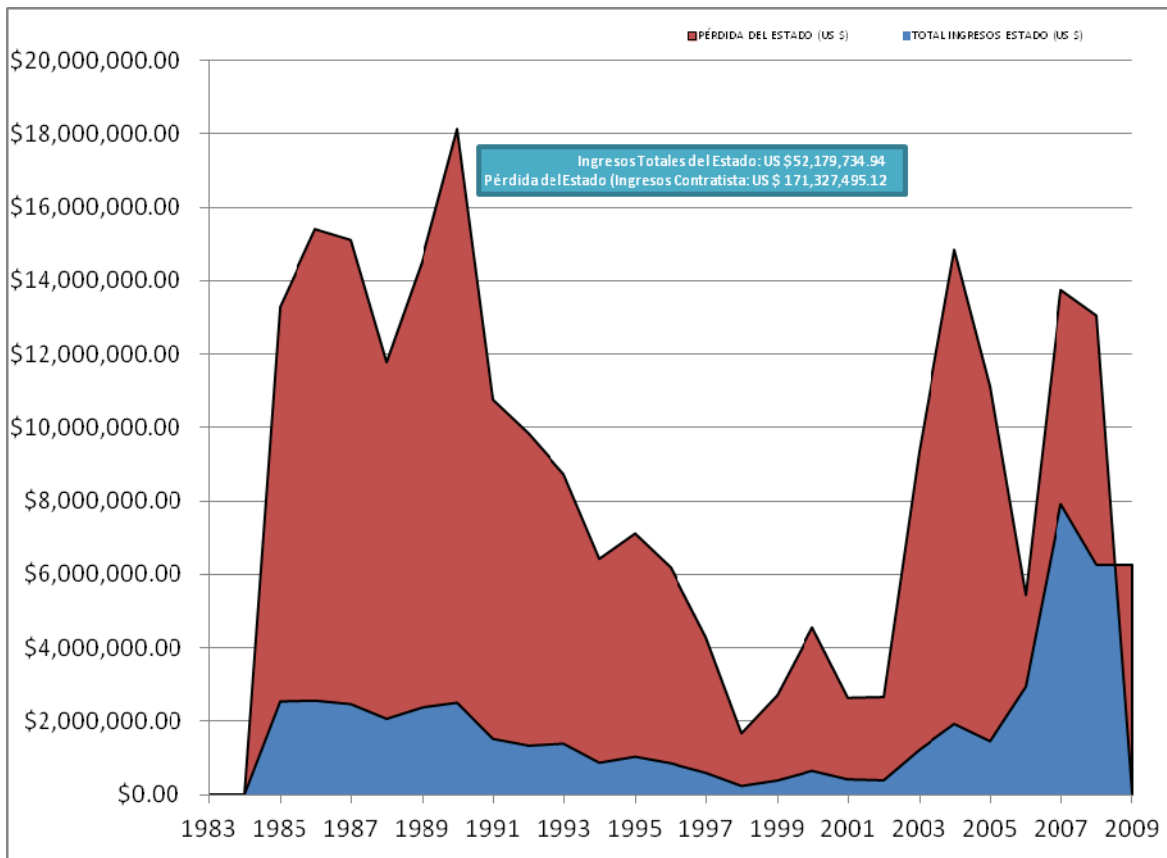
	INGRESOS ESTADO (US \$)	INGRESOS ACUMULADOS DEL ESTADO (US \$)	PÉRDIDA DEL ESTADO (US \$)	PÉRDIDA ACUMULADA DEL ESTADO (US \$)
1985	\$2,540,125.00	\$2,540,125.00	\$10,753,207.00	\$10,753,207.00
1986	\$2,562,293.00	\$5,102,418.00	\$12,853,330.00	\$23,606,537.00
1987	\$2,467,168.00	\$7,569,586.00	\$12,653,520.00	\$36,260,057.00
1988	\$2,065,517.00	\$9,635,103.00	\$9,720,942.00	\$45,980,999.00
1989	\$2,374,954.00	\$12,010,057.00	\$12,160,681.00	\$58,141,680.00
1990	\$2,504,893.00	\$14,514,950.00	\$15,641,350.00	\$73,783,030.00

