



## EL PODER DE LAS "SIETE HERMANAS"

# Carter contra el "big oil"

**E**l Presidente Carter cuenta con ellas. Si consigue hacer aprobar en el Congreso un impuesto especial contra las grandes multinacionales del petróleo, obtendrá muy cerca de los 143.000 millones de dólares que necesita su plan energético. De momento, va bien encaminado a base de una ruidosa campaña verbal contra el poder de las "Siete hermanas", o como él mismo ha llamado al "lobby" petrolero, el "big oil". No es la primera vez que Carter se ocupa del tema y, al final, acaba por apoyar ciertas leyes que aumentan los beneficios de las multinacionales.

Por otra parte, los mastodontes del petróleo tienen la piel muy dura. Han resistido durante setenta años, al menos, los más violentos ataques. Hasta llegar a un acuer-

do entre ellos, hubieron de sufrir guerras de precios que hubieran hundido a empresas más débiles. Y han resistido, por último, la revolución de los países de la OPEP.

### La tendencia al cártel

La industria del petróleo ha tenido, desde su nacimiento, una doble vocación a partes iguales: la violencia y el monopolio. Tendencias, ambas, que pueden confluir, como demuestra el caso del gran monopolio pionero en este sector: la Standard Oil Company, y su legendario fundador, John D. Rockefeller. Esta compañía, constituida en la temprana época de 1870, es la madre de todas las Standard Oil posteriores.

El "gran" Rockefeller cumplió como ninguno de sus

sucesores el destino de poder de que deriva su industria. El periodista Herbert von Boch, dice que "en 1878, la Standard Oil había conseguido prácticamente el monopolio del petróleo mediante la adquisición o absorción de las refinerías de la competencia. Los métodos utilizados por el monopolio eran más que dudosos. Las compañías de ferrocarril fueron presionadas de tal forma, que la Rockefeller Company no sólo obtuvo las máximas rebajas en todos sus transportes, sino que incluso concedieron a Standard Oil comisiones por los transportes de la competencia. Todas las empresas rivales fueron amenazadas de tal forma que tuvieron que vender o bien quedaron en bancarrota. Todo ello se acostumbraba a hacer ocultando los hechos reales". Los últimos años de

Bajo grandes soflamas de honradez, quienes le van a dar el dinero a Carter son los ciudadanos consumidores de gasóleo.

este legendario personaje en su mansión de Pocantico Hills, sobre el río Hudson, han sido descritos por el sociólogo Frederick Lewis Allen con estas palabras: "Rockefeller estaba menos interesado en disfrutar de una vida lujosa que en procurar su protección personal, ya que sabía que sus métodos sin escrúpulos al frente de la Standard Oil Company le granjearon la enemistad de muchas personas".

La etapa de final de siglo en los Estados Unidos, cuando se forjaron los grandes monopolios al frente de los cuales estaban los "titanes" industriales y financieros de que hablara Theodore Dreiser, fue seguida con creciente hostilidad por el ciudadano medio y por ciertos políticos independientes que aún mantenían los ideales del primer liberalismo. Así, en 1890, el Presidente Harrison firmaba la ley presentada por el senador republicano John Sherman, que "declaraba ilegales a los 'trusts' y uniones que restrinjan el comercio y la producción".

Esta Ley Sherman tuvo ocasión de librar su gran batalla, precisamente contra la Standard Oil, sólo unos pocos años más tarde. Bajo la Presidencia de Theodore Roosevelt, el ministro de Justicia, Moody, y el fiscal especial para el caso, Frank Kellogg, llevaron adelante una vigorosa acción judicial contra la Standard, que fue condenada. Apeló al Tribunal Supremo de la nación, pero en mayo de 1911 el Supremo hacía pública una histórica sentencia que condenaba a la Standard a deshacerse de todas sus empresas subsidiarias en el plazo de seis meses. En el dictamen se decía que el mismo genio que había llevado a la Standard a convertirse en una gran empresa la había impulsado al monopolio y a "expulsar a otros de su campo, privándoles del derecho a comerciar".

Sobre la tendencia al monopolio de las empresas pe-



# Carter contra el "big oil"

trolíferas existe una interesante teoría del economista inglés Paul Frankel, según la cual este sector es uno de los que menos acusa la regulación del mercado y, por tanto, es menos proclive a la competitividad. En primer lugar, la variación de precios influye poco en la demanda, es decir, se trata de una demanda "inelástica"; por otra parte, tampoco el descenso de los precios influye de manera importante en la producción. Así, pues, si en todos y cada uno de los sectores industriales de la sociedad capitalista existe una marcada tendencia a la monopolización, en el caso del petróleo está multiplicada, y queda el mercado mucho más a merced de la audacia y la fuerza de unas pocas compañías, ante una demanda y producción bastante estable, independientemente de la política de precios y costos. Esta teoría de Frankel ha venido a tener una confirmación indudable en los momentos actuales, tras la crisis de 1973.

