Modelos de oligopolio en la industria petrolera: las «Siete hermanas» *versus* la OPEP

● Enrique Palazuelos
Universidad Complutense de Madrid

El trabajo estudia la dinámica de los mercados internacionales de petróleo utilizando una propuesta analítica basada en las relaciones de poder. Se trata de un planeamiento elaborado a partir de las aportaciones de la «escuela británica» de International Political Economy, que permite caracterizar la existencia de sucesivos modelos petroleros desde que ese hidrocarburo se convirtió en una industria internacional. Desde este planteamiento, el trabajo compara el modelo dominado por las siete grandes corporaciones petroleras transnacionales, conocidas como «Seven Sisters», con el modelo controlado por los gobiernos de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

El primero se forjó entre la segunda y la cuarta década del siglo xx y alcanzó su máxima expresión en el intervalo 1950-1970/1973, que es el periodo de referencia en este trabajo, cuando la demanda de petróleo creció con rapidez y la oferta colocó a los países del golfo Pérsico a la cabeza de las regiones petroleras a escala mundial. El segundo surgió tras el shock de precios de 1973, seguido de la nacionalización de la producción en los principales países exportadores, y se mantuvo hasta mediados de los años ochenta (1985/1988), hasta que esa organización perdió la capacidad de determinar las condiciones del comercio de crudos, pasando a tener una influencia decreciente y sólo lateral sobre los intercambios.[1]

1. La posición de la OPEP en el mercado de crudos desde los años noventa es objeto de controversias acerca de cuál es su margen real de influencia y cuáles son los instrumentos de que dispone, si bien no caben dudas sobre el hecho de que en la segunda mitad de los ochenta se produjo el fin del control efectivo y casi absoluto que ejerció entre 1973 y 1985 sobre el comercio de crudos (Fattouh, 2006).

Fecha de recepción: febrero 2011
Versión definitiva: septiembre 2011

Revista de Historia Industrial
N.º 48. Año XXI. 2012.1

El interrogante que afronta este trabajo es el siguiente: tratándose de estructuras oligopólicas con un número similar de miembros, ¿por qué el control de las «Siete» tuvo un carácter más estable y, en consecuencia, una vigencia temporal bastante mayor que el de la OPEP? Ese interrogante se complementa con otro: ¿por qué el primero entró en crisis sólo cuando irrumpieron factores exógenos, mientras que el segundo encontró en su propio seno los factores que determinaron su crisis?

Consideramos que el enfoque metodológico en el que se sustenta el trabajo permite aportar respuestas satisfactorias para ambas preguntas a través de una propuesta analítica basada en el comportamiento de los componentes estructurales de cada modelo, sus interrelaciones y las fisuras surgidas en su funcionamiento.

El trabajo queda dividido en cuatro apartados. El primero fundamenta la propuesta analítica en la que se sustenta la caracterización de los modelos petroleros. A continuación, el segundo y el tercero examinan los dos modelos oligopólicos que se contrastan: «Siete hermanas» (1950-1970/1973) y OPEP (1973-1985/1988). Finalmente, el cuarto apartado extrae las conclusiones que se derivan de la comparación de ambos modelos, concretando las respuestas a los dos interrogantes formulados.

Marco analítico: La industria petrolera como fuente de negocio y de poder

La propuesta en la que se fundamenta este análisis de los modelos petroleros se ha elaborado a partir de tres referentes. El primero, de carácter empírico-histórico, considera cuatro rasgos básicos de la industria petrolera desde que se convirtió en un negocio de escala internacional y su desarrollo estuvo asociado a relaciones de poder. El segundo, de carácter teórico-metodológico, sitúa las coordenadas del análisis en el ámbito de la Internacional Political Economy (IPE) a través de las relaciones de poder en la economía. El tercero, de carácter teórico, recoge las aportaciones de Paolo Sylos Labini sobre el funcionamiento de los mercados oligopólicos.

Cuatro rasgos originarios de la industria petrolera internacional

La industria petrolera se configuró como una actividad internacional entre la segunda y la cuarta décadas del siglo xx a través de un proceso con cuatro rasgos que marcarían su curso histórico posterior: un pequeño grupo de grandes compañías dominó el negocio internacional, el petróleo se convirtió en un producto estratégico, su ciclo productivo y comercial se hizo cada vez más profundo, y el régimen de concesiones convirtió a los países

con grandes recursos petrolíferos en escenarios de litigio por el control de esos recursos.[2]

a) Las empresas que comenzaron a realizar el negocio petrolero a escala internacional se adecuaban al perfil analizado por Alfred Chandler[3] de la gran corporación moderna. Eran compañías capitalistas de gran dimensión productiva y comercial, líderes en innovación tecnológica, nuevas formas de gestión interna, creciente profesionalización de su personal directivo y técnico, y gran capacidad financiera. Corporaciones dotadas de estrategias precisas para mantener las *first-mover advantages*. Las dos primeras petroleras internacionales encajan plenamente en ese perfil chandleriano. La estadounidense Jersey Standard (principal heredera de la Standard Oil Company disuelta en 1911 por orden judicial) y la holandesa-británica Royal Dutch Shell:[4] grandes compañías que poseían la tecnología requerida para la exploración, la extracción y el procesamiento de crudos, los recursos financieros necesarios para la expansión de sus negocios internacionales y la capacidad organizativa para diseñar y realizar sus estrategias de internacionalización.[5]

b) El petróleo se convirtió en un producto estratégico por tres razones complementarias. De un lado, las innovaciones tecnológicas en el refino proporcionaban una creciente gama de productos con nuevas aplicaciones productivas y sociales. El avance más importante fue la introducción del craqueo térmico en 1913,[6] ya que aportaba un método de romper las moléculas de los hidrocarburos pesados para obtener aceites medios y ligeros, entre los que se encontraban las gasolinas y diéseles, aptos para utilizarse como carburantes en los vehículos motoriza-

2. Cada uno de esos rasgos cuenta con abundante literatura. Véanse como referencias básicas para este primer apartado: Wilkins (1970, 1974, 1998), Yergin (1990a) y Tugendhat (1968).

3. Véanse Chandler (1962, 1990). De hecho, estudia la Standard Oil Company (SOC), fundada por John Rockefeller, como uno de sus casos más ilustrativos (Chandler, 1990, pp. 73 y ss.).

4. Jersey Standard, Socony y otras empresas surgidas del desmembramiento de SOC se centraron en la exportación de sus excedentes de crudo desde Estados Unidos; sus primeras inversiones en el exterior se destinaron a la instalación de varias refinerías y a la creación de redes comerciales para vender crudos y productos refinados. Por su parte, la fusión de Royal Dutch y Shell, en 1907, dio lugar a una compañía transnacional que extraía y compraba crudo (Indias Orientales, México, Rumanía, Bakú-Rusia) para venderlo directamente o para procesarlo en sus refinerías y después vender los productos refinados.

5. Véase Hidy e Hidy (1955), Tolentino (2001) y Launay y Chevalier (1985).

6. Previamente, la destilación al vacío permitió obtener alquitranes, naftas, lubricantes y algunas materias primas para las industrias químicas (barnices, tintes, pinturas). Hasta entonces, el principal producto había sido el queroseno utilizado para iluminación, que fue siendo desplazado por el uso de la electricidad.

dos que se encontraban en plena expansión. También fue importante la obtención de fuelóleos para utilizarlos como combustibles en los barcos y en plantas eléctricas. De otro lado, aunque Estados Unidos seguía concentrando más del 60% de la producción mundial de crudos, la mayor parte de su producción se destinaba al consumo interno. Por tanto, el consumo del resto de los países dependía de los campos situados en un número reducido de países (México, Venezuela, Rusia) y territorios colonizados (Indias Orientales, Persia, Irak). En consecuencia, el crecimiento de la demanda mundial de productos refinados acrecentó la importancia de esos países y territorios, cuyos recursos se convirtieron en un doble objeto de deseo: eran una fuente de negocio para las compañías petroleras y una base en la que asentar o acrecentar el dominio político-militar de las grandes potencias, pues la mayor parte del material bélico utilizaba derivados del petróleo.

Esa doble condición estratégica se puso de manifiesto en los albores de la primera guerra mundial cuando el gobierno británico adoptó tres decisiones claves. Permitió que los buques de la armada utilizasen derivados de petróleo como combustible.[7] A continuación, el gobierno dirigió la creación de una gran compañía petrolera, Anglo-Persian Oil Company (APOC), encargada de explotar el crudo recién descubierto en los territorios persas que dominaba la corona británica; después, en 1914, adquirió la mitad de sus acciones y la colocó al servicio de los intereses del Reino Unido. Igualmente, impulsó la creación de la Turkish Petroleum Company (TPC), más tarde llamada Irak Petroleum Co. (IPC),[8] ampliando así su estrategia imperial en Oriente Medio.

c) La paulatina profundidad del ciclo petrolero se produjo merced a tres procesos convergentes: la innovación tecnológica, el aumento de la demanda de productos refinados y la internacionalización de las tres grandes compañías, cuando APOC (después llamada Anglo-Iranian Oil) se sumó a Jersey Standard (JS) y Royal Dutch Shell (RD-S). De hecho, ya la pionera SOC de Rockefeller había mostrado las ventajas que comportaba una compañía verticalmente integrada que concentraba la producción, el transporte, el refino y la comercialización de productos. JS y otras de sus herederas americanas mantuvieron esa integración vertical, mientras que la fusión de Royal Dutch con Shell dio

7. La guerra dio un gran impulso a la demanda de petróleo y estimuló las innovaciones técnicas, ya que los barcos, tanques, vehículos rodados y aviones funcionaban con petróleo. A la vez, permitía fabricar nuevos gases, explosivos y otros artefactos militares.

8. La TPC se formó en 1912 tras un acuerdo con los militares de Turquía, que era la potencia que controlaba el territorio de Irak. Un *pool* de bancos británicos controlaba el 50% de las acciones (después transferido a APOC), RD-Shell un 25% y Deutsche Bank otro 25%. La derrota alemana en la guerra hizo que la parte de Deutsche pasara a la Compagnie Française des Pétroles (CFP).

lugar a una compañía que integraba la producción y el refino de RD con la red de transporte y comercialización de Shell, extendidas ambas por Europa y Asia Oriental. Lo mismo sucedió con AIOC, cuyos campos y refinerías estaban en Irán e Irak y las redes de venta se localizaban en Europa y Extremo Oriente.[9]

En adelante, se acrecentaron las sinergias entre los avances técnicos (prospección, extracción y, sobre todo, refino) y el aumento de la demanda, cada vez más diversificada.[10] Ambos procesos fortalecían la proyección internacional de las compañías en todas las fases de un ciclo cada vez más profundo, ya que de las refinerías salía un número creciente de combustibles energéticos y de materias primas destinadas a las industrias químicas.

d) El común denominador de México, Venezuela y, mucho más, los territorios del golfo Pérsico, era su escaso desarrollo económico, su débil marco político y su supeditación a los intereses de Estados Unidos o Reino Unido. Bajo esas condiciones surgió el régimen de concesiones de los campos petrolíferos, merced al cual las grandes compañías −apoyadas por sus gobiernos− lograron los derechos de propiedad sobre el petróleo a cambio de pequeños pagos en forma de royalties e impuestos sobre beneficios. Así entraron Shell y JS en México y Venezuela; AIOC en Irán y (con RD-Shell) en Irak. La reorganización de IPC gestó la primera alianza entre corporaciones, cuando en 1927 un *pool* de compañías americanas (Near East Development) se hizo con una parte de IPC, en alianza con AIOC, RD-Shell y CFP.