	INGRESOS ESTADO (US \$)	INGRESOS ACUMULADOS DEL ESTADO (US \$)	PÉRDIDA DEL ESTADO (US \$)	PÉRDIDA ACUMULADA DEL ESTADO (US \$)
1991	\$1,518,713.00	\$16,033,663.00	\$9,247,278.00	\$83,030,308.00
1992	\$1,334,268.00	\$17,367,931.00	\$8,509,416.00	\$91,539,724.00
1993	\$1,388,799.00	\$18,756,730.00	\$7,344,300.00	\$98,884,024.00
1994	\$868,028.00	\$19,624,758.00	\$5,557,408.00	\$104,441,432.00
1995	\$1,032,357.00	\$20,657,115.00	\$6,086,228.00	\$110,527,660.00
1996	\$853,437.00	\$21,510,552.00	\$5,337,862.00	\$115,865,522.00
1997	\$593,968.00	\$22,104,520.00	\$3,697,180.00	\$119,562,702.00
1998	\$234,561.00	\$22,339,081.00	\$1,435,862.00	\$120,998,564.00
1999	\$384,023.00	\$22,723,104.00	\$2,322,204.00	\$123,320,768.00
2000	\$647,967.00	\$23,371,071.00	\$3,908,300.00	\$127,229,068.00
2001	\$415,511.00	\$23,786,582.00	\$2,222,628.00	\$129,451,696.00
2002	\$388,923.00	\$24,175,505.00	\$2,271,592.00	\$131,723,288.00
2003	\$1,220,144.00	\$25,395,649.00	\$8,144,731.00	\$139,868,019.00
2004	\$1,928,590.00	\$27,324,239.00	\$12,925,704.00	\$152,793,723.00
2005	\$1,454,562.00	\$28,778,801.00	\$9,675,438.00	\$162,469,161.00
2006	\$2,943,950.35	\$31,722,751.35	\$2,496,847.67	\$164,966,008.67
2007	\$7,923,335.09	\$39,646,086.44	\$5,836,896.61	\$170,802,905.28
2008	\$6,266,824.25	\$45,912,910.69	\$6,791,414.09	\$177,594,319.37
2009	\$6,266,824.25	\$52,179,734.94	-\$6,266,824.25	\$171,327,495.12

En los años 1983 y 1984 se incluyen los ingresos del campo Tortugas que funcionó únicamente durante un periodo corto. En los años de 1993 y 1994 se incluyen los ingresos del campo Atzam que perteneció al contrato 1-85.

Fuente: Elaboración propia con datos del Archivo Técnico de la Dirección General de Hidrocarburos

Gráfica 2: Ingresos y pérdidas y costos recuperables del Estado respecto al área de contrato que incluye a los campos Caribe, Chinajá Oeste, Rubelsanto y Tierra Blanca



En los años 1983 y 1984 se incluyen los ingresos del campo Tortugas que funcionó únicamente durante un periodo corto. En los años de 1993 y 1994 se incluyen los ingresos del campo Atzam que perteneció al contrato 1-85.

Fuente: Elaboración propia con datos del Archivo Técnico de la Dirección General de Hidrocarburos

