

El Pentágono y las grandes petroleras: Poder militar y acumulación de capital

JAMES PETRAS - LA HAINE :: 30/10/2014

La industria del petróleo y las multinacionales en general han sacrificado los beneficios en el corto y el mediano plazo pensando en “ganancias futuras”

Introducción

No hay duda de que tras las conquistas militares estadounidenses, guerras, ocupaciones y sanciones -y durante unos cuantos años después-, las corporaciones estadounidenses han salido perdiendo en relación con posibles sitios donde invertir provechosamente. Las pérdidas mayores se han dado en la explotación de recursos naturales -sobre todo, gas y petróleo- en Medio Oriente, el Golfo Pérsico y Asia del Sur.

Como resultado de ello, los observadores han especulado acerca de profundas fisuras e intereses contradictorios en el interior de la clase dirigente estadounidense. Su argumento es que, por un lado, las elites políticas vinculadas con los grupos de presión proisraelíes y el poderoso complejo industrial-militar promueven una política exterior altamente militarizada y, por el otro, algunas de las corporaciones más grandes y ricas tratan de encontrar soluciones basadas en la diplomacia.

Aun así, da la impresión de que la “división en las altas esferas” no se ha materializado. Por ejemplo, no hay pruebas de que las empresas multinacionales del petróleo hayan procurado oponerse a las guerras de Iraq, Libia, Afganistán y Siria. Tampoco las 10 mayores empresas petrolíferas -con un activo neto por encima del 1.100.000 millones de dólares- movilizaron sus lobbies e influencias en los medios por la causa de una penetración pacífica del capital y una dominación de los yacimientos hidrocarburíferos por medio de sus clientes neoliberales.

En el periodo previo a la guerra de Iraq, las tres mayores empresas estadounidenses del sector del petróleo -Exxon-Mobil, Chevron y Conoco Phillips-, impacientes por explotar la tercera reserva mundial de crudo, no hicieron lobby en el Congreso ni ejercieron presión sobre la administración Bush o, más tarde, la administración Obama para conseguir una solución pacífica del conflicto.

De nada sirvió que las “Big Ten”* desafiaran con una política alternativa al lobby israelí a favor de la guerra y sus falsos argumentos que aseguraban que Iraq tenía armas de destrucción masiva.

Una “pasividad política” similar se puso en evidencia durante el periodo anterior a la guerra en Libia. En realidad, las grandes petroleras estaban a punto de firmar unos lucrativos acuerdos cuando los militares de Washington volvieron a golpear y destruyeron el gobierno libio e hicieron trizas la estructura económica libia.

Es posible que las grandes petroleras hayan lamentado la pérdida del crudo y de los beneficios económicos pero no hubo un esfuerzo concertado -ni antes ni después de la

debacle libia- para examinar críticamente o evaluar la pérdida de la muy importante región productora de crudo. En el caso de las sanciones económicas contra Irán, que posee la segunda reserva mundial de hidrocarburos, las multinacionales se hicieron notar por su ausencia en los pasillos del Congreso y el departamento del Tesoro. Los prominentes sionistas y responsables políticos Stuart Levey y David Cohen diseñaron y pusieron en marcha unas sanciones que impedían invertir o comerciar con Teherán a cualquier empresa petrolífera de Estados Unidos (y de la Unión Europea).

De hecho, a pesar de la aparente diferencia de intereses entre una política exterior altamente militarizada y el esfuerzo global de la corporación multinacional destinado a la acumulación de capital, no han surgido conflictos de tipo político. La pregunta básica que se hace este documento es esta: ¿Por qué la más importante corporación multinacional agacha la cabeza ante una política exterior imperial de la cual resulta la pérdida de oportunidades económicas?

Por qué fracasa la corporación multinacional si se trata de oponerse al militarismo imperial

En la cuestión del acomodamiento de la corporación multinacional a la altamente militarizada expansión imperial hay varias hipótesis posibles.

En primer lugar, los CEO2 de la corporación multinacional quizá pensaran que las guerras, sobre todo la de Iraq, serían breves y conducirían a una etapa de estabilidad bajo un régimen clientelar deseoso y capaz de privatizar y desnacionalizar el sector del petróleo y el gas. En otras palabras, las elites del petróleo compraron los argumentos de Rumsfeld, Cheney, Wolfowitz y Feith, que decían que “la guerra se pagaría sola”.

En segundo lugar, incluso después de la larga y destructiva guerra y la profundización de los conflictos sectarios, muchos CEO creían que la década perdida se compensaría con una “larga etapa” de ganancias. Pensaban que los beneficios fluirían una vez que se estabilizara el país. Sin embargo, las mayores entradas por el crudo habidas después de 2010 resultaron inmediatamente amenazadas por la ofensiva del Estado Islámico. Los “tiempos” imaginados por los estrategas fueron al menos subestimados, si no totalmente equivocados.

En tercer lugar, la mayor parte de los CEO creía que la invasión de Libia por fuerzas de EEUU y la OTAN daría lugar a una situación de propiedad monopólica con beneficios mayores de los que recibían de la empresa mixta (mitad pública, mitad privada) con el régimen de Gadafi.

Los principales del petróleo pensaban que se harían con el control total o monopólico del sector. Es decir, que la guerra permitiría que la corporación multinacional del crudo tuviera asegurados beneficios monopólicos durante un prolongado periodo. En lugar de eso, el final de una asociación estable condujo a la corporación a un mundo hobbesiano en el que el caos inhibió cualquier beneficio económico extraordinario y de largo plazo.