El régimen de concesiones revelaba con nitidez dos aspectos importantes. El primero era la estrecha relación de las compañías petroleras con los gobiernos-*host* adjudicatarios de las concesiones y con los gobiernos americano y británico.[11] Unas veces las compañías se servían de la fuerza de sus gobiernos

9. Véase Turner (1978), Tolentino (2001), McLean y Haigh (1954), Ferrier y Fusenko (1989). La necesidad de completar esa cadena productiva-comercial alentó la primera alianza entre grandes compañías, pues la producción de AIOC en Irak superaba sus posibilidades de venta, mientras que RD-Shell tenía una red comercial superior a su producción de crudos. Acordaron explotar conjuntamente el crudo de la región de Kirkuk y unificar la red comercial en el Reino Unido.

10. Los nuevos métodos introducidos en los años treinta (reformado térmico, hidrogeneración, visbreaking, craqueo catalítico y polimerización catalítica) profundizaban la primera destilación para proporcionar gasolinas y otros carburantes de más calidad, menor contenido de azufre y una mayor diversidad de materias primas (*feedstocks*) para la industria química. Véase US-OSHA (2010).

11. Véase Frieden (1989), Venn (1986) y Anderson (1981). Las pioneras SOC y Shell aprendieron bien pronto a relacionarse con líderes dictatoriales como el mexicano Porfirio Díaz, igual que hicieron sus sucesoras JS y RD-Shell con Vicente Gómez en Venezuela. Los vínculos se ampliaron a otros gobernantes latinoamericanos, el sha persa y demás líderes del golfo Pérsico.

y otras veces eran ellas quienes impulsaban las negociaciones antes de que interviniesen sus gobiernos, como ocurrió cuando Socal en Arabia y Gulf en Kuwait transgredieron la «Línea Roja» (el acuerdo firmado en 1928 por el que se comprometían a trabajar en común en nuevas exploraciones, sin traspasar una línea que dejaba fuera las regiones desérticas de Arabia, Kuwait y otros emiratos) para negociar con los líderes árabes. Después presionaron al gobierno americano para que acelerase el reconocimiento diplomático y la concesión de préstamos a los jeques a cambio de los derechos sobre el petróleo.

El segundo aspecto fue el decisivo papel que los gobiernos británico y americano desempeñaron en la configuración del negocio petrolero. Inicialmente, el americano ejerció mayor influencia en México para facilitar el acceso de sus empresas a los recursos de un país que pronto se convirtió en el segundo exportador mundial. Al concluir la Primera Guerra Mundial fue el británico quien ejerció su poder, a través de la APOC y TPC, para controlar el petróleo del golfo Pérsico. Más tarde, su primer signo de flaqueza fue que no pudo impedir el acceso del *pool* de compañías americanas al petróleo iraquí. El segundo signo fue que tampoco pudo impedir que esas compañías ignoraran la «Línea Roja» y adquiriesen los derechos sobre el petróleo de Arabia, Bahrein y Kuwait. La década de los treinta marcó el inicio de la hegemonía americana en la región, cuya plasmación definitiva llegó tras la Segunda Guerra Mundial.[12]

Modelos petroleros: jugadores, escenarios y mecanismos de intercambio

Los cuatro hechos anteriores apuntan en la misma dirección que Percebois (1989), especialista francés, cuando afirma: «La historia del petróleo simboliza de muchas formas la lucha por el poder. Es una sucesión de relaciones conflictivas entre actores cuyas motivaciones desbordan con frecuencia el estricto campo de la economía».[13] Ahora bien, ¿de qué poder se trata?

Cuando la profesora Susan Strange analiza las relaciones de poder distingue dos significados:[14] el *poder relacional*, definido por la capacidad para imponer la voluntad sobre otros y establecer un vínculo directo de autoridad por parte de quien detenta ese poder, y el *poder estructural*, definido por la capacidad de dar forma o determinar el funcionamiento de determinadas estructuras, que ella concreta en cuatro (seguridad, producción, crédito, tecnología), según los intereses de quien dispone de ese poder. Robert Cox, el otro líder intelectual de la denominada escuela británica de IPE, también alude con frecuencia a: «*multiple forms and arenas of power in the global political economy*».

12. Véase Jones (1981), Launay y Chevalier (1985) y Venn (1986).
13. Percebois (1989), p. 393.
14. Strange (1988, 1996).

Se trata de una escuela de pensamiento[15] vinculada con la tradición analítica de Karl Polanyi y su crítica radical a la pretensión de construir una teoría económica al margen de la política y de la sociedad: «*The road to the free market was opened and kept open by an enormous increase in continuous centrally organized and controlled intervention*».[16] Una escuela que, siguiendo a Underhill,[17] destaca: 1) la imposibilidad de separar economía y política en el comportamiento de los mercados; 2) la intervención política como uno de los principales medios para estabilizar las estructuras de los mercados; 3) la interconexión de los espacios nacionales e internacionales en el funcionamiento de esos mercados. Un planteamiento *whole system* que incorpora los roles económicos que desempeñan las instancias políticas y los roles políticos de las instancias económicas. Por tanto, la realidad social se conforma en el cruce de factores, agentes y roles económicos y políticos, de manera que las relaciones económicas son inevitablemente una expresión de las relaciones de poder. Como señala O'Brien: «*large TNCs enjoy and benefit from a degree of both structural and relational power [...] TNCs also exercise considerable relational power, facilitated by their privileged access to state decision-markets*».[18]

Considerando este planteamiento IPE y los cuatro rasgos señalados de los orígenes de la industria petrolera mundial, hemos elaborado una propuesta analítica que concreta las relaciones de poder petrolero (relacional o estructural) en el control de tres tipos de resortes:

— los campos de extracción que generan la oferta exportadora de crudos (U: *upstream*);
— las demás fases del ciclo petrolero: transporte, refino, marketing de productos refinados, o ulterior transformación química de esos productos (D: *downstream*);
— el intercambio de crudos y derivados, según distintas modalidades y sistemas de precios (I: *intercambio*).

Los participantes que ejercen poder en la actividad petrolera internacional son los que disponen de posesión o control sobre esos tres resortes. Cabe distinguir tres tipos de componentes que configuran un modelo petrolero: los jugadores, los escenarios y los mecanismos.[19] Los *jugadores* principales son las

15. Trabajos de referencia son: Strange (1988, 1992, 1996, 1998) y Cox (1987, 1996). También son relevantes: Palan (2002), Phillips (2005), Helleiner (1994) y Strubbs y Underhill (2000).
16. Polanyi (1957), p. 40.
17. Underhill (2000).
18. O'Brien (2005), pp. 171-172.
19. Palazuelos (2011).

empresas y/o gobiernos que disponen de capacidades (tecnológicas, financieras, políticas, militares) para controlar −en su totalidad o en parte− la explotación y venta de crudos (U), las demás fases del ciclo petrolero (D) y la realización de los intercambios (I). Los *escenarios* son los espacios geográficos en los que se generan la oferta y la demanda que dan lugar al comercio internacional de petróleo. En consecuencia, los jugadores dominan los escenarios de oferta (producción-exportación de crudos) y/o demanda (refino, marketing, petroquímica).

Los *mecanismos* son los instrumentos que emplean los jugadores cuando interactúan en los escenarios donde se realizan los intercambios, utilizando diversas formas comerciales y estableciendo un sistema de precios. Por tanto, los grados de competencia, las características de los mercados y la formación de los precios se derivan de los vínculos que mantienen los principales jugadores.

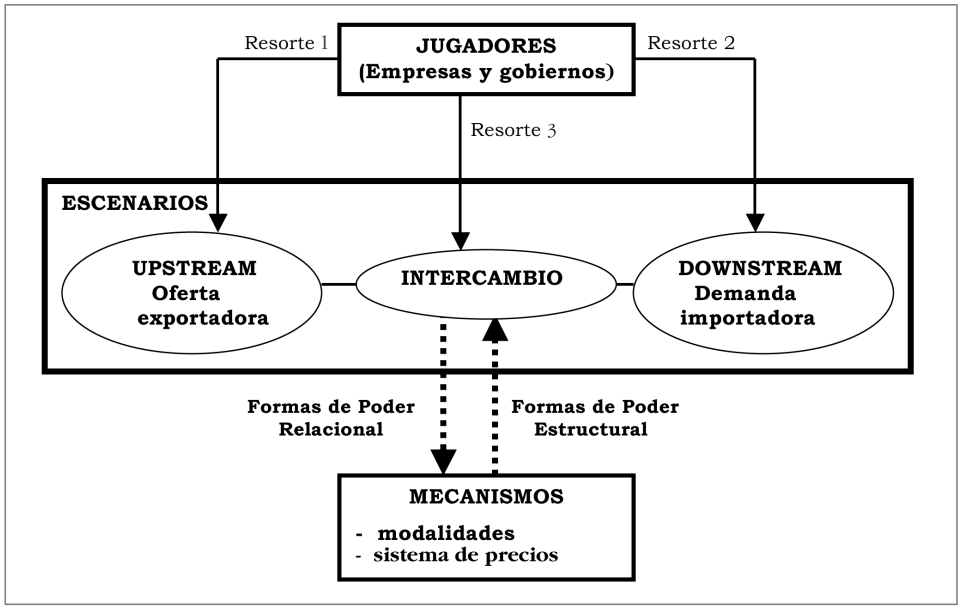
Un *modelo petrolero* se define por las relaciones que establecen los principales jugadores con los escenarios y los mecanismos (J-E-M). El poder que ejercen los jugadores es de carácter *relacional* cuando se basa en la autoridad y/o la fuerza impositiva sobre el *upstream* y/o el *downstream* para controlar el intercambio. El poder es de carácter *estructural* cuando los jugadores ejercen su influencia en el intercambio para condicionar el *upstream* y/o el *downstream* haciendo que prevalezcan sus intereses económicos o político-militares (diagrama 1).

En consecuencia, cada modelo se caracteriza por dos conjuntos de variables interrelacionadas: según cuales sean sus principales {J-E-M} y según cuáles sean vínculos exclusivos o compartidos sobre los resortes {U-D-I}. Por tanto, los modelos se diferencian por las combinaciones de {J-E-M} que predominan, por el carácter del poder (relacional o estructural) y por las ventajas concretas que obtienen los jugadores. La estabilidad de cada modelo depende de la continuidad de las variables y de las relaciones que las articulan, de modo que su vigencia depende de la capacidad que tengan los jugadores para evitar la aparición de fisuras que pongan en peligro su dominio, o bien, surgidas éstas, para evitar que se conviertan en fracturas que amenacen con quebrar las relaciones dominantes.

Esta propuesta analítica ofrece notables ventajas para analizar cómo funcionan los mercados de petróleo frente a enfoques que ignoran la existencia de relaciones de poder y/o no integran adecuadamente las variables que componen cada modelo petrolero. Esta propuesta permite:

1. Insertar cada momento y cada hecho o acontecimiento concretos en un contexto caracterizado por las variables y las relaciones estructurales que definen al modelo vigente.
2. Relacionar los factores de estabilidad que aportan esos elementos estructurales permanentes con los elementos de novedad y las fisuras que surgen a lo largo del tiempo.

DIAGRAMA 1 ▪ *Modelo petrolero: Variables y relaciones*



Fuente: Elaboración propia.

3. Constatar la escasa significación que tienen los *fundamentals* (indicadores de oferta y demanda) si se consideran al margen de las relaciones de poder, es decir, de los vínculos entre los jugadores y los escenarios que protagonizan el intercambio y determinan sus mecanismos.
4. Explicar la articulación de los elementos económicos y políticos que intervienen en los mercados de petróleo, donde las compañías petroleras ejercen también como agentes políticos y los gobiernos ejercen también como agentes económicos de primordial importancia. No se trata de «injerencias» recíprocas, sino de funciones cruzadas en el despliegue de las relaciones de poder que existen en el ciclo petrolero.