6.3.3.3 Contrato 1-91

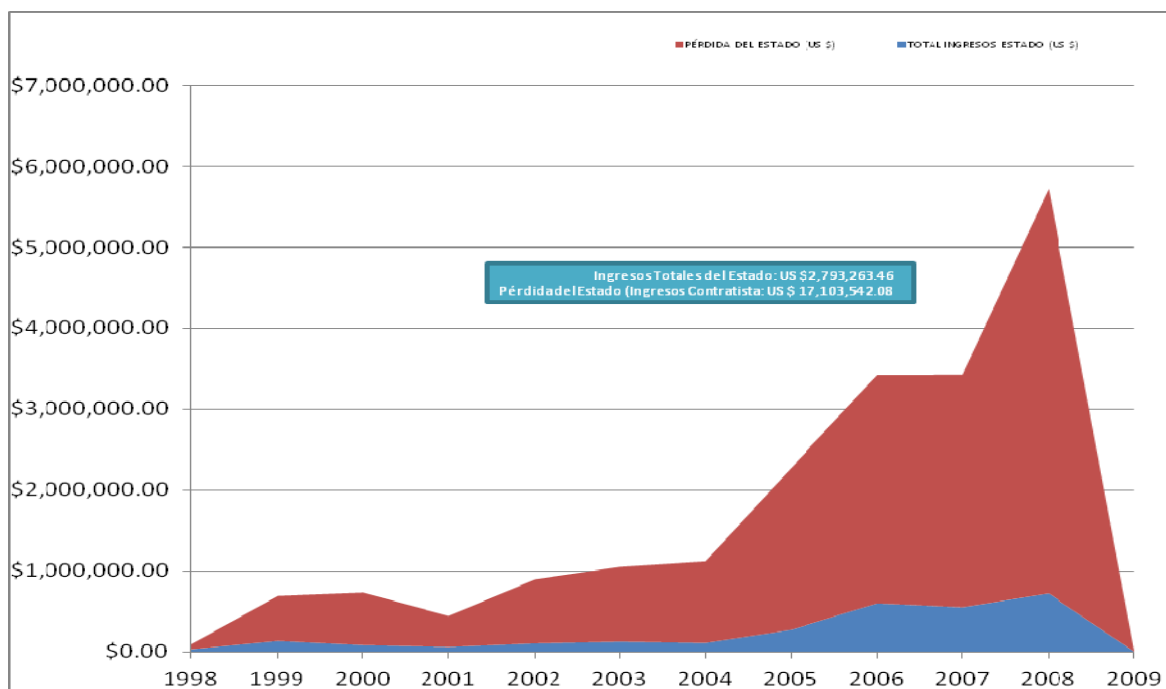
Este contrato tiene dos fuentes de producción, el campo Yalpemech y el campo Chocop. El primero está localizado en la cuenca Petén Sur y produce un crudo liviano de muy buena calidad. Por el contrario, el campo Chocop se encuentra en la cuenca Petén Norte, a unos 60 kms del campo Xan y produce un crudo pesado de unos 13.5 grados API. El contrato fue producido en el inicio por la Compañía General de Combustibles de origen argentino. Sin embargo, en la actualidad es operado por la compañía Petro Energy, S.A. de capital mexicano. A diciembre de 2009 se habían producido 765,141 barriles netos de petróleo a 60 °F.

Tabla 3: Ingresos y pérdidas y costos recuperables del Estado respecto al área de contrato 1-91

	INGRESOS ESTADO (US \$)	INGRESOS ACUMULADOS DEL ESTADO (US \$)	PÉRDIDA DEL ESTADO (US \$)	PÉRDIDA ACUMULADA DEL ESTADO (US \$)
1998	\$31,067.61	\$31,067.61	\$62,337.20	\$62,337.20
1999	\$134,558.32	\$165,625.93	\$557,357.67	\$619,694.87
2000	\$82,592.44	\$248,218.37	\$651,413.59	\$1,271,108.46
2001	\$59,807.21	\$308,025.58	\$382,266.17	\$1,653,374.63
2002	\$103,933.95	\$411,959.53	\$792,226.38	\$2,445,601.01
2003	\$125,499.55	\$537,459.08	\$924,970.53	\$3,370,571.54
2004	\$108,751.67	\$646,210.75	\$1,010,854.49	\$4,381,426.03
2005	\$273,308.40	\$919,519.15	\$2,008,544.46	\$6,389,970.49
2006	\$599,935.62	\$1,519,454.77	\$2,826,238.77	\$9,216,209.26
2007	\$550,321.76	\$2,069,776.53	\$2,878,070.06	\$12,094,279.32
2008	\$723,486.93	\$2,793,263.46	\$5,009,262.76	\$17,103,542.08
2009	\$0.00	\$2,793,263.46	\$0.00	\$17,103,542.08

Fuente: Elaboración propia con datos del Archivo Técnico de la Dirección General de Hidrocarburos

Gráfica 3: Ingresos y pérdidas y costos recuperables del Estado respecto al área de contrato 1-91



Fuente: Elaboración propia con datos del Archivo Técnico de la Dirección General de Hidrocarburos