En cuarto, la corporación multinacional, incluyendo las del sector del petróleo, había invertido en cientos de empresas de varias docenas de países. Estas empresas no se vinculan con una sola localización. Dependen entonces de un estado imperial militarizado que defienda sus intereses globales. Por lo tanto, es probable que estén poco dispuestas a

cuestionar o desafiar a los militares en, digamos Iraq, por el temor de que eso podría poner en peligro intervenciones imperiales estadounidenses en otros sitios del mundo.

En quinto término, muchas multinacionales están entrelazadas en distintos sectores económicos: invierten en campos petrolíferos y en refinerías; en bancos, financieras y aseguradoras, como también en distintos sectores extractivos. Según su grado de diversificación del capital, las corporaciones son más o menos dependientes en cada región, sector de actividad o fuente de beneficios.

Por consiguiente, las guerras destructivas que se produzcan en uno o en varios países, es posible que no tengan efectos tan perjudiciales como sucedía en el pasado, cuando las grandes petroleras solo se ocupaban del petróleo.

En sexto lugar, el énfasis de las agencias del estado imperial de EEUU está puesto mayormente en las actividades militares y no en las de tipo económico. El grueso de la burocracia internacional de Estados Unidos está compuesto por oficiales militares, de inteligencia y de contrainsurgencia. Por el contrario, China, Japón, Alemania y otros países emergentes (Brasil, Rusia e India) tienen un gran componente económico en su burocracia de ultramar. La diferencia es importante. Las corporaciones estadounidenses no tienen acceso a funcionarios del ámbito económico como sí lo tienen las grandes empresas chinas. La expansión de China y sus corporaciones fuera de sus fronteras se ha construido alrededor de un sistema de poderosos apoyos económicos y agencias. Las corporaciones estadounidenses deben tratar con jefes de las Fuerzas Especiales, agentes secretos y “funcionarios” muy militarizados. En otras palabras, es ineludible que el CEO en búsqueda de “apoyo estatal” se vea frente a interlocutores militares en su mayor parte, que ven a las corporaciones como instrumentos de su política en lugar de sujetos políticos.

Séptimo, los últimos 10 años han sido testigos del surgimiento del sector financiero como destinatario dominante del apoyo gubernamental. Como resultado de ello, la gran banca ejerce una importante influencia en las políticas públicas. Siendo así, la verdad es que mucho del dinero del “negocio del petróleo” ha ido a parar a las finanzas y a los beneficios acumulados por el saqueo del Tesoro. Como consecuencia de esto, los intereses del petróleo se fusionan con los del sector financiero; en gran medida, sus “beneficios” dependen del estado, como sucede en las explotaciones en el extranjero.

En octavo término, mientras las grandes petroleras tienen enormes sumas de capital, localizaciones diversas y diversificación de actividades, su dependencia de la protección estatal (militar) debilita la oposición que puedan sentir en relación con las guerras que Estados Unidos libere en países con posibilidades de lucro relacionadas con el petróleo. Como consecuencia de esto, otros poderosos lobbies que abogan por la guerra y no se ven exigidos por esas limitaciones gozan de total libertad. Por ejemplo, los sectores de poder que trabajan a favor de Israel tienen bastante menos “capital” que cualquiera de las 10 petroleras más importantes; sin embargo, cuentan con un número mayor de lobbistas con mucha más influencia sobre los congresistas. Por otra parte, su propaganda (apalancamiento mediático) es mucho más efectiva que la de las grandes petroleras. Son muchos los críticos de la política exterior de Estados Unidos, incluyendo sus políticas relacionadas con el uso de la fuerza militar y de las sanciones, que están más dispuestos a criticar a las grandes petroleras que a los lobbies sionistas.

Finalmente, el aumento de la producción estadounidense de hidrocarburos como resultado del empleo de la tecnología del fracking proporciona a las grandes petroleras nuevas localizaciones –lejos de Medio Oriente– donde obtener beneficios económicos, incluso pensando que los costos pueden ser mayores y de menor duración las explotaciones. La industria del petróleo ha reemplazado las pérdidas en Medio Oriente –debidas a las guerras– con inversiones en el territorio nacional.

No obstante, existe tensión y conflicto entre el capital ligado al petróleo y el poder militar. El caso más reciente tiene que ver con los planes de inversión de Exxon-Mobil por un total de 38.000 millones de dólares en un emprendimiento conjunto –con la concesión petrolera rusa Rosneft– en el Ártico ruso. Las sanciones contra Rusia impuestas por Obama han paralizado el acuerdo, lo que ha provocado gran consternación de los CEO de Exxon-Mobil, que ya había invertido 3.200 millones de dólares en una zona tan extensa como el estado de Texas.

Conclusión

Es posible que los conflictos –los latentes y los ya manifiestos– entre el poder militar y la expansión económica al final encuentren una mayor articulación en Washington. Sin embargo, de momento, debido a las estructuras globales y a la orientación de la industria del petróleo y a su dependencia de los militares para la “seguridad”, esta industria en particular, y las corporaciones multinacionales en general, han sacrificado los beneficios en el corto y el mediano plazo pensando en “ganancias futuras”, con la esperanza de que las guerras se acabarán y regresarán así los beneficios más lucrativos.

Notas:

1. “Big Ten”, las 10 principales empresas petrolíferas de EEUU. (N. del T.)
2. CEO es el acrónimo de *chief executive officer*, la máxima autoridad ejecutiva en una empresa. (N. del T.)

Artículo original: <http://petras.lahaine.org/?p=2007> - Traducido del inglés para Rebelión por Carlos Riba García

<https://www.lahaine.org/mundo.php/el-pentagono-y-las-grandes>