## Las "Siete hermanas"

Al desmembrarse la Standard Oil en 1911, aparecieron nada menos que 38 entidades subsidiarias. No pasaría mucho tiempo, sin embargo, sin que algunas de sus "hijas" se convirtieran en gigantes industriales de mayor tamaño aún. Hoy, tres Standard forman parte de las "Siete hermanas". Para empezar, la más grande de todas: Standard Oil of New Jersey, más conocida por **Exxon** o, como se la llama en Europa, **Esso**. Después, Standard Oil of New York, **Socony** o **Mobil**. En tercer lugar, la **So-cal**, Standard Oil of California, que comercializa sus productos bajo la denominación de **Chevron**.

Las otras dos grandes compañías norteamericanas, **Gulf** y **Texaco** están unidas al petróleo de Texas y Oklahoma, y la primera de las dos a otra de las grandes familias norteamericanas, los Mellon, que ya habían abierto brecha en el Sudoeste del país hacia fi-

nes de siglo y que se vieron favorecidos por la desmembración de Standard.

Pero las grandes competidoras fueron las dos compañías europeas, particularmente **Shell**, y, en menor medida, la **British Petroleum**. Ambas entraron en colisión con las norteamericanas cuando el asunto del petróleo se internacionalizó y empezaron a disputarse los yacimientos del Sur y Sudeste asiático, así como del Oriente Medio.

El origen de Shell (concha) es el de un judío inglés llamado Marcus Samuel, cuyo padre había negociado en estuches decorados con conchas y cuya modesta fortuna fue el origen de los negocios de su hijo. Las conchas llegarían a ser el símbolo de la compañía. La sede de Shell en Londres, el famoso Shell Center, es un rascacielos adornado con conchas en la fachada y cuyas puertas tienen como picaporte una concha. Cada uno de los Bancos de la compañía lleva nombre de un molusco. La primitiva Shell de Samuel, que habla comenzado negociando con el petróleo ruso (al alimón con los Nobel, hijos del fundador de famoso Premio, y con los Rothschild), tendría dificultades hacia principios de siglo y habla de firmar un contrato humillante de fusión con la modesta Royal Dutch, que timoneaba uno de los hombres más brillantes del mundo del petróleo: Henri Deterding. Este consiguió que la nueva Royal Dutch Shell, nacida en 1906, fuera holandesa en un 60 por ciento e inglesa en un 40 por ciento. Actualmente, la proporción de sus directivos es la misma. En cuanto a sus accionistas, son, en un 39 por ciento, británicos; 19 por ciento, norteamericanos, y 18 por 100, holandeses.

Desde un principio, la Shell controló el petróleo de las llamadas Indias Orientales (Indonesia, sobre todo) antiguo feudo de la Royal Dutch y entró en colisión con la Standard en otros muchos lugares. Esta última planteó batalla, haciendo periódicas disminuciones de precio del crudo que consiguieron arruinar a los competidores más débi-

les, pero que fueron resistidas, casi con indiferencia, por la Shell, que contaba con un seguro cliente en la Marina inglesa y yacimientos exclusivos en las colonias británicas y holandesas.

Sin embargo, fue Winston Churchill, primer lord del Almirantazgo en 1911, el que comenzó a desconfiar de la Shell, una compañía que sólo se podía considerar británica a medias. En junio, de ese año, Churchill pronunció un

tro no sujeto a los avatares de precios que pudieran crearse en el mercado internacional.

No obstante, la guerra entre las grandes compañías fue ruinosa para ellas mismas. Cada vez que Exxon trataba de desembarazarse de Shell o BP, mediante sus bruscas reducciones de precios, todas salían desangradas y centenares de pequeños competidores quedaban en la ruina, con todo el mal ambiente internacional que esto provoca-



Plataforma de la Mobil (Standard Oil of New York) en el mar del Norte, frente a las costas noruegas.

discurso en el Parlamento que se convirtió en una durísima acusación contra Shell. Bajo el padrinazgo de Winston Churchill, dos pequeñas compañías obtendrían las cesiones del petróleo encontrado en los territorios ingleses de Birmania y la concesión importantísima de Persia. Eran éstas la Burman Oil Company y la Anglo-Persian. Al final ambas acabarían siendo la British Petroleum en la que el Estado inglés tendría una participación de algo más de la mitad de las acciones. Se aseguraba así un suministro

ba. En medio de esta guerra, sólo Deterding afirmaba con su sensatez de holandés que "Eendracht maak macht", es decir, la cooperación hace la fuerza. Y así acabaría por ser cuando los principales líderes de las compañías firmaran un documento en el castillo que Deterding poseía en Achnacarry, cercano a la ciudad escocesa de Inverness. Allí se firmó, en 1928, lo que la historia del petróleo conoce como los "acuerdos de Achnacarry", según los cuales las compañías se pondrían de acuerdo sobre los precios de





Las "siete" van a controlar durante siglos el talón de Aquiles del mundo occidental: la energía. (Refinería en Regina, Canadá).

venta y los fletes, y tratarían de llegar a un acuerdo para explotar nuevos yacimientos. Las "Siete hermanas" acababan de nacer y una vez más se había impuesto el tradicional espíritu de cártel.