6.3.3.4 Contrato 1-2005

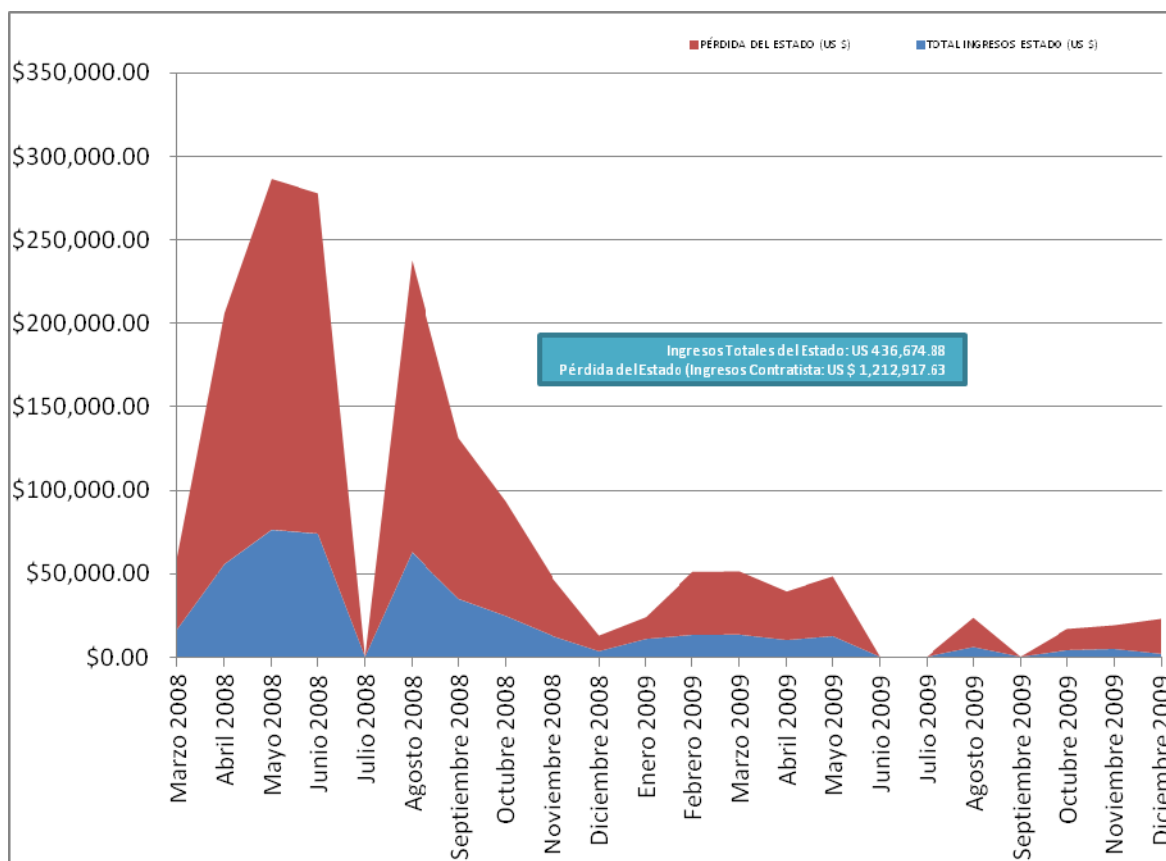
Operado por la compañía Petrolatina de capital canadiense. En el contrato 1-2005 se encuentra el campo Atzam que produce un petróleo de aproximadamente 35 grados API. Es un crudo de muy buenas propiedades. No obstante, la producción es muy pequeña debido a que únicamente posee un pozo (Atzam 2). Debido a la poca capacidad, el contrato no genera participación en la producción ya que luego de las regalías, los costos recuperables absorben todos los ingresos provenientes de la producción. El campo Atzam ha producido aproximadamente 102,936 barriles netos de petróleo a 60 °F. Sin embargo, la mayor parte, 83,000 barriles, fueron producidos en 1993 y 1994 bajo el contrato 1-85. Por lo tanto, el contrato 1-2005 únicamente ha producido 19,936 barriles netos de petróleo a 60 °F.

Tabla 4: Ingresos y pérdidas y costos recuperables del Estado respecto al área de contrato 1-2005