Mercados oligopólicos

Sylos Labini desarrolló su teoría del oligopolio a partir de bases distintas a las que defienden las tesis convencionales que desde Cournot contemplan las situaciones de oligopolio como procesos transitorios que, finalmente, se decantan hacia las condiciones de competencia (más o menos perfecta).[20] Re-

20. Véase Sylos Labini (1975, 1976, 1993).

cogiendo la crítica de Sraffa a la teoría marshalliana, plantea que la concentración empresarial no promueve formas «imperfectas» de competencia, a modo de desviaciones de un supuesto estado natural.[21] No se trata de procesos temporales, imperfectos y necesariamente inestables, sino que el oligopolio representa un estado real, una forma concreta de funcionamiento del mercado que, como cualquier institución, evoluciona a través del tiempo según las fuerzas que operan en su seno.

Resumiendo con laconismo lo esencial de sus posiciones teóricas, Sylos Labini considera que el oligopolio es una consecuencia de la dinámica de concentración capitalista, donde un reducido número de empresas controla la oferta e impone un modo específico de determinación del precio. El mayor o menor grado de competencia se relaciona fundamentalmente con las barreras de entrada que facilitan o dificultan la incorporación de nuevas empresas.[22] Por ese motivo, la competencia no es una situación sino un proceso y la persistencia de estructuras oligopólicas no tiene por qué suponer un obstáculo para el progreso técnico, la productividad y el crecimiento de las economías.[23]

En tales condiciones, las ventajas de la colusión destacan con nitidez. Los acuerdos sobre precios, el reparto de mercados y otras formas de colaboración entre las empresas que integran el oligopolio permiten compartir unas ganancias cuasi-monopolistas. La oferta se desenvuelve de forma que esas corporaciones gestionan un sistema de precios que las beneficia, sustentado en dos elementos clave: el volumen de ventas y la elasticidad de la demanda ante la variación de los precios. Por esa razón, no pueden imponer cualquier precio, pero sí pueden mantener un mecanismo que incorpore un *mark-up* que sitúa el precio por encima del que existiría en ausencia de colusión si los vendedores estuvieran dispuestos a competir. Por todo ello, la fortaleza y la estabilidad de un oligopolio dependen de tres factores:

— El grado de colusión que alcancen sus integrantes.
— La capacidad de establecer barreras de entrada a nuevos participantes.
— Las condiciones de la demanda (tamaño y elasticidad-precio) que definen el *mark-up*.

21. Sylos Labini (1976), p. 40.
22. Sylos Labini (1975), pp. 87-88.
23. Sylos Labini (1975), pp. 228-229.

El modelo Oligopólico-Anglosajón

Jugadores principales: Seven Sisters y un gobierno imperial

El tripolio que controló el negocio petrolero en las primeras décadas del siglo xx se convirtió en un heptapolio cuando a JS, RD-S y AIOC se sumaron otras cuatro grandes empresas americanas: Socony, Socal, Gulf y Texaco, conocidas como las «Seven Sisters»,[24] o bien las siete corporaciones petroleras transnacionales (7-CPT), cuyo periodo de máximo esplendor tuvo lugar entre 1950 y 1970. Sus ventajas de partida se correspondían con el universo chandleriano: grandes compañías con capacidad tecnológica para buscar reservas, extraer y refinar los crudos, junto con capacidad financiera para realizar los grandes desembolsos que exigía la expansión de su actividad internacional. A esas ventajas iniciales se agregaron el pleno apoyo político de los gobiernos del Reino Unido y, sobre todo, de Estados Unidos, y las derivadas de actuar en colusión, con un estricto control sobre los tres resortes de poder hasta el inicio de los años setenta,[25] en un periodo en el que la demanda creció con rapidez, haciendo posible el logro de extraordinarias ganancias empresariales.

a) *Eran las propietarias de la mayor parte de las reservas mundiales, de la producción y de la oferta exportable de crudos.* Después de que JS y Socony lograran entrar en TPC, accediendo al petróleo iraquí, en los años treinta Socal obtuvo la concesión de los campos situados en el desierto de Arabia[26] y Gulf lo hizo en Kuwait aliada con AIOC. El siguiente paso se produjo en 1953, cuando la disolución de AIOC, que monopolizaba el petróleo iraní, dio lugar a un reparto del que surgió British Petroleum como principal heredera (40%) y donde las cinco americanas lograron el 40% de los activos de aquella compañía.[27] De ese modo, las 7-CPT se repartieron el petróleo de Oriente Medio igual que antes varias de ellas lo habían hecho con el de México, Venezuela y otros países latinoamericanos. Sin contar los recursos de los países con regímenes comunistas, al comenzar los años setenta, las 7-CPT eran dueñas del 85% de las reservas y extraían más del 65% de la producción mundial de crudos.[28]

24. Gulf y Texaco se formaron tras el primer *boom* petrolero de Texas y las otras tres corporaciones americanas procedían de la originaria SOC. Entre los años cincuenta y setenta varias cambiaron sus nombres: Jersey Standard por Exxon, Socony por Mobil y Socal por Chevron.

25. Véanse Wilkins (1974, 1991), Sampson (1975), Tugendhat (1968), Yergin (1990a), Percebois (1989), Angelier (1990) y Parra (2004).

26. Años después Socal los compartió con Texaco, formando Aramco y en 1947 ésta se reestructuró para dar entrada a Jersey Standard y Socony.

27. El otro 20% quedó repartido entre RD-Shell y la francesa CPF.

28. Entre 1955 y 1971 su peso se incrementó del 54% al 68%, correspondiendo las ma-

b) *Eran las propietarias de la mayor parte del parque mundial de refinerías, de los sistemas de transporte y de las redes comerciales de productos refinados.* Sin contar a los países comunistas, en 1972 las 7-CPT controlaban el 52% del refino y, aun contando con la presencia de otras compañías europeas y asiáticas, ejercían un incuestionable liderazgo mundial.[29] Exxon y RD-Shell poseían la cuarta parte de la producción mundial de las refinerías. Además, las 7-CPT comercializaban la producción de otras compañías, de manera que sus redes vendían alrededor del 70% de los productos refinados.[30] Tenían también un tercio de la flota de barcos que transportaba el petróleo y eran las propietarias de la mayoría de los oleoductos que trasladaban los crudos hacia los puertos de embarque y los derivados hasta los centros de consumo.

El liderazgo tecnológico en el procesamiento de crudos reportaba dos ventajas.[31] Por un lado, la continua mejora de los derivados utilizados como productos energéticos favorecía el crecimiento de las demandas procedentes del transporte (aviones, automóviles, camiones, barcos), los hogares (calefacciones) y las plantas eléctricas. Por otro, la extensa gama de derivados utilizados como materias primas daba mayor profundidad al ciclo petrolero a través de nuevas líneas químicas, agrupadas bajo el rótulo de «industria petroquímica»: materias plásticas, fibras sintéticas, abonos, disolventes, detergentes, fármacos y caucho artificial.

c) *Determinaban la práctica totalidad de las condiciones de intercambio.* Así ocurría merced a su integración vertical, sus formas de colaboración comercial y la implantación de un sistema de precios (*posted-price*) que se mantuvo sin variaciones sustanciales hasta 1973. El desenvolvimiento de los intercambios y el sistema de precios (tratados más adelante) constituían la mejor prueba de la sólida colusión de las 7-CPT y de la eficacia de las barreras de entrada que aplicaban.[32]

---

yores cuotas a JS, Royal Dutch Shell (13%) y British Petroleum (11%). En el transcurso de esos años, Jersey Standard cambió su nombre por Exxon, Socony por Mobil y Socal por Chevron.

29. Véanse Frankel y Newton (1961), Odell (1967) y Ferrier y Fusenko (1989).

30. En 1972 RD-Shell lideraba la cifra de ventas, con una cuota del 16%, seguida por Exxon (15%) y BP (11%), mientras que Texaco tenía el 8% y las otras tres se repartían porcentajes del 5-7%.

31. Los nuevos métodos (alkilación, isomerización, craqueo catalítico fluido, desafaltado, uso de catalizadores en procesos de reforming e isomerización, hidrocraqueo residual) aportaban carburantes de mayor octanaje para los aviones, subproductos para explosivos y caucho sintético, mejores gasolinas para vehículos motorizados, aceites más ligeros y una novedosa variedad de materias primas químicas. Fuente: US Department of Labor (2010).

32. Véanse Tolentino (2001), Jones (1996), Sampson (1975), Turner (1978) y Ferrier y Fusenko (1989).

Las 7-CPT eran las dueñas de la mayor parte de las actividades petroleras y, además, su control de los tres resortes de poder se hallaba estrechamente asociado con los objetivos y los intereses del otro jugador principal: el gobierno de Estados Unidos. Tras el descubrimiento en los años treinta de los grandes campos del este de Texas, la presencia de las empresas americanas en el golfo Pérsico obedecía tanto a su interés empresarial como al interés político de la Administración Roosevelt cuando comprendió el potencial petrolero de aquella región. La segunda guerra mundial ratificó con cruces ese interés estratégico y aceleró las gestiones del gobierno para incorporar a esos países en su red de alianzas. El desenlace de la guerra y la precipitación de la guerra fría hicieron que el presidente Truman dejase al margen al gobierno británico y llevase a cabo su propia política imperial en Oriente Medio. El estrechamiento de las alianzas militares, la presencia permanente de la flota de guerra en el Mediterráneo y en el Índico, así como las continuas injerencias en la región estaban guiadas por el propósito de garantizar el control sobre el petróleo.[33]

Actuando en consecuencia, en 1953 el gobierno americano resolvió (mediante un golpe de Estado) la crisis iraní, surgida dos años antes cuando el gobierno de Mosaddeq decidió nacionalizar los campos de petróleo. A continuación dirigió el reparto de la AIOC que otorgó el acceso de las compañías americanas al petróleo iraní y convirtió al sha en su principal aliado político en la región. Tres años después, la «crisis de Suez», surgida cuando el presidente egipcio Nasser nacionalizó el canal, ratificó la hegemonía de Estados Unidos en Oriente Medio como garantía del *statu quo* petrolero, lo mismo que antes había hecho en Venezuela y otros países latinoamericanos.[34]

Precisamente, la dispar posición de las 7-CPT en sus vínculos con el gobierno de Estados Unidos y, antes, con el británico era uno de los factores que establecía diferencias y alentaba ciertas disputas entre las compañías. Como es lógico, la fuerte colusión oligopólica entre ellas no hizo que desaparecieran sus diferencias, debidas en parte a ese factor geopolítico y en parte a factores de tipo histórico (distintas localizaciones geográficas y diferentes culturas empresariales) y estratégico (derivados de su desigual posición en cada fase del ciclo petrolero y sus cuotas de mercado).[35]

33. Véanse Painter (1986), Pollard (1985), Venn (1986), Yergin (1990b), Launay y Chevalier (1985) y Victor (1984).

34. Desde la perspectiva económica, las sucesivas administraciones americanas apoyaron el sistema de precios que preservaba la rentabilidad de los pozos americanos frente a los (más competitivos) del golfo Pérsico y Venezuela. Al mismo tiempo, ante esas diferencias de costes, aplicaron una política proteccionista que limitaba las importaciones al 10% del consumo interno. De cara al exterior, apoyaron la formación de un oligopolio internacional con cinco compañías americanas, mientras que dentro de su país la legislación no permitía que un grupo de empresas tuviera posiciones dominantes en el mercado.

