



WSJ

CONTENIDO LICENCIADO POR
THE WALL STREET JOURNAL

POR BENOÎT MORENNE, THEO FRANCIS
Y COLLIN EATON

Directivos de Chevron, ConocoPhillips, Diamondback Energy y otras firmas: Los directores ejecutivos del petróleo ganaron dinero con la guerra de Trump contra Irán

La campaña de bombardeos del Presidente Trump contra Irán está generando ganancias inesperadas para algunos de los principales ejecutivos petroleros de Estados Unidos.

Los ejecutivos vendieron acciones por un valor de US\$1.400 millones en el primer trimestre del año, mientras los precios de las acciones de Chevron, ConocoPhillips, Diamondback Energy y otras compañías de petróleo y gas se disparaban por un *shock* histórico en la oferta mundial de crudo, según un análisis de las divulgaciones de transacciones internas realizado por la firma analítica VerityData.

Algunas de las ventas habían sido programadas de antemano mediante planes que permiten a los ejecutivos vender acciones automáticamente en fechas o precios específicos, sin tomar decisiones en el momento que puedan exponerlos a acusaciones de transacciones impropias. Esos planes suelen fijarse con semanas o meses de anticipación, aunque sus detalles rara vez son públicos. Aun así, el momento elegido por los ejecutivos resultó favorable.

El director ejecutivo de Chevron, Mike Wirth, vendió cerca de US\$ 104 millones en acciones entre enero y marzo. Ryan Lance, de ConocoPhillips, obtuvo unos US\$ 54,3 millones en ventas de acciones solo en marzo. Lorenzo Simonelli, director ejecutivo de la firma de servicios petroleros Baker Hughes, vendió cerca de US\$ 33 millones en acciones ese mismo mes.

Esas ventas podrían haber sido premonitórias: la perspectiva de un cese del fuego entre Estados Unidos e Irán hizo caer el miércoles tanto los precios del petróleo como las acciones energéticas, mientras los operadores anticipaban al menos un respiro temporal para los mercados (ver B1).

Las ventas internas del sector energético en el último trimestre reflejaron una mezcla de operaciones definidas por planes de transacción previamente establecidos y ventas *ad hoc*. Ambas ofrecen a los inversionistas señales sobre la percepción de los ejecutivos respecto del rumbo que

podría tomar su sector.

“Esto habla de un comportamiento oportunista de todos los involucrados: pudo haber sido oportunista al programarse meses antes, o pudo haber sido oportunista en el momento”, dijo Ben Silverman, jefe de análisis de VerityData.

Las ventas alcanzaron un máximo de 15 años, con casi seis ejecutivos vendiendo por cada uno que compró acciones en el primer trimestre, más del doble de la proporción habitual, según VerityData. En contraste, en el mismo trimestre del año pasado

RESGUARDO
Algunas de las ventas habían sido programadas de antemano mediante planes que permiten a los ejecutivos vender acciones automáticamente en fechas o precios específicos, sin tomar decisiones en el momento que puedan exponerlos a acusaciones de transacciones impropias.

compradores y vendedores estaban casi empatados. En el primer trimestre de este año, los *insiders* compraron apenas US\$ 29,5 millones en acciones.

“Hubo un aire de urgencia en las ventas, y el mensaje que enviaron fue cobrar ahora porque el viaje no durará para siempre”, escribió Silverman.

Hubo ventas de ejecutivos en compañías de todas las áreas del sector

energético, incluidos perforadores *offshore*, refinadoras y exportadoras de gas natural. En cerca de una docena de empresas, la cantidad de ejecutivos que vendieron en el trimestre alcanzó o superó récords de 10 años y, en algunos casos, marcó máximos históricos, dijo VerityData.

Los directores ejecutivos destacaron como grandes vendedores en muchos casos, según VerityData, y ciertos detalles clave sugieren que al menos algunos de ellos tenían poca confianza en que el *rally* fuera a durar: vendieron acciones no vinculadas al ejercicio de opciones, pasaron de comprar a vender, capturaron ganancias mínimas en opciones vigentes y vendieron al final de una ventana de transacción. Las compañías suelen restringir las ventas internas poco antes de que termine un trimestre financiero.

“No se trata de transacciones rutinarias: son desviaciones que señalan convicción”, escribió Silverman. Señaló que, si el conflicto en Medio Oriente mantie-



Ejecutivos del sector energético vendieron acciones por US\$ 1.400 millones en el primer trimestre, al calor de un *shock* histórico sobre la oferta mundial de crudo.