	INGRESOS ESTADO (US \$)	INGRESOS ACUMULADOS DEL ESTADO (US \$)	PÉRDIDA DEL ESTADO (US \$)	PÉRDIDA ACUMULADA DEL ESTADO (US \$)
marzo 2008	\$16,553.89	\$16,553.89	\$43,641.90	\$43,641.90
abril 2008	\$55,683.49	\$72,237.38	\$150,551.34	\$194,193.24
mayo 2008	\$76,272.02	\$148,509.40	\$210,465.76	\$404,659.00
junio 2008	\$73,975.10	\$222,484.49	\$204,128.09	\$608,787.09
julio 2008	\$0.00	\$222,484.49	\$0.00	\$608,787.09
agosto 2008	\$62,801.76	\$285,286.25	\$175,085.41	\$783,872.49
septiembre 2008	\$34,806.71	\$320,092.96	\$96,537.74	\$880,410.23
octubre 2008	\$24,545.75	\$344,638.70	\$68,784.16	\$949,194.39
noviembre 2008	\$12,602.28	\$357,240.98	\$35,133.88	\$984,328.28
diciembre 2008	\$3,354.88	\$360,595.86	\$9,353.32	\$993,681.60
enero 2009	\$10,741.76	\$371,337.62	\$13,081.55	\$1,006,763.15
febrero 2009	\$13,163.90	\$384,501.51	\$37,799.31	\$1,044,562.46
marzo 2009	\$13,328.25	\$397,829.77	\$37,933.67	\$1,082,496.13
abril 2009	\$10,066.69	\$407,896.45	\$29,102.41	\$1,111,598.54
mayo 2009	\$12,399.89	\$420,296.34	\$35,848.00	\$1,147,446.55
junio 2009	\$0.00	\$420,296.34	\$0.00	\$1,147,446.55
julio 2009	\$0.00	\$420,296.34	\$0.00	\$1,147,446.55
agosto 2009	\$5,881.16	\$426,177.50	\$17,549.51	\$1,164,996.06
septiembre 2009	\$0.00	\$426,177.50	\$0.00	\$1,164,996.06
octubre 2009	\$3,987.79	\$430,165.29	\$12,696.46	\$1,177,692.51
noviembre 2009	\$4,729.26	\$434,894.55	\$14,187.04	\$1,191,879.55
diciembre 2009	\$1,780.34	\$436,674.88	\$21,038.08	\$1,212,917.63

Fuente: Elaboración propia con datos del Archivo Técnico de la Dirección General de Hidrocarburos

Gráfica 4: Ingresos y pérdidas y costos recuperables del Estado respecto al área de contrato 1-2005



Fuente: Elaboración propia con datos del Archivo Técnico de la Dirección General de Hidrocarburos

6.3.3.5 Todos los Contratos

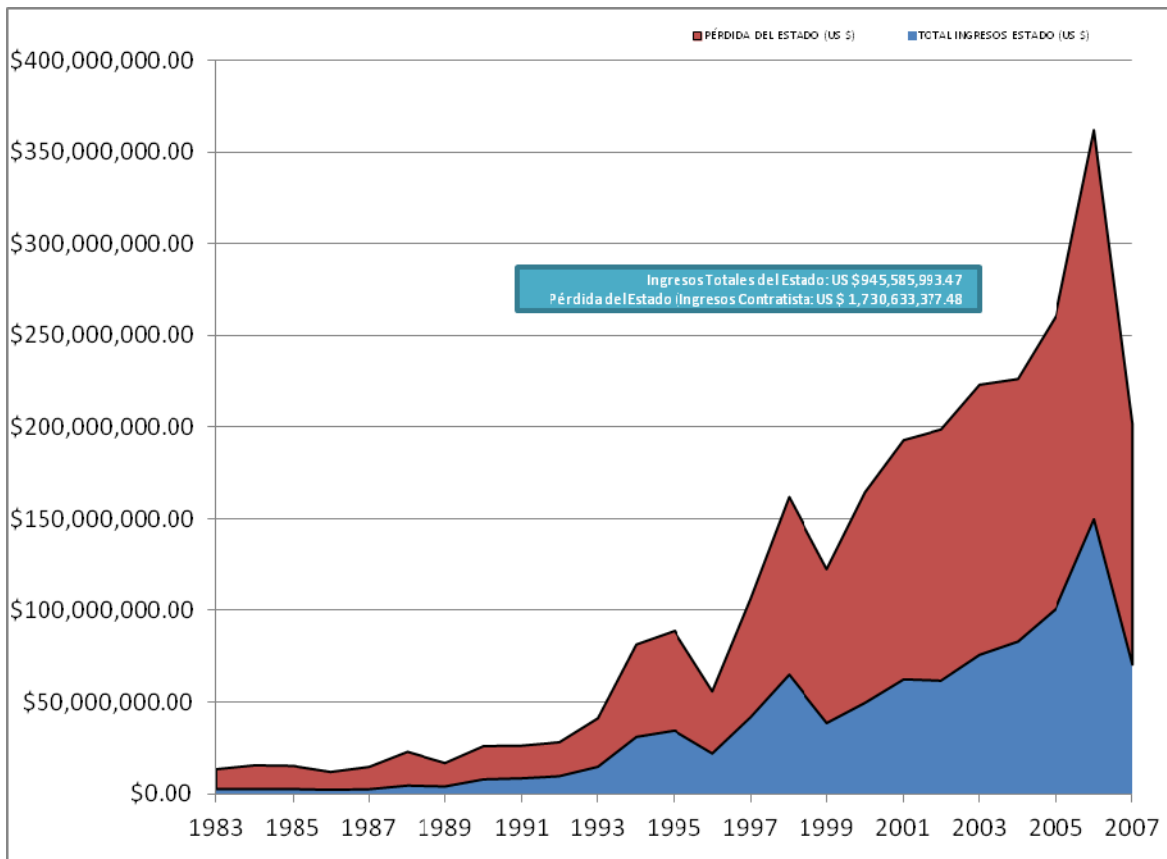
A continuación se presenta una tabla y un gráfico con los datos de Ingresos y pérdidas y costos recuperables del Estado respecto a todos los contratos.