35. Esas diferencias quedan patentes en muchos de los trabajos citados, como los de Sampson (1975), Turner (1978), Luanay-Chevalier (1985), Tugendhat (1968), Wilkins (1974) y Yergin (1990a). Además, existe una abundante literatura sobre la historia empresarial de aque-

Escenarios principales: el vínculo de Europa y Japón con Oriente Medio

Los principales espacios del negocio petrolero estaban determinados por tres factores: 1) el rápido crecimiento de la demanda de productos en Europa Occidental y Japón, 2) la masiva instalación en esos países de refinerías para abastecer a esa demanda, 3) la espectacular expansión de la oferta de crudos en Oriente Medio. De esa manera, las refinerías europeas y japonesas pasaron a procesar crudos procedentes de dicha región.[36]

Desde 1950, pero sobre todo durante los años sesenta, la demanda de petróleo de los países europeos y de Japón creció a ritmos anuales del 10% y el 15%, respectivamente. Los países que más tarde formarían la UE-15 pasaron a representar la cuarta parte del consumo mundial de petróleo mientras que Japón suponía casi otro 10%[37] (cuadro 1). Simultáneamente, la convergencia de estrategias de las 7-CPT y los gobiernos de esos países determinó un cambio radical en la localización de las refinerías. Hasta la segunda guerra mundial la mayor parte de las plantas se hallaban en las zonas donde se extraían los crudos,[38] pero después la rápida expansión del parque de refinerías se centró en Europa, Japón. La capacidad de refino europea se elevó desde 17 millones de toneladas en 1939 hasta más de 850 millones en 1973, y en Japón lo hizo desde menos de 3 millones hasta 216 millones, a los que se sumaban otros 216 refinados en otros países de Asia-Pacífico y Oceanía.

Las 7-CPT apostaron por instalaciones con altas escalas de producción que reducían los costes y aumentaban la rentabilidad, ubicadas cerca de los centros de consumo. Su flexibilidad tecnológica les permitía adaptarse a los cambios de los sectores demandantes, ofreciendo gamas de productos cada vez más diversificadas. A su vez, las fuertes inversiones en refinerías y en ampliación de redes comerciales eran nuevas barreras de entrada para sus potenciales competidores. La superación (parcial) de esas barreras sólo se lograba cuando los gobiernos creaban plantas estatales o que contaban con recursos públicos, después de que las crisis de Irán-1951 y Suez-1956 mostraron la

llas grandes corporaciones, donde se aprecia esa combinación de factores diferenciales, históricos y estratégicos, destacando como obras de referencia los trabajos de Hidy y Hidy (1955), Larzon (1971) y Wall (1988) sobre la Standard Oil de New Jersey (después Exxon); los tres volúmenes de Ferrier (1982) y Bamberg (1994, 2000) sobre BP; los tres de Van Zanden et al. (2007) sobre Royal Dutch Shell, complementado con la monumental obra de Gerretson (1953-1957) sobre la primera Royal Dutch; el de James (1953) sobre Texaco y el de Warner (1966) sobre Standard Oil of New York (después Mobil).

36. Véanse Odell (1967), Mosley (1973) y Percebois, (1989).

37. Estados Unidos se mantuvo como principal consumidor de petróleo, aunque su cuota mundial cayó del 46% al 31%, y el grupo de países de la OCDE siguió representando alrededor del 75% del consumo mundial (cuadro 1).

38. En 1939, 65 de los 81 millones de toneladas de crudos procesados fuera de Estados Unidos, la Unión Soviética y China se obtenían en plantas de Irán, Irak, Bahrain, Borneo, Indonesia, Venezuela, Aruba, Curaçao, México, Perú, Colombia, Trinidad y Ecuador (Odell, 1967).

CUADRO 1 ▪ *Consumo de petróleo (millones de barriles-día y porcentajes)*

	1960	1965	1970	1973	1979	1982	1985
Mundo	21,3	31,1	45,9	56,1	64,1	58,1	59,3
OCDE	15,4	23,1	34,2	41,2	43,8	36,8	37,2
- Estados Unidos	9,8	11,5	14,7	17,3	18,4	15,3	15,7
- UE-15		7,4	12,0	14,3	14,2	11,7	11,3
- Otros Europa		1,0	1,7	2,2	2,8	2,5	2,5
- Canadá		1,1	1,5	1,7	1,9	1,6	1,6
- Japón	0,7	1,6	3,7	5,1	5,3	4,2	4,4
México		0,3	0,4	0,5	0,9	1,2	1,2
América Central y Sur		1,7	2,2	2,7	3,4	3,4	3,3
Oriente Medio		1,0	1,2	1,4	2,1	2,4	2,9
África		0,5	0,7	0,9	1,3	1,6	1,7
Unión Soviética	2,4	3,4	4,9	6,1	8,1	8,5	8,5
Asia (sin Japón)		1,6	2,8	3,9	5,7	5,6	6,1
- China	0,2	0,2	0,6	1,1	1,8	1,6	1,8
- India		0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,9
- Corea del Sur			0,2	0,2	0,5	0,5	0,5
- Otros Asia		1,1	1,7	2,1	2,7	2,8	2,8
No OCDE	5,9	8,0	11,7	14,8	20,4	21,2	22,1

Fuente: OPEP (2009) para 1960 y BP (2009) para los demás años.

extrema vulnerabilidad de sus países ante la interrupción de los suministros procedentes de las refinerías del golfo Pérsico.

Como Europa y Japón carecían de recursos petrolíferos, las refinerías instaladas por las 7-CPT y por los gobiernos tenían que abastecerse con crudos procedentes del exterior.[39] El lugar de aprovisionamiento no ofrecía dudas a tenor de la evolución de las zonas extractivas. En el intervalo 1960-1973 la producción mundial de crudos se multiplicó por 2,8 (casi al 8% anual), incrementándose en 37,5 millones de barriles-día (cuadro 2), de los cuales 16 millones correspondían a Oriente Medio y otros 7 a Venezuela y a los tres miembros africanos de la OPEP (Argelia, Libia y Nigeria). La mayoría de los 14 millones restantes se extraía en países que los destinaban en su mayor parte al consumo interno.

39. La importación de crudos se vio favorecida por el abaratamiento de los costes de transporte gracias a la construcción de grandes buques petroleros que podían cargar más de 300 millones de toneladas de crudos, cuando en los años cuarenta su tope estaba en 30-50 millones.

CUADRO 2 ▪ *Producción de crudos de petróleo (millones de barriles-día y porcentajes)*

	1960	1965	1970	1973	1979	1982	1985
Mundo	21,0	31,8	48,1	58,5	66,1	57,3	57,5
Oriente Medio	5,3	8,4	13,9	21,2	22,0	13,5	10,6
- Arabia Saudí	1,3	2,2	3,9	7,7	9,8	7,0	3,6
- Irán		1,9	3,8	5,9	3,2	2,4	2,2
- Otros		4,3	6,6	7,6	9,0	4,1	4,8
África		2,2	6,1	6,0	6,8	4,8	5,4
- Nigeria		0,3	1,1	2,1	2,3	1,3	1,5
- Argelia		0,6	1,1	1,1	1,3	1,1	1,2
- Libia		1,2	3,4	2,2	2,1	1,2	1,0
- Otros		0,2	0,6	0,6	1,1	1,3	1,8
México	0,3	0,4	0,5	0,5	1,6	3,0	2,9
Venezuela		3,5	3,8	3,5	2,4	2,0	1,7
Otros América Latina		0,8	1,1	1,3	1,5	1,6	2,0
Unión Soviética	2,9	4,9	7,1	8,7	11,8	12,3	12,0
Reino Unido					1,6	2,2	2,6
Noruega					0,4	0,5	0,8
Estados Unidos	7,0	9,0	11,3	10,9	10,1	10,2	10,6
Asia-Pacífico		0,9	2,0	3,4	5,1	4,8	5,9
- China		0,2	0,6	1,1	2,1	2,1	2,5
- Otros		0,7	1,4	2,3	3,0	2,8	3,4
Otros		1,7	2,3	3,0	2,7	2,4	2,7
Total OPEP	8,3	14,4	23,6	31,3	31,6	20,1	17,2
No OPEP	12,7	17,4	24,4	27,2	34,5	37,2	40,3

Fuente: OPEP (2009) para 1960 y BP (2009) para los demás años.

Consecuentemente, en 1973 los países de Oriente Medio, los tres de África y Venezuela aportaban más de la mitad de la producción de crudos y sólo el 8% del consumo mundial, generando la oferta exportable (21 de los 24 millones de barriles-día que aumentó la exportación entre 1960-1973) con la que se abastecían Europa y Japón. Al comenzar los años setenta, la OPEP controlaba el 85% de las exportaciones de crudos[40] (cuadro 3): Oriente Medio aportaba más del 60% y los tres africanos más Venezuela casi el 25%, ventas que en

40. En los años sesenta la Unión Soviética se incorporó a los países exportadores. En 1973 tenía una cuota cercana al 5%. El 8% restante era cubierto por otros países de América Latina, Canadá y otras zonas (cuadro 3).

CUADRO 3 ▪ *Exportación de crudos de petróleo (millones barriles-día y porcentajes)*

	1960	1970	1973	1979	1982	1985
Mundo	7,6	23,5	31,7	33,4	22,8	21,0
OPEP	6,7	20,2	27,6	26,7	14,5	11,1
No OPEP	0,9	3,3	4,1	6,7	8,3	9,9
Oriente Medio	4,3	12,1	19,3	19,3	10,4	7,1
América Latina	2,1	2,6	2,5	2,3	3,0	2,8
África	0,2	5,9	5,6	5,8	3,2	3,8
Unión Soviética más Europa del Este	0,4	1,3	1,7	2,4	2,4	2,3
Mar del Norte	-	-	0,1	1,1	1,6	2,3
Otros	0,6	1,6	2,5	2,5	2,2	2,7

Fuente: OPEP (2009).

su mayoría eran realizadas por las 7-CPT.[41] La mitad de esas ventas de la OPEP se dirigía a los países europeos y otra cuarta parte a Asia Oriental.

Mecanismos de intercambio: intensa colusión de las compañías petroleras

El hecho de que en los años sesenta la exportación de crudos pasara de 7,6 a 31,7 millones de barriles-día, o que la relación entre la exportación y la producción mundial aumentara del 36% al 57%, sugiere que el comercio se expandió con fuerza durante esos años. Sin embargo, los hechos confieren un carácter sumamente singular a ese «comercio». En efecto, el intercambio transfronterizo creció con rapidez, sobre todo entre los escenarios principales, pero el intercambio en condiciones de mercado tuvo un alcance exiguo debido a la integración vertical de las compañías petroleras. Europa-Japón y Oriente Medio eran los principales escenarios del intercambio, pero los jugadores eran las 7-CPT, que eran las propietarias del crudo exportado, de los oleoductos y los buques que los transportaban, de la mayor parte de las refinerías destinatarias de dicho crudo y de las redes comerciales que vendían los productos.[42]

41. Aunque desde los años cincuenta la región de Oriente Medio se convirtió en el escenario de oferta dominante y a él se refiere la mayor parte de la literatura del periodo, es relevante seguir considerando la presencia relativa de los países de América Latina, en particular la de Venezuela que se mantuvo como una de los mayores exportadores mundiales de crudo. Véanse Wirth (1985), McBeth (1983), Philip (1982) y Rabe (1982). Sobre la influencia en la primera parte del siglo destacan Grayson (1980) para México, el de Gerretson (1953-1957) sobre las Indias Orientales y el de Jones y Trebilcock (1982).

42. Véanse Angelier (1990), Kozul y Rowthorn (1998), Ferrier y Fusenko (1989), Jones (1996) y Stevens (1985).

Adicionalmente, las 7-CPT desarrollaron una amplia variedad de formas de colaboración que reforzaban su integración vertical a través de iniciativas conjuntas.[43] Las cuatro de Aramco financiaron la construcción del oleoducto Tapline para transportar el crudo del desierto saudí hasta el Mediterráneo. Gulf y R.D. Shell coordinaron sus posiciones excedentaria-deficitaria en la extracción de crudos en el golfo Pérsico con sus capacidades débil-fuerte en transporte, refino y red comercial en Europa. AIOC hizo lo mismo con Exxon y Mobil con vistas a los países asiáticos. Del mismo modo, crearon refinerías conjuntas para evitar la competencia e impedir que se crease un exceso de producción en los países consumidores.