Ejecutivos vendieron acciones en empresas de todos los segmentos del sector energético, incluyendo perforadoras marinas, refinadoras y exportadoras de gas natural.

ne el Brent sobre los US\$ 100 por barril, las acciones energéticas podrían seguir altas o subir más. “Pero los *insiders* están cuestionando si las valorizaciones actuales son sostenibles”.

Los pronosticadores federales de la Energy Information Administration esperan que el Brent promedie alrededor de US\$ 70 por barril hacia fines de año, incluso considerando la guerra.

Gran parte de las ventas del primer trimestre comenzó antes de que Estados Unidos e Israel empezaran a bombardear Irán el 28 de febrero, cuando el mercado contaba con una oferta abundante de crudo y los precios rondaban los US\$ 60 por barril. Pocos en la industria podrían haber anticipado el bombardeo de Irán por parte de Estados Unidos e Israel, y que esos mismos barriles llegarían a cotizarse cerca de US\$ 120 apenas unas semanas después.

Jeff Miller, director ejecutivo de la firma de servicios petroleros Halliburton, vendió acciones a fines de enero bajo un plan de transacción a un precio de US\$ 34,96, lo que le dio un modesto retorno de 11% sobre opciones con hasta tres años antes de su vencimiento, según VerityData. La acción llegó a US\$ 40,42 a fines de marzo.

Wirth, de Chevron, realizó su mayor venta histórica el 5 de enero, activada automáticamente por un alza en el precio de la acción de la compañía dos días después de que Estados Unidos sacara del poder al Presidente venezolano Nicolás Maduro. Chevron es el único productor petrolero estadounidense activo en ese país sudamericano. El plan de ventas de Wirth se activó con una acción en torno a los US\$ 165 y generó US\$ 52,3 millones, cerca de 44% del total de sus ingresos antes de impuestos a lo largo de su carrera. El plan había sido fijado en noviembre de 2024.

El aumento del precio de la acción también activó una venta de la jefa financiera de la empresa, Eimear Bonner. Ella vendió acciones provenientes del ejercicio de opciones que no vencían hasta dentro de cuatro a nueve años, obteniendo ganancias de 15%.

Luego, en marzo, Wirth vendió otros US\$ 51,6 millones en acciones. La mayor parte de esa venta se activó bajo un plan de noviembre de 2025, muestran los registros regulatorios, pero un tramo de US\$ 17,2 millones no estaba vinculado a ningún plan de transacción.

Las ventas, que totalizaron

US\$ 104 millones, equivalen a cerca de cuatro veces la remuneración reportada de Wirth en 2025, que fue de US\$ 26,8 millones. Wirth todavía posee 68.000 acciones de la compañía, según FactSet.

Las acciones de Chevron, la segunda mayor petrolera de Estados Unidos después de Exxon Mobil, han subido más de 50% desde que Wirth asumió como director ejecutivo en febrero de 2018. Sus mayores saltos en ese período se produjeron durante la crisis energética de 2022, tras la invasión rusa a Ucrania, y en el actual *shock* global; el miércoles abrió en US\$ 191,41.

Ejecutivos de otras compañías también han ganado millones de dólares gracias a las violentas oscilaciones de precios. Parte de las ventas de Lance en ConocoPhillips ocurrió cuando la acción de su empresa rondaba un máximo casi récord de unos US\$ 132 a fines de marzo. Esa ganancia extraordinaria representó cerca de 30% del total obtenido por Lance por ventas de acciones desde mayo de 2009, según VerityData.

Travis Stice, presidente ejecutivo de la perforadora del Pérmico Diamondback, vendió US\$ 18,1 millones en acciones el 6 de marzo, su mayor venta de la his-

toria, dijo VerityData. Simonelli, de Baker Hughes, realizó la venta de US\$ 33 millones como parte de una operación predeterminada establecida en noviembre de 2025.

Los ejecutivos de Cheniere Energy, la mayor exportadora estadounidense de gas natural, también se han beneficiado de la disrupción en el estrecho de Ormuz, que ha obstaculizado cerca de 20% de los flujos de gas natural licuado. A fines de marzo, el director comercial, Anatol Feygin, vendió acciones por US\$ 11,8 millones, apenas su tercera venta desde que ingresó a la compañía en 2014.

La ola de ventas podría no haber terminado. Kevin MacCurdy, director de análisis de la firma de servicios financieros Pickering Energy Partners, dijo que espera ver volatilidad en las acciones energéticas en el corto plazo, aunque hasta ahora estas han quedado rezagadas respecto del fuerte aumento del precio del petróleo. “Las acciones petroleras y el precio del petróleo pueden caer por titulares”, dijo. “Pero, en lo fundamental, el panorama es sólido de aquí a seis meses o un año”.

Artículo traducido del inglés por “El Mercurio”.