Tabla 4: Ingresos y pérdidas y costos recuperables del Estado respecto a todos los contratos 1985-2009

Todos los Contratos	INGRESOS ESTADO (US \$)	INGRESOS ACUMULADOS DEL ESTADO (US \$)	PÉRDIDA DEL ESTADO (US \$)	PÉRDIDA ACUMULADA DEL ESTADO (US \$)
1985	\$2,540,125.00	\$2,540,125.00	\$10,753,207.00	\$10,753,207.00
1986	\$2,562,293.00	\$5,102,418.00	\$12,853,330.00	\$23,606,537.00
1987	\$2,467,168.00	\$7,569,586.00	\$12,653,520.00	\$36,260,057.00
1988	\$2,065,517.00	\$9,635,103.00	\$9,720,942.00	\$45,980,999.00
1989	\$2,374,954.00	\$12,010,057.00	\$12,160,681.00	\$58,141,680.00
1990	\$4,360,218.93	\$16,370,275.93	\$18,424,338.89	\$76,566,018.89
1991	\$3,879,426.41	\$20,249,702.33	\$12,788,348.11	\$89,354,367.00
1992	\$7,751,639.68	\$28,001,342.02	\$18,135,473.52	\$107,489,840.52
1993	\$8,354,712.39	\$36,356,054.40	\$17,793,170.08	\$125,283,010.61
1994	\$9,488,380.53	\$45,844,434.94	\$18,487,936.80	\$143,770,947.41
1995	\$14,602,924.31	\$60,447,359.25	\$26,442,078.97	\$170,213,026.38
1996	\$30,909,505.15	\$91,356,864.40	\$50,421,964.22	\$220,634,990.60
1997	\$34,374,603.08	\$125,731,467.48	\$54,368,132.62	\$275,003,123.22
1998	\$21,845,244.32	\$147,576,711.80	\$33,867,622.76	\$308,870,745.98
1999	\$41,771,970.40	\$189,348,682.19	\$64,759,645.29	\$373,630,391.27
2000	\$64,892,047.35	\$254,240,729.55	\$96,889,659.61	\$470,520,050.87
2001	\$38,454,811.12	\$292,695,540.66	\$83,910,980.18	\$554,431,031.05
2002	\$49,520,597.54	\$342,216,138.20	\$114,903,871.19	\$669,334,902.24
2003	\$62,297,885.20	\$404,514,023.40	\$130,492,732.02	\$799,827,634.26
2004	\$61,578,996.47	\$466,093,019.87	\$137,003,587.24	\$936,831,221.50
2005	\$75,658,978.14	\$541,751,998.01	\$147,322,897.42	\$1,084,154,118.92
2006	\$82,909,095.86	\$624,661,093.87	\$143,222,166.52	\$1,227,376,285.44
2007	\$100,937,845.75	\$725,598,939.63	\$159,824,074.45	\$1,387,200,359.89
2008	\$149,637,385.56	\$875,236,325.19	\$212,245,703.12	\$1,599,446,063.01
2009	\$70,349,668.28	\$945,585,993.47	\$131,187,314.48	\$1,730,633,377.48

Fuente: Elaboración propia con datos del Archivo Técnico de la Dirección General de Hidrocarburos

Gráfica 4: Ingresos y pérdidas y costos recuperables del Estado respecto a todos los contratos 1985-2009



Fuente: Elaboración propia con datos del Archivo Técnico de la Dirección General de Hidrocarburos