Por tanto, la concentración del intercambio intra e inter 7-CPT limitó drásticamente el margen de las transacciones hechas a través de la venta directa y otras modalidades. El mercado al contado (*spot*) sólo lo utilizaban esas compañías para colocar sus excedentes coyunturales. Los contratos para abastecer de crudos a las refinerías estatales y otras independientes también eran minoritarios.[44]

El sistema de precios también respondía a los objetivos de colusión de las 7-CPT. Desde la introducción del Texas Gulf-Plus en 1928,[45] el sistema tuvo dos modificaciones parciales hasta que comenzó a funcionar un *posted-price* referido al crudo Arabian Light en el puerto saudí de Ras Tanura, al que se sumaba el flete y se aplicaban posibles descuentos. Pero ese precio regía sólo la pequeña franja de crudos vendidos en el mercado *spot* y a través de contratos. Su principal función seguía siendo la de servir de base para calcular los derechos a percibir por los gobiernos-*host*. Con costes de extracción inferiores a 0,2 dólares por barril en el golfo Pérsico, el precio de referencia (entre 1,5 y 2 dólares) era ventajoso para los ingresos fiscales de esos gobiernos, pero, en mucha mayor medida, lo era para las 7-CPT que se repartían unas enormes ganancias oligopólicas. Un reparto tan ventajoso que eliminaba cualquier incentivo de competencia a la baja. La competencia entre ellas surgía en la diferenciación de productos refinados (vía tecnología o vía publicidad), tratando de ofrecer a los consumidores marcas con algún rasgo distintivo; pero se tra-

43. Como se menciona en la nota 6, en los años treinta AIOC y RD-Shell sellaron las primeras alianzas productivo-comerciales. Después Socal y Texaco crearon Caltex (refinería y marketing) para complementar el crudo extraído por la primera con la red de ventas de la segunda en Asia. Jersey Standard y Socony crearon Stanvac para compartir el refino y la red comercial en Asia.

44. Véanse Angelier (1990), Percebois (1989), Jones (1996) y Stevens (1985).

45. Acordado por JS, RD-S y AIOC en la reunión de Achnacarry. El precio de venta de cualquier crudo se fijaba al crudo tejano más los costes de transporte desde el golfo de México hasta el lugar de destino. Así se mantenía la competencia de los campos americanos (con mayores costes de extracción) y se proporcionaba una elevada renta diferencial a los vendedores de crudos extraídos en Venezuela, Irán e Irak, si bien la mayoría de los intercambios eran intra e inter 7-CPT. El precio oficial servía para fijar el monto de royalties e impuestos a pagar por las compañías a los gobiernos-*host* que les habían otorgado las concesiones.

taba de una competencia muy limitada ya que a través del sistema de precios las compañías concentraban el *mark-up* en la fase de *upstream*.

Así pues, el dominio de las 7-CPT reproducía los alicientes del oligopolio teorizados por Sylos Labini: *a*) ventajas de la colusión entre sus integrantes; *b*) mantenimiento de barreras de entrada; *c*) rápido aumento de la demanda y atención a la elasticidad de los precios. El oligopolio sabía que los precios finales no podían ser excesivos porque algunos productos (fuelóleos) competían por desplazar al carbón como combustible en las plantas eléctricas, mientras que otros disponían de mercados en expansión (automóviles, aviación, calefacción en hogares) cuya dinámica no debían truncar. La colusión implicaba también un mecanismo *offtake* de gestión de la oferta, donde cada compañía dosificaba su producción y computaba sus precios internos sabiendo que las demás compañías procederían del mismo modo.

De las fisuras a la fractura del poder relacional anglosajón

El poder de las 7-CPT y el gobierno de Estados Unidos era de carácter relacional, toda vez que las compañías basaban su dominio en la obtención de las concesiones que daban acceso al *upstream*. Una vez logradas esas concesiones, con carácter excluyente, las 7-CPT ejercían su dominio a través de los tres factores que determinan la fortaleza y la estabilidad de un oligopolio: colusión en torno a los aspectos fundamentales, barreras de entrada para limitar la presencia de competidores en cada uno de los tres resortes y mantenimiento del *mark-up*. Más nítido aún era el ejercicio de fuerza político-militar que sustentaba la fuerte influencia del gobierno americano sobre Oriente Medio y América Latina. Las ventajas reportadas por ese poder relacional resultan evidentes. Las 7-CPT se repartían las enormes ganancias del negocio petrolero y el gobierno estadounidense defendía sus intereses económicos y su hegemonía sobre un recurso estratégico y unas zonas de vital importancia a escala mundial.

Las fisuras que presentaba ese modelo adquirieron cierta notoriedad durante los años sesenta a través de dos elementos de disonancia. Primero: ciertas empresas superaron alguna de las barreras de entrada, aunque sólo fue con un alcance limitado y de forma segmentada en una u otra fase del ciclo. Segundo: los gobiernos-*host* intensificaron sus reclamaciones rentistas sobre las concesiones que habían otorgado.

a) Las compañías que superaron las barreras de entrada al negocio internacional eran de tres tipos. Por un lado, petroleras americanas de tamaño medio (Continental, Amerada, Marathon, Phillips, Getty, Sohio, SO Indiana y Superior) que obtuvieron concesiones para explotar nuevos campos en Irán, Venezuela y la Zona Neutral entre Kuwait y

Arabia, así como en Egipto, Libia, Argelia, Nigeria, Gabón y Canadá. Esas compañías carecían de refinerías y de red comercial fuera de Estados Unidos, por lo que el crudo extraído se lo vendían a las 7-CPT, o bien a las refinerías europeas y asiáticas, o a intermediarios comerciales, engrosando el (pequeño) mercado de crudos existente en Europa.[46] Otro grupo estaba compuesto por compañías públicas o vinculadas a los gobiernos de países importadores, como la italiana Agip, las francesas CPF y Elf, y varias japonesas. Las concesiones obtenidas en países productores les proporcionaban un pequeño *oil equity* para abastecer las refinerías que tenían en sus países. El tercer grupo lo formaban las compañías estatales de la Unión Soviética y otros países comunistas que comenzaron a vender pequeñas cantidades de crudos a las refinerías europeas y a intermediarios.

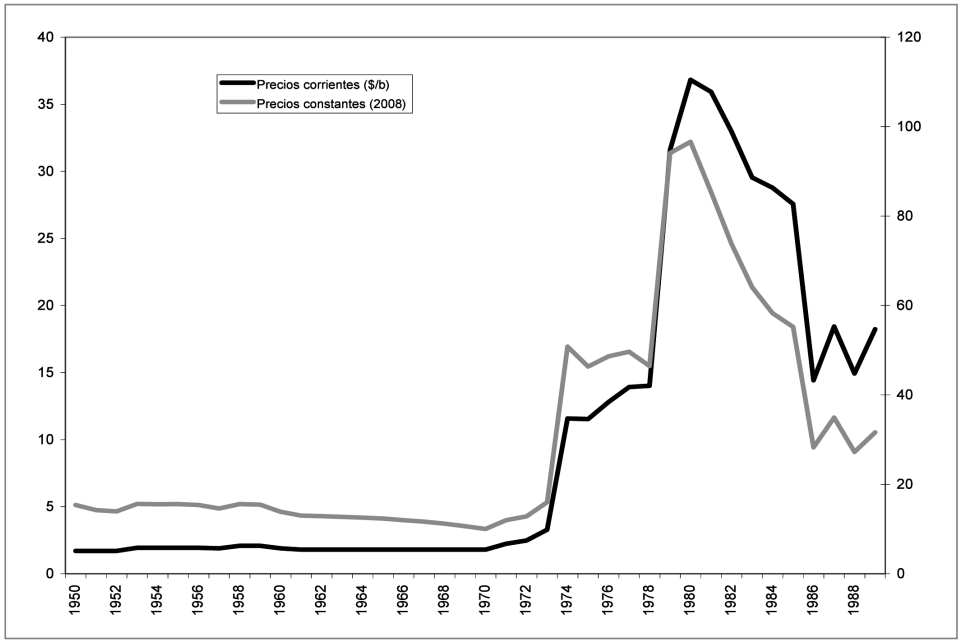
Sin embargo, el fuerte control que las 7-CPT mantenían sobre el ciclo petrolero permite plantear que la fisura abierta por esas empresas en los componentes del modelo (J-E-M // U-D-I) no hubiera acarreado grandes problemas (al menos a medio plazo) si al mismo tiempo no se hubiera desarrollado el segundo elemento que, finalmente, daría lugar al surgimiento de un factor político que determinó la ruptura del modelo.

b) Las reclamaciones de los gobiernos-*host* eran inherentes al sistema de concesiones, ya que la economía y la vida social de sus países y la fuerza política de sus regímenes (la mayoría dictatoriales) dependían de las rentas aportadas por el petróleo.[47]

El primer hito lo registró el gobierno de Venezuela en 1948 cuando decidió que las compañías extranjeras que explotaban el crudo y tenían refinerías en el país debían abonar como impuesto el 50% sus beneficios. Esa decisión animó las reclamaciones de otros gobiernos y en el curso de la siguiente década se impuso un acuerdo similar a las compañías que actuaban en el golfo Pérsico.[48] Las reclamaciones alcanzaron un tono más alto cuando se entrecruzaron con los procesos políticos que se sucedían en esa región, en particular el conflicto con Israel y los cambios de gobiernos en varios países. La guerra de los Seis Días, librada en 1967, provocó el embargo de petróleo de los países árabes hacia Estados Unidos, Reino Unido y Alemania (por apoyar a Israel), cesando la extracción de crudo en Arabia y Libia. El rápido final de la guerra, favorable a Israel, hizo que las consecuencias del embargo fueran mínimas y

46. Véanse Sampson (1975), Percebois (1989) y Stevens (1985).
47. Véanse Launay y Chevalier (1985), Parra (2004) y Yergin (1990a).
48. Las cuatro americanas que formaban Aramco, como Gulf y AIOC, consiguieron que sus gobiernos aceptaran descontar esos pagos de los impuestos que abonaban en Estados Unidos y Reino Unido.

GRÁFICO 1 ▪ *Evolución de los precios del crudo de petróleo*: dólares por barril en precios co-rrientes y constantes de (2008)*



* 1945-1983 Arabian Light *posted* en Ras Tanura; 1984-1989 Brent *dated*.

Fuente: BP (2009).

que se recuperase de inmediato el suministro, pero el conflicto supuso una primera puesta en cuestión del poder efectivo de las 7-CPT sobre el primer resorte: ¿quién decidía sobre la extracción y la exportación de crudos?[49]

Seguidamente, sendos golpes de Estado, en 1968 y 1969, dieron lugar a regímenes nacionalistas en Irak y Libia que se declararon contrarios al dominio de las CPT y de Estados Unidos, exigiendo revisar los acuerdos sobre las concesiones y reclamando un reparto 60-40% de los beneficios. Los acontecimientos se precipitaron entre 1971 y 1973, cuando las 7-CPT se vieron obligadas a negociar (por primera vez) con la OPEP de forma colectiva. En esas reuniones se cuestionó el sistema *posted-price* y se acordó elevar el precio de referencia de 1,80 a 3,30 dólares por barril (gráfico 1).[50] El siguiente episodio fue el embargo decretado en octubre de 1973 cuando estalló la guerra árabe-

49. Véanse Cleveland (2004), Yergin (1990a) y Fawcett (2005).
50. Véanse Mosley (1973), Sampson (1975), Percebois (1989), Parra (2004) y Yergin (1990a).

israelí del Yom Kippur.[51] La fuerte contracción de la producción provocó el shock que hizo saltar el precio de referencia de 3,3 a 11,6 dólares-barril entre octubre de 1973 y enero de 1974. El acto final se prolongó desde esa fecha hasta finales de la década, cuando los gobiernos de Oriente Medio y otros decidieron nacionalizar la producción de crudos.[52]

De ese modo, tras las fisuras abiertas por la entrada de nuevas compañías y las exigencias de los gobiernos-*host*, se abrió paso un proceso político que apuntaba directamente contra el control de las 7-CPT y contra la hegemonía de Estados Unidos en la región. Ese proceso condujo a la quiebra del sistema de concesiones, la pérdida del control de las 7-CPT sobre el *upstream* y la ruptura de su modelo oligopólico merced a que un nuevo jugador (los gobiernos que integraban la OPEP) se dotaba de poder relacional para controlar el primer resorte.

El modelo oligopólico de la OPEP

Jugadores principales

a) Los gobiernos de Oriente Medio, Venezuela y Norte de África se convirtieron en los protagonistas centrales de las nuevas relaciones petroleras. Esta organización había sido creada en 1960 por esos gobiernos como un instrumento defensivo para conseguir mejores posiciones negociadoras ante las 7-CPT a las que habían cedido los derechos de explotación del petróleo. La decisión de nacionalizar la extracción de crudos los colocó en una posición radicalmente distinta donde el objetivo de incrementar las rentas petroleras tenían que lograrlo mediante la gestión unificada de sus principales decisiones productivas y comerciales, esto es, a través de una colusión oligopólica. Un reto que dichos gobiernos sólo fueron capaces de conseguir en parte y de manera temporal.[53]

A través de sus compañías nacionales (NOC) pasaron a controlar la mayor parte del primer resorte de poder (extracción y exportación de

51. El embargo se dirigió contra Estados Unidos, Holanda, Portugal, Sudáfrica y Rodesia, pero las restricciones afectaron al conjunto de países importadores ya que la producción de crudos se contrajo hasta niveles mínimos merced a la presión ejercida por los gobiernos de Argelia, Irak y Libia.

52. México había nacionalizado su petróleo en 1938, Indonesia lo hizo en 1965 y Libia, Argelia e Irak en 1971-1973. La secuencia posterior fue: Venezuela (1974), Kuwait (1974-1975), Arabia Saudí (1974-1976), pequeños emiratos (1974-1977) y, finalmente, Irán (1979).

53. Sobre la creación y evolución de la OPEP y sus respuestas a los retos planteados por la nacionalización de la producción, véanse Skeet (1989), Rouhani (1971), Seumour (1980), Jaidah (1983) Goluh (1985), Al Chalabi (1980, 1989) y Terzian (1985).

crudos) y mediante el cártel de la OPEP tomaron el control del sistema de precios.[54] Sin embargo, su presencia en el refino y en la comercialización de productos siguió siendo mínima a escala internacional (salvo en el caso de la venezolana PDVSA) y pronto comprobaron que disponer de la mayoría de la oferta exportable de crudos no les garantizaba el control sobre los instrumentos de intercambio, sino que ese control requería el ejercicio de poder relacional a través de los mercados que el cártel-OPEP no fue capaz de alcanzar.

b) Las 7-CPT se mantuvieron como segundo jugador principal cuya posición experimentó una drástica modificación y una merma en su casi omnímodo poder anterior, viéndose forzadas a «reinventarse».[55] Tuvieron que buscar nuevas zonas de extracción y nuevos modos de abastecerse de crudos; modernizar sus refinerías para mantener el dominio tecnológico y comercial con nuevos productos de consumo y nuevas materias primas petroquímicas; y redefinir las prioridades geográficas de sus redes de venta. Fuera del petróleo, incrementaron sus inversiones para convertirse en compañías energéticas, aumentando su actividad en el gas natural, la electricidad, el carbón y las energías renovables.

La pérdida de los mayores campos petrolíferos la compensaron en parte a través de varias opciones. De un lado, las NOC de varios países carecían de preparación tecnológica y de financiación para explotar sus recursos, de modo que tuvieron que negociar con las 7-CPT y ofrecerles nuevas formas de participar en la extracción. Además, esas NOC carecían de instrumentos para transportar y vender sus crudos, por lo que establecieron acuerdos con las 7-CPT y otras compañías extranjeras para que comprasen y/o comercializasen esos crudos.[56] Al mismo tiempo, las 7-CPT desplazaron su actividad hacia países que aceptaban inversión extranjera en sus campos (Argentina, Colombia, Mar del Norte, Canadá, África Occidental), pues contaban con capacidad tecnológica y financiera para explorar y explotar yacimientos situados *offshore* o en otros terrenos difíciles, así como para utilizar nuevas técnicas de recuperación que elevaban la rentabilidad de los pozos. Por tanto, las 7-CPT mantuvieron cierta influencia sobre el primer resorte a la vez que conservaban su dominio internacional sobre el *downstream* (para lo cual necesitaban encontrar las vías que garantizasen el abastecimiento de crudos) y mantenían su posición en el marketing.

54. Véanse Terzian (1985), Ferrier y Fusenko (1989), Parra (2004), Hawdon (1985) y Al Chalabi (1980).

55. Véanse Samson (1975), Percebois (1989), Odell, (1994), Cremer y Salahi-Isfahani (1991), Turner (1978), Hawdon (1985) y Angelier (1990).

56. En países como Arabia una compensación del gobierno saudí a las cuatro compañías (Exxon, Mobil, Chevron y Texaco) cuando nacionalizó Aramco.

c) El otro jugador principal siguió siendo el gobierno de Estados Unidos, pero su dominio se vio restringido por dos factores. Primero: su apoyo incondicional a Israel se convirtió en un elemento de distanciamiento con respecto a los gobiernos de Oriente Medio. Segundo: la pérdida en 1979 de su aliado más estrecho, el sha iraní, y el surgimiento de un nuevo régimen político con el que nunca tuvo capacidad de interlocución, pese a ser el segundo exportador mundial de petróleo. Como contrapartida, fortaleció sus vínculos económico-financieros y sus alianzas con Arabia, Kuwait y los Emiratos Árabes Unidos, y acrecentó su presencia militar en la región.[57] En última instancia, el gobierno americano seguía garantizando la afluencia de crudos desde esa región hacia los mercados internacionales. A la vez, reforzó sus relaciones con los gobiernos de México y Venezuela −que ampliaron sus ventas al mercado estadounidense− y de otros países no OPEP (Egipto, Malasia) en los que influyó para que incrementasen su producción.

De este modo, las relaciones de poder conservaron un carácter marcadamente relacional, asentadas fundamentalmente en el control mayoritario de la OPEP sobre el *upstream* (por decisión política) y en la posición imperial del gobierno de Estados Unidos (por su fuerza político-militar). Si bien, como se analiza más adelante, estaba surgiendo un poder estructural, todavía difuminado, a través de los inestables mecanismos de intercambio.

Escenarios: mayor pluralidad

Por el lado de las regiones demandantes surgieron dos novedades destacadas. La primera fue la desaceleración del consumo de petróleo en los dos escenarios principales (Europa Occidental y Japón) durante los años setenta, seguida de un posterior descenso en 1979-1982. Como consecuencia, entre 1973 y 1982 la cuota de la UE-15 disminuyó desde el 34% al 27% (cuadro 1). La segunda novedad fue la emergencia de Estados Unidos como gran importador de petróleo ya que –en aquel contexto de desaceleración del consumo– su producción se redujo con rapidez y pasó a importar más de un tercio de sus necesidades de crudos.[58]

Por el lado de las regiones productoras, las modificaciones tuvieron una mayor envergadura debido a dos procesos simultáneos: el descenso de los crudos de los países de la OPEP, sobre todo los de Oriente Medio, y la rápida ex-

57. Véanse Frieden (1989), Venn (1986), Fawcett (2005), Launay y Chevalier (1985), Tetreault (1985) Cleveland (2004).

58. El consumo siguió aumentando en los países no-OCDE, pero no tuvo consecuencias en el intercambio ya que en su mayor parte se abastecían con producción propia, sobre todo la Unión Soviética (cuadro 1).

pansión de varias zonas emergentes. La producción de la OPEP se mantuvo estable en los años setenta y se contrajo con brusquedad en 1979-1982, por dos motivos: el esfuerzo realizado para contener la expansión de la oferta mundial (tratando de mantener el nivel de precios) y la parálisis de la actividad petrolera en Irán durante los meses previos al derrocamiento del sha, acentuada después con el estallido de la guerra Irak-Irán en 1982. Entre 1979 y 1982 la producción de la OPEP se recortó en más de 11 millones de barriles-día[59] y su cuota mundial descendió del 53% en 1973 al 35% en 1982.

En ese intervalo de años la extracción de crudos no OPEP aumentó en más de 10 millones de barriles-día, de los que casi 4 millones correspondieron a la Unión Soviética, 1 a China, 2,5 a México y una cifra similar a Noruega y Reino Unido (Mar del Norte) y otros países. Así, la producción ajena a la OPEP elevó su cuota mundial hasta el 65%, aunque una buena parte se procesaba en los mismos países y se destinaba al consumo interno. Por ese motivo, la relación exportación/producción mundial disminuyó desde el 57% hasta el 43% y la OPEP mantuvo una cuota exportadora significativamente superior a la que tenía en la producción, aunque en declive, pasando del 87% al 64% (cuadro 3). La mayor parte de esa caída tuvo lugar en 1979-1982, cuando las ventas de la OPEP disminuyeron en más de 12 millones de barriles-día.

Esta cuestión es fundamental para explicar la fortísima subida de los precios de los crudos en esos años. El nuevo shock marcó el cenit de poder de la OPEP y, al mismo tiempo, señaló su mayor debilidad, ya que para influir en la subida de los precios tenía que contraer su producción y su exportación. Este retroceso provocaba una acelerada pérdida de cuota exportadora que aprovechaban los países competidores para elevar sus ventas (en más de cuatro millones de barriles-día) e incrementar su cuota desde el 13% al 36%, a cargo de México, Noruega, Reino Unido, la Unión Soviética, Egipto, Malasia y otros que hasta entonces no participaban en el negocio petrolero.

Esos cambios afectaron sobre todo a las relaciones entre Europa Occidental y Oriente Medio. De un lado, el consumo europeo se contrajo desde 1979 y de otro la mayor parte de sus importaciones procedía del Mar del Norte (a cargo de las CPT) y de la Unión Soviética. Como resultado, Europa redujo su participación en las ventas de Oriente Medio y éstas se destinaron mayoritariamente a Japón, Corea del Sur, otros países asiáticos y Estados Unidos.

59. De esa cifra, más de 8 millones correspondieron al retroceso de la producción en Oriente Medio, casi 2 millones en los tres países africanos y 1,5 millones en Venezuela (cuadro 2).