CONCLUSIONES

1. Como se puede observar y se pudo determinar basado en las entrevistas con profesionales del área petrolera a nivel nacional, las principales causas que evitan el establecimiento de una empresa petrolera estatal en Guatemala son la falta de recursos humanos, falta de tecnología, falta de capital y compleja creación o modificación de las leyes y/o reglamentos referentes al tema de explotación y exploración de hidrocarburos. De estas causas, las primeras tres se relacionan con la condición de Guatemala de ser un país pobre y altamente subdesarrollado desde una perspectiva tanto histórica como tecnológica. En otras palabras a su condición de país de la periferia.
2. A nivel financiero esto redundo en que para todos los contratos de explotación de hidrocarburos el Estado tiene más pérdidas, debidas a pago a las empresas, que ingresos provenientes de la producción petrolera. Es importante hacer notar que el modelo actual de contrato, que contempla la figura de los costos recuperables, genera aún más pérdidas al Estado. Esto porque aunque las Contratistas incurren en gastos para sus operaciones, al final del proceso, el Estado le devuelve todo a través de los Costos Recuperables. El Estado, de acuerdo a la ley y los contratos vigentes debe cubrir todos los gastos de operaciones que se lleven a cabo en territorio nacional. Las compañías operadoras, si bien conllevan el riesgo de la inversión, esto es únicamente al principio de las operaciones, puesto que luego de que un campo se declara comercial todas las inversiones son recuperables.
3. La producción de crudo del país no es suficiente para obtener suficientes derivados del petróleo que pudieran ser utilizados a nivel interno y eliminarán la dependencia en el extranjero. De ahí que Guatemala necesite importar dichos productos.

4. Al sumar esta condición al hecho de que el Estado no obtiene el 100% de los ingresos de la producción petrolera, se tiene que desde 1985 los ingresos del Estado han sido de US \$945,585,993.47 mientras que las pérdidas por pago a Contratistas y Costos Recuperables son de US \$1,730,633,377.48. Por lo tanto, basado en lo expuesto anteriormente y en las cifras presentadas aquí, queda claro que, aunque sea bajo los auspicios de contratos totalmente legales, el Estado otorga a las compañías petroleras y por ende al mercado mundial, una materia prima tan importante como lo es el petróleo a un costo mucho menor que el costo de mercado. Con esto se comprueba el hecho de que debido a que Guatemala, como país de la periferia, no posee la tecnología ni el capital necesario para desarrollar una industria petrolera estatal se ve en la necesidad de otorgar esta materia prima en condiciones desiguales a los países del centro, notablemente Estados Unidos, a donde se envía el 95% de la producción petrolera nacional.

RECOMENDACIONES

1. La recomendación ideal es que el Estado de Guatemala, obtenga los recursos financieros y técnicos, así como la realización de modificaciones o propuesta de creación de leyes para establecer una empresa petrolera nacional que pueda explotar los hidrocarburos del subsuelo guatemalteco y así poder obtener el 100% de ingresos por la venta del crudo del país.
2. No obstante, es evidente que, al menos en el corto y mediano plazo, el país no podrá llevar a cabo lo indicado en el punto anterior. Por ende, surge otra recomendación un poco más apegada a la realidad guatemalteca en materia de hidrocarburos y la cual puede servir de trampolín para la meta final que siempre debe ser el establecimiento de una empresa petrolera nacional, y es que el Estado de Guatemala, puesto que no posee los recursos suficientes para llevar a cabo todas las operaciones de exploración y explotación de hidrocarburos en el país, debe invertir en tareas de delimitación y determinación de volúmenes de hidrocarburos de los posibles reservorios. Específicamente, el Estado debe realizar operaciones de exploración geológica y geofísica cuyo costo no es tan alto y cuyo financiamiento puede ser obtenido por medios propios o a través de instituciones financieras internacionales que apoyen el desarrollo de países de la periferia.

Esto porque como ya se señaló, en la actualidad las operaciones de exploración de hidrocarburos son realizadas por Contratistas de Servicios Petroleros. Esto incluye las actividades tanto geológicas como geofísicas. Derivado de eso, para la mayoría de áreas de contrato licitadas por el Ministerio de Energía y Minas se desconoce el volumen de hidrocarburos que contienen las estructuras con reservas posibles. Este hecho no permite que el Estado pueda negociar con mayor propiedad y con mejores elementos sobre la mesa las áreas otorgadas. Si de antemano se tuviera un

dato estimado de reservas en un área determinada, la misma podría ser otorgada a las Contratistas bajo términos más favorables a los intereses del Estado.