Mecanismos de intercambio: contradicciones irresolubles

La nacionalización de sus campos puso en manos de los miembros de la OPEP dos requisitos que posibilitaban su dominio en el intercambio mundial de crudos: eran pocos países (once) y controlaban casi toda la oferta exportable (86% en 1973). Sin embargo, en su contra operaban dos factores adversos.[60] El primero era su composición interna, ya que integraba a países con diferencias considerables en cuanto a sus regímenes políticos, intereses de las élites, disposición a enfrentarse con Estados Unidos y a las CPT, entre otras disparidades notables. Arabia Saudí quiso asumir un liderazgo unificador, pero sus propuestas no siempre fueron aceptadas por los demás miembros. El segundo factor concernía a las relaciones con los afectados por la decisión de nacionalizar el petróleo. Las compañías transnacionales y el gobierno americano continuaron colaborando con los gobiernos OPEP y sus NOC, pero no estaban dispuestos a aceptar que se consolidase un modelo petrolero en el que ellos no desempeñaran el papel determinante. Por esa razón, más allá de las formas de colaboración, su objetivo era desbancar a la OPEP de su lugar prominente y con ese propósito aceleraron la explotación de nuevos campos fuera de la OPEP y estimularon la oferta exportable de países como México, la Unión Soviética, Malasia y Egipto.[61]

A la adversidad que suponían ambos factores (dificultades de colusión y oposición CPT-Estados Unidos) se sumaba el hándicap de que las NOC de la OPEP tenían una reducida incidencia en la fase de *downstream*. Sin embargo, aun así, la OPEP asumió el desafío de regular el intercambio de crudos mediante tres mecanismos principales: la ya expuesta contención de la producción, el sistema de precios y los contratos de venta a largo plazo. El sistema de precios preservó una variante del *posted-price* basado en el Arabian Light, cuyo nivel se decidía en las reuniones de la OPEP y cuyo movimiento entre 1974 y 1979 (desde 11,6 hasta 14 dólares-barril) estaba indiciado a la cotización del dólar. Por tanto, la formación de precios seguía quedando al margen de los (bajos) costes de extracción, mediante un *mark-up* que aportaba grandes rentas diferenciales.[62]

El *posted-price* se aplicaba a los contratos firmados por las NOC y sus gobiernos con cuatro tipos de compradores. a) las CPT que necesitaban abastecer a sus refinerías; b) otras refinerías de Europa y Japón; c) los gobiernos que adquirían crudos para sus refinerías; d) los intermediarios comerciales. Eran

60. Véanse Parra (2004), Terzian (1985), Cremer y Salehi-Isfahani (1991), Percebois (1989), Al Chalabi (1980) y Yergin (1990a).

61. Véanse Percebois (1989), Cremer y Salehi-Isfahani (1991), Ferrier y Fusenko (1989) y Yergion (1990a).

62. Véanse Mabro (1984), Fattouh (2006), Percebois (1989), Angelier (1990), Golub (1985) y Al Chalabi (1989).

contratos a plazo con precios superiores a los existentes en el momento de la firma a los que se aplicaban descuentos dependiendo de los clientes y de otros aspectos. Precisamente, esa flexibilidad de los precios en los contratos devino en una complicación que erosionaba todavía más la cohesión interna de la OPEP, ya que la discrecionalidad de los criterios dividía a los países miembros, sobre todo cuando la demanda se debilitaba o cuando algún gobierno quería aumentar sus ingresos a corto plazo. Esa desventaja se acentuaba cuando México, la Unión Soviética y otros países ofrecían contratos más ventajosos a las CPT, refinerías y gobiernos compradores.

La otra cuña disonante en los mecanismos de intercambio fue la extensión del mercado *spot* (ubicado en Rotterdam) donde vendedores y compradores pactaban directamente precios y cantidades para entrega inmediata o como *forward*. Ese mercado era insignificante en 1972, pero creció hasta suponer el 25% de las exportaciones en 1982, gracias a que recibía una parte de los crudos del Mar del Norte y de otros países no OPEP, además de crudos introducidos por los *free riders* de la OPEP que escapaban a la disciplina del cártel. Las expectativas alcistas hicieron que los precios *spot* superasen al precio de referencia de la OPEP, lo cual instó a muchos de sus miembros a revisar al alza los contratos ya firmados. Esto originó enfrentamientos con sus clientes y acentuó el desvío de crudos de miembros del cártel hacia el mercado *spot*. De ese modo, aún siendo minoritario, el *spot* pasó a ejercer una influencia directa sobre el crudo intercambiado mayoritariamente a través de contratos.

Para recuperar su posición en el sistema de precios, la OPEP aprovechó la fuerte contracción de la oferta en Irán para elevar fuertemente el precio de referencia, que pasó (en promedios anuales) de 14 dólares-barril en 1978 a 31,6 en 1979 y 36,8 en 1980. De ese modo, la OPEP fortaleció su control sobre los precios y obtuvo mayores ingresos por sus exportaciones, pero quedó atrapada en un dilema inquietante: para fortalecer su poder sobre el tercer resorte (intercambio) tenía que restringir su poder sobre el primer resorte, ya que al reducir su oferta exportable provocaba una pérdida de su cuota de venta de crudos y propiciaba el ascenso de sus competidores.

Ese dilema ponía en cuestión la capacidad de su poder relacional para compatibilizar el control sobre ambos resortes, mostrando de forma ostensible su debilidad para ejercer un poder estructural que influyese en las condiciones del intercambio conforme crecía el número de países exportadores y se ampliaban las modalidades de ese intercambio. El sistema de formación de precios y su principal consecuencia, el shock iniciado en 1979, fueron un fiel reflejo de esa debilidad estructural. La fuerte subida de los precios reportó enormes ganancias a los países OPEP, no OPEP y a las CPT que trasladaron la subida a los precios de los productos refinados. Pero, al mismo tiempo, cuestionó el sistema de contratos utilizados, estimuló el auge del mercado *spot* e incentivó la producción de los exportadores de crudos no OPEP.

La fractura del dominio de la OPEP

En 1982 el cártel acordó aplicar cuotas de producción entre sus miembros para regular la oferta exportable, pero el estallido de la guerra entre Irak e Irán −segundo y tercer exportador− hizo prácticamente inviable mantener una posición unificada. De hecho, la drástica contracción productiva, llevada a cabo en un contexto económico recesivo, fracasó en su intento de estabilizar los precios, que emprendieron una acusada caída entre 1982 y 1986: de 33 a 14,4 dólares-barril (en promedios anuales). La conjunción de la guerra Irak-Irán y la aplicación de cuotas hizo que entre 1982 y 1985 los países de Oriente Medio disminuyeran su producción en casi 3 millones de barriles-día, que se añadían a los casi 9 millones que habían reducido desde 1979. De ese modo, su cuota en la producción mundial quedó por debajo del 20%, catorce puntos menos que la registrada en 1979 (cuadro 1).[63]

La contracción productiva se trasladó a la exportación de crudos. Las ventas de la región se hundieron hasta los 7 millones de barriles-día, es decir, 12 millones menos que en 1979, mientras que los demás miembros de la OPEP reducían otros 4 millones. Sin embargo, esa fortísima retirada de crudos no podía dar los frutos deseados porque la intensa recesión económica frenaba la demanda de petróleo, a la vez que los países no OPEP aumentaban sus exportaciones (en más de tres millones de barriles-día entre 1979-1985), compensando en parte la retirada de crudos de la OPEP. El esfuerzo del cártel por mantener el nivel de precios resultaba infructuoso y castigaba con dureza su posición exportadora, de modo que su cuota en las ventas mundiales arrojó en 1985 un mínimo histórico: 53%, frente al 80% de 1979. Un esfuerzo vano que incitaba a la indisciplina dentro del cártel, sin olvidar que dos de sus miembros importantes seguían enzarzados en un destructivo conflicto militar. Fue entonces cuando el mercado *spot* alcanzó su mayor proporción (35% en 1985) en el total de crudos intercambiados.

Aunque la OPEP siguió adoptando decisiones, como más tarde reconoció el jeque Yamani, otrora poderoso ministro saudí del petróleo, «la OPEP tocaba de oído», expresando que su influencia había quedado muy mermada.[64] En su contra estaban las fuerzas que operaban en el mercado y las decisiones políticas que los gobiernos de Margaret Thatcher y Ronald Reagan habían adoptado con el deliberado propósito de debilitar a la OPEP y recuperar el dominio anglosajón sobre el negocio del petróleo. Para ello, las CPT y sus go-

63. El conjunto de la OPEP acumuló un retroceso de 14 millones de barriles-día entre 1979 y 1985 y su cuota cayó del 48% al 30%. La evolución de Arabia Saudí sirve de testigo elocuente de aquel proceso: su producción se contrajo de 9,8 a 3,6 millones de barriles-día y su cuota cayó del 15% al 6% mundial.

64. Al Chalabi (1989), Parra (2004), Cremer y Salehi-Isfahani (1991), Fatthou (2006) y Angelier (1990).

biernos se propusieron mermar su influencia sobre la oferta exportable de crudos (con la aparición de nuevos exportadores) y sobre el sistema de precios (con nuevos mercados y formas de contratación).

Conclusiones

En la introducción del trabajo se formula este interrogante: tratándose de estructuras oligopólicas, ¿por qué el modelo de las 7-CPT mantuvo un carácter más estable y una vigencia temporal bastante mayor que el modelo de la OPEP? El análisis permite concluir que el modelo oligopólico-anglosajón contaba con prácticamente todas las condiciones favorables para funcionar con gran estabilidad. Un jugador (7-CPT) controlaba los tres resortes de poder, era internamente homogéneo y apostaba por la colusión, establecía barreras de entrada y concordaba en sus objetivos e intereses con el otro jugador principal (gobierno de Estados Unidos). Por ese motivo, el modelo perduró en el tiempo y, aunque presentaba dos fisuras (*outsiders* que eran competidores minoritarios y reclamaciones rentistas de los gobiernos-*host*), su quiebra estuvo determinada por un factor exógeno al modelo: la decisión política de los gobiernos que nacionalizaron sus recursos y desde la OPEP pasaron a fijar el precio de referencia de los crudos.

Por el contrario, el cártel de la OPEP concentraba un menor poder, presentaba un menor grado de colusión y sus objetivos e intereses eran ambivalentes con los que tenían los otros dos jugadores principales. Su poder era menor porque no controlaba el segundo resorte (*downstream*) ni era capaz de establecer un poder relacional sobre el tercer resorte (intercambio). Su grado de colusión era inferior porque la cohesión interna de sus miembros presentaba fricciones y propiciaba la actuación de *free riders*; pero, sobre todo, porque no tenían capacidad para imponer barreras de entrada en los resortes donde ejercían su control (*upstream*) y su influencia (intercambio). Los vínculos con los otros dos jugadores eran ambivalentes porque mantenía con ellos ciertos intereses comunes, pero el objetivo de las CPT y del gobierno de Estados Unidos era debilitar a la OPEP.

Por tanto, este cártel disponía de un poder limitado y estaba sometido a tres factores de inestabilidad: los desacuerdos internos, el ascenso de competidores en los resortes primero y tercero, y las presiones de los otros dos jugadores. Como consecuencia, el esfuerzo por mantener un control de autoridad (poder relacional) en el sistema de precios hizo que la OPEP redujera su oferta exportable, de modo que sus debilidades se convirtieron en líneas de fractura: mermó su poder en el primer resorte, fomentó la indisciplina entre sus miembros, fortaleció la posición de sus competidores y debilitó sus vínculos con los otros dos jugadores. En apenas una década la OPEP perdió su posi-

ción de control sobre el negocio petrolero. Las propias limitaciones internas del modelo determinaron su crisis.

BIBLIOGRAFÍA

AL CHALABI, F. (1980), *OPEP and the International Oil Industry: A Changing Structure*, Oxford University Press, Oxford.

— (1989), *OPEC at the Crossroads*, Pergamon, Oxford.

ANDERSON, I. (1981), *Aramco, the United States and Saudi Arabia: A Study of the Dynamics of Foreign Oil Policy, 1933-1950*, Princeton University Press, Princeton.

ANGELIER, J-P. (1990), *Le pétrole*, Economica, París.

BAMBERG, J. (1994), *The History of the British Petroleum Company: The Anglo-Iranian Years, 1928-1954*, vol. II, Cambridge University Press, Cambridge (Massachusetts).

— (2000), *British Petroleum and Global Oil 1950-75: The Challenge of Nationalism*, Cambridge University Press, Cambridge (Massachusetts).

BETANCOURT, R. (1978), *Venezuela's Oil*, George Allen & Unwin, Londres.