Asimismo, un área de la cual se conoce la posible cantidad de hidrocarburos a extraer es mucho más atractiva que una en la que todavía queda por determinar si existe o no petróleo o gas. Por lo tanto, es bastante plausible considerar que al tener una inversión mucho más segura, acudirán a las licitaciones empresas petroleras con mayores recursos, tanto técnicos como financieros, lo cual proveerá al Estado con una mayor seguridad de que los hidrocarburos serán aprovechados óptimamente y que no ocurrirá como en la actualidad, en que existen algunas Contratistas sin recursos suficientes para realizar las operaciones de forma adecuada y pasan años en un área de contrato con buen potencial sin lograr explotar comercialmente el crudo o gas de sus reservas.

Finalmente, el hecho de conocer de antemano las reservas de una estructura a licitar provee una herramienta excelente para determinar planes de desarrollo de cualquier campo petrolero. Es decir, el Estado basado en la información obtenida puede modificar los periodos de contrato de 25 años actuales, por un periodo menor que permita a la Contratista recuperar su inversión y obtener ganancias y que permita, al mismo tiempo, al Estado acumular recursos financieros que luego podrá utilizar para el desarrollo de esos mismos campos, que ya serían productores, con un mínimo de riesgo en su inversión.

Dichas acciones, si son llevados a cabo con la diligencia debida, podrían ser, como ya se dijo, el trampolín que provea al Estado los recursos suficientes para financiar en un futuro el establecimiento de una empresa petrolera nacional con oportunidades de éxito y grandes beneficios para el desarrollo del país.

ANEXO A

Listado de entrevistados

Ing. Jorge Silva Guillén

Ex director general de hidrocarburos

Victor Aguilar

Ex director general de hidrocarburos

Cuestionario de preguntas

1. ¿Por qué considera usted que Guatemala no puede establecer una empresa estatal de petróleos?
2. ¿Considera que en Guatemala existe recurso humano capacitado para dirigir una empresa estatal petrolera?
3. ¿Considera que el Estado de Guatemala tiene los recursos suficientes para contratar dicho personal?
4. ¿Considera que en Guatemala se pueden llevar a cabo nuevas exploraciones petroleras para incrementar la producción?
5. ¿Considera que el Estado de Guatemala posee la capacidad técnica y financiera de llevar a cabo estas operaciones por su cuenta?
6. ¿Considera que el Estado de Guatemala podría realizar las creaciones y modificaciones de leyes y reglamentos necesarios para establecer una empresa estatal petrolera?

BIBLIOGRAFIA

- Calduch, R. Relaciones Internacionales. Editorial Ediciones Ciencias Sociales. Madrid, 1991. Versión electrónica
- Dos Santos, Theotonio. Teoría de la Dependencia: Balance y perspectivas. Editorial Plaza & Janes. Buenos Aires, 2003. Versión electrónica
- Estadísticas Hidrocarburos: Primer semestre año 2010. Dirección General de Hidrocarburos, Ministerio de Energía y Minas, 2010
- Guerra Borges. Guatemala: 60 años de historia económica 1944-2004. Tipografía Nacional, 2006
- Gunder Frank, Andre. América Latina: Subdesarrollo o Revolución. Editorial ERA, México, 1963
- Hymer, Stephen. The international operations of national firms; A study of direct foreign investment. MIT Press, 1976
- Informe quincenal de la SNMPE. Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía. Perú 2007
- Manual de Ingeniería de Fluidos de Perforación. MI Swaco. 2001
- Marroquín Cuesta, Luis Pedro. Exposición de la Teoría de la dependencia. Mayo 1988, Universidad Francisco Marroquín
- Prebisch, Raúl. El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas. Santiago, CEPAL, 1949, Versión electrónica

- Rivera Contreras, Mike Hangelo. La situación actual del petróleo, la teoría sociológica de la dependencia y los contratos de la cuenca Petén Norte: 2-85 y 1-92. Universidad San Carlos de Guatemala. Mayo 2002
- Rodríguez, Octavio. El estructuralismo latinoamericano. Siglo XXI. CEPAL, México 2006
- Solano Ponciano, Luís. Guatemala petróleo y minería en las entrañas del poder. Fotopublicaciones, 2005
- UNCTAD. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. 2009
- Vernengo, Matías. Technology, Finance and Dependency: Latin American Radical Political Economy in Retrospect. Versión electrónica, 2005
- <http://www.mitecnologico.com/ibq/Main/CaracteristicasDeLosPetroleosCruudosMexicanos>
- <http://www.enlacemexico.info>