British Petreoleum (2009), *Statistical Review of World Energy*, www.bp.com.

CHANDLER, A. (1962), *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*, MIT Press, Cambridge (Massachusetts).

— (1990), *Scale ans Scope. The dynamics of Industrial Capitalism*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts).

CLEVELAND, W. (2004), *A History of the Modern Middle East*, Westview, Boulder (Colorado).

CORONEL, G. (1983), *The Nationalization of the Venezuelan Oil Industry: From Technocratic Success to Political Failure*, Lexington Books, Lexington (Massachusetts).

COX, R. (1987), *Production, Power and World Order: social Forces in the Making of History*, Columbia University Press, Nueva York.

— (1996), *Approaches to World Order*, Cambridge University Press, Cambridge.

CREMER, J., y SALEHI-ISFAHANI, D. (1991), *Models of the Oil Markets*, Harwood Academic Publisher, Amsterdam.

FATTOUH, B. (2006), «The Origins and evolution of the Current International Oil Pricing System. A Critical assessment», en Mabro, R. (ed.), *Oil in the 21st Century. Issues, Challenges and Oportunities*, Edward Elgar, Oxford, pp. 41-100.

FAWCETT, L. (ed.) (2005), *International Relations of the Middle East*, Oxford University Press, Oxford.

FERRIER, R. (1982), *The History of the British Petroleum Company: The Developing years 1901-32*, vol. I, Cambridge University Press, Cambridge (Massachusetts).

FERRIER, R., y FUSENKO, A. (eds.) (1989), *Oil and the World Economy*, Routledge, Londres.

FRANKEL, P., y NEWTON, W. (1961), «The Localization of Refineries», *Institute of Petroleum Review*, 15 (175).

FRIEDEN, J. (1989), «Oil and the Evolution of U.S. Policy Towards the Developing Areas, 1900-1950: an Essay in Interpretation», en Ferrier, R., y Fusenko, A. (eds.), *Oil and the World Economy*, Routledge, Londres, pp. 53-73.

GERRETSON, F. (1953-1957), *History of the Royal Dutch*, 4 vols., E. Brill, Leiden.

GIDDENS, P. (1938), *The Birth of the Oil Industry*, Macmillan, Nueva York.

GOLUB, D. (1985), *When Oil and Politics Mix: Saudi Oil Policy, 1973-85*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts).

GRAYSON, G. (1980), *The Politics of Mexican Oil*, University of Pittsburgh Press, Pittsburgh.

HAWDON, D. (ed.) (1985), *The Changing Structure of the World Oil Industry USA*, Croom Helm, Londres.

HELLEINER, E. (1994), *States and the Re-emergency of Global Finance*, Cornell University Press, Ithaca (Nueva York).

HIDY, R., y HIDY, M. (1955), *History of Standard Oil Company (Ney Jersey), Pioneering in Big Business Multinational Enterprise*, vol. I, Harper, Nueva York.

JAIDAH, A. (1983), *An Appraisal of OPEC Oil Policies*, Longman, Londres.

JAMES, M. (1953), *The Texaco Story: The First Fifty Years, 1902-1952*, Texaco, Nueva York.

JONES, G. (1981), *The State and the Emergence of the British Oil Industry*, MacMillan, Londres.

— (1996), *The Evolution of International Business*, Routledge, Londres.

JONES, G., y TREBILCOCK, C. (1982), «Russian Industry and British Business, 1910-1930», *Journal of European Economic History*, n.º 11, pp. 61-104.

KOZUL-WRIGHT, R., y ROWTHORN, R. (eds.) (1998), *Transnational Corporations and the Global Economy*, The United Nations University/World Institute for Development Economics, MacMillan Press, Houndmills, Basingstoke.

LARSON, H., et al. (1971), *History of Standard Oil Company (New Jersey): New Horizons,* 1927-1950, vol. 3, Harper & Row, Nueva York.

LAUNAY, J., y CHEVALIER, J.-M. (1985), *Histoire secrète du petrole 1859-1984*, Presses de la Cité, París.

MABRO, R. (1984), *On Oil Price Concept*, Oxford Institute for Energy Studies, Oxford.

MCBETH, B. (1983), *Juan Vicente Gomez and the Oil Companies in Venezuela, 1908-1935*, Cambridge University Press, Cambridge (Massachusetts).

MCLEAN, J., y HAIGH, R. (1954), *The Growth of Integrated Oil Companies*, Harvard Business School, Boston.

MOSLEY, L. (1973), *Power Play: Oil in the Middle East*, Weidenfeld & Nicolson, Londres.

O'BRIEN, R. (2005), «The Transnational Relations Debate», en Phillips, N. (ed.), *Globalizing International Political Economy*, Palgrave Macmillan, Londres, pp. 165-192.

ODELL, P. (1967), *An Economic Geography of Oil*, G. Bell and Sons, Londres.

Organization of the Petroleum Exporting Countries, OPEC (2009), *World Oil Outlook*, OPEC, Viena.

PAINTER, D. (1986), *Oil and the American Century. The Political Economy of U.S. Foreign Oil Policy 1941-54*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.

PALAN, R. (ed.) (2002), *Global Political Economy. Contemporary Theories*, Routledge, Londres.

PALAZUELOS, E. (2011), «Current Oil (Dis)Order: Players, Scenarios, and Mechanisms», *Review of International Studies*, Cambridge University, pendiente de publicación.

PARRA, F. (2004), *Oil Politics. A Modern History of Petroleum*, Tauris, Londres.

PERCEBOIS, J. (1989), *Économie de l'énergie*, Economica, París.

PHILIP, G. (1982), *Oil and Politics in Latin America: Nationalist Movements and State Companies*, Cambridge University Press, Cambridge.

PHILLIPS, N. (ed.) (2005), *Globalizing International Political Economy*, Palgrave Macmillan, Londres.

POLANYI, K. (1957), *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Beacon Press, Boston (Massachusetts).

POLLARD, R. (1985), *Economic Security and the Origins of the Cold war*, Columbia University Press, Nueva York.

RABE, S. (1982), *The Road to OPEC: United States Relations with Venezuela, 1919-1976*, University of Texas Press, Austin (Texas).

ROUHANI, F. (1971a), *A History of OPEC*, Praeger, Nueva York.

— (1971b), *The History of OPEC*, Praeger, Nueva York.

SAMPSON, A. (1975), *The Seven Sisters*, Hodder & Stoughton, Londres.

SEYMOUR, I. (1980), *OPEC, Instrument of Change*, Macmillan, Londres.

SKEET, I. (1989), *OPEC, Twenty-five Years of Prices and Politics*, Cambridge University Press, Londres.

STEVENS, P. (1985), «A Survey of Structural Change in the International Oil Industry, 1945-84», en Hawdon, D. (ed.), *The Changing Structure of the World Oil Industry USA*, Croom Helm, Londres.

STRANGE, S. (1988), *States and Markets*, Pinter, Londres.

— (1992), «States, Firms, Diplomacy», *International Affairs*, 68 (1), pp 1-15.

— (1996), *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the Word Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.

— (1998), *Mad Money*, Manchester University Press, Manchester.

STUBBS, R., y UNDERHILL, G. (eds.) (2000), *Political Economy and the Changing Global Order*, Oxford University Press, Oxford.

SYLOS LABINI, P. (1975), *Oligopoly and Technical Progress*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts).

— (1976), «Competition: the Product Markets», en Wilson, T., y Skinner, A. (dirs.), *The market and the state*, Clarendon Press, Oxford, pp. 200-232.

— (1993), «Oligopoly: Static and Dynamic Analysis», en Sylos Labini, P., *Economic Growth and Business Cycles*, Edward Elgar Aldershot, cap. 7, pp. 136-151.

TERZIAN, P. (1985), *OPEP. The Inside Story*, Zed Books, Londres.

TETREAULT, M. (1985), *Revolution in the World Oil Market*, Quorum Books, Wesport (Connecticut).

TOLENTINO, E. (2001), *Multinational Corporation. Emergence and evolution*, Routledge, Londres.

TUGENDHAT, C. (1968), *Oil: The Biggest Business*, Putman's Sons, Nueva York.

TURNER, L. (1978), *Oil Companies in the International System*, George Allen & Unwin, Londres.

U.S. Department of Labor (2010), *OSHA Technical Manual, Occupational Safety & Healt Administration*, http://www.osha.gov/dts/osta/otm/otm_iv/otm_iv_2.html.

UNDERHILL, G. (2000), «State, market, and global political economy: genealogy of an (inter-?) discipline», *International Affairs*, 76 (4), pp. 805-824.

VAN ZANDEN, J., et al. (2007), *A History of Royal Dutch Shell*, 3 vols., Oxford University Press, Nueva York.

VENN, E. (1986), *Oil Diplomacy in the Twentieth Century*, Macmillan, Londres.

VICTOR, R. (1984), *Energy Policy in America since 1945: A Study of Business-Government Relation*, Cambridge University Press, Cambridge.

WALL, B. (1988), *A History of Standard Oil Company (New Jersey): Growth in a Changing Environment: 1950-1972, and Exxon Corporation 1972-75*, McGraw-Hill, Nueva York.

WARNER, R. (1966), *Mobil Oil: A View from the Second Century*, Newcomen Society in North America, Nueva York.

WILKINS, M. (1970), *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from de Colonial Era to 1914*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts).

— (1974), *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from de 1914 to 1970*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts).

— (1998), «Multinational Corporations: An Historical Account», en Kozul-Wright, R., y Rowthorn, R. (eds), *Transnational Corporations and the Global Economy*, The United Nations University, MacMillan Press, pp. 95-133.

— (ed.) (1991), *The Growth of Multinationals*, Edward Elgar, Aldershot.

WIRTH, J. (ed.) (1985), *Latin America Oil Companies and the Politics of Energy*, University of Nebraska Press, Lincoln.

YERGIN, D. (1990a), *The Prize*, Simon & Schuster, Nueva York.

— (1990b), *Shattered Peace: the Origins of the Cold War*, Penguin Books, Nueva York.

■

Oligopolistics models in oil industry: The «Seven Sisters» versus *OPEP*

Abstract

The article analyzes the international oil markets dynamic from an International Political Economy approach. It compares the oligopolistic oil model being under way during 1950-1970 (Seven Sisters) and 1973-1985 (OPEC's Governments), and answers why the first was more stable and durable than the latter. To do so we develop an analytical proposal based on the relationship between the different components of each model: on one hand, the main players, scenarios and exchange mechanisms; on the other hand, the power relations that are in place on the three phases of the oil cycle. From this analytical approach characterized the main features of both models and establishing the differences that explain their respective degrees of stability and temporal duration.

Key words: Oil Industry, Oligopoly, International Political Economy, Oil Trade. JEL Codes: N70, L13, L71, F59.

■

Modelos de oligopolio en la industria petrolera: Las «Siete hermanas» versus *la OPEP*

Resumen

El artículo analiza la dinámica de los mercados internacionales de petróleo desde un planteamiento de Economía Política Internacional. Compara los modelos oligopólicos vigentes entre 1950-1970 (Siete hermanas) y 1973-1985 (gobiernos de la OPEP) y responde al interrogante de por qué el primer modelo fue más estable y duradero que el segundo. Para ello, fundamenta una propuesta explicativa basada en la interrelación de los componentes de cada modelo: de un lado, sus principales jugadores, escenarios y mecanismos de intercambio; de otro las relaciones de poder sobre los tres resortes del ciclo petrolero. A partir de esta propuesta analítica, se caracterizan los principales rasgos de ambos modelos y se establecen las diferencias que explican sus respectivos grados de estabilidad y de duración temporal.

Palabras clave: Industria del petróleo, Oligopolio, Economía política internacional, Comercio del petróleo. Códigos JEL: N70, L13, L71, F59.