## La manipulación del mercado

Los años de la guerra fría señalan el momento más alto del poder del cártel. Alineadas con el imperialismo occidental, se permiten actuar sobre los precios y la producción de crudo. Sin consultar con los Gobiernos de los países productores, se produce una baja oficial de los precios de un 10 por 100 en febrero de 1959, y en agosto de 1960 hay otra reducción del 5 por ciento. Ambas, acompañadas de aumento de la producción. En respuesta, en septiembre de ese año (1960) se crea la OPEP, en la que ingresan, en principio, Arabia Saudita, Irak, Irán, Kuwait y Venezuela. Posteriormente, se unieron Qatar, Indonesia, Libia, Abu Dhabi, Argelia, Nigeria, Ecuador y Gabón.

¿Hasta qué punto este proyecto de resistencia de los países productores no es la causa de la "guerra de los seis días" en 1967? Sin embargo, esta vez la utilización del Estado gendarme de Israel produce un efecto contrario. Varios países productores decretan un embargo de crudo contra los países de Occidente que apoyen a los judíos sionistas. El boicot no durará ni un mes a causa de la falta de solidaridad de otros productores, pero el precedente está sentado y a partir de 1973, el precio del barril (159

litros) que se había mantenido en poco más de dos dólares, sube a seis dólares en octubre y a 11,65 en diciembre. En octubre de ese mismo año, otra guerra con Israel: el Yon Kippur, que termina con resultado incierto.

En este tira y afloja pareció, en principio, que las "Siete hermanas" perderían su posición privilegiada, pero pronto se vio que no sería así. Los países productores comprobaron que, al menos en mucho tiempo, no podrían crear una red de transporte, refino y distribución similar al que las siete tenían en todo el mundo. Kuwait y Arabia Saudita trataron de crear una refinería en Rotterdam y una estación distribuidora en Illinois, pero descubrieron que las inversiones no eran rentables. Al fin, los países de la OPEP, en su mayoría, decidieron que fueran las "Siete hermanas" las que continuarán bombeando y transportando el crudo a cambio de ciertas tasas. Estaban autorizadas a reservarse una parte del crudo para ellas y comprar el resto al precio fijado.

Es mejor y más barato para ambas partes, siempre que lo que desembolsen los consumidores baste para los dos. Hay veces, incluso, en que las "hermanas" han conseguido evitar todo tipo de gastos. El caso de la Aramco es significativo. Creada hace cuarenta y cinco años, explota el petróleo saudita y pertenecía a Exxon, Mobil, Social y Texaco. El Gobierno saudita adquirió el 60 por 100 de la compañía y negoció en 1976 el adquirir el 40 por 100 restante. No lo hizo al fin, al comprobar los beneficios ob-

tenidos gracias a la potencia técnica y comercial de las compañías. Lo mejor de todo es que es el Gobierno de Arabia Saudita el que se encarga de las inversiones. El director de Social aludía, contentísimo, a este hecho: "Las inversiones de capital serán provistas por los sauditas. Nos han relevado de toda responsabilidad"

## Los beneficios

"No hay negocio como el petróleo" decía, satisfecho, hace muy pocos meses el director de Shell, C. G. Pocok. No le falta razón a este ejecutivo si son ciertas, como parecen serlo, las afirmaciones de que en los seis primeros meses de 1979 los beneficios de las "Hermandades" han aumentado en un 69 por 100. No es de extrañar: las compañías han aprendido la lección y saben lo positivo que resulta mantener un importante "stock" de crudo para épocas difíciles. Aquellos días de febrero y marzo, cuando cesó el envío de crudo iraní, las compañías fueron soltando gota a gota el grifo de su crudo acumulado y lo vendieron con fabulosos beneficios en el mercado libre de Rotterdam. Y sin llegar tan lejos, recordemos que estamos en un año de aumentos escalonados de la OPEP, primero, y de gran aumento coyuntural, después. Calculando que los precios de venta son aproximadamente un 100 por 100 más alto de lo que pagan a los países de la OPEP, tendremos que hay veces en que la especulación casi no es necesaria.

En el mundo del petróleo las cifras marean. Por ejem-

plo, en 1977, los beneficios de las "siete" se aproximaron bastante a los 9.000 millones de dólares y en 1978 rondaban los 9.500 millones, con un modesto incremento del 6 por 100. Si este año se confirma el dato citado anteriormente, tendremos que dichos beneficios pueden aproximarse fácilmente a los 16.100 millones de dólares, que es algo así como un 60 por 100 del Presupuesto Nacional de España para 1979.

Lo mejor de todo es que estos beneficios se están invirtiendo a toda velocidad en el campo de otras fuentes energéticas, como el carbón y el uranio, porque los técnicos de las "Hermandades" ya han advertido que el petróleo no llegará mucho más allá de los primeros años del siglo próximo. ¿Qué significa esto? Lisa y llanamente, que si siguen así, las "siete" van a controlar durante centurias enteras el talón de Aquiles del mundo occidental: la energía.

Y de lo que hay que convencerse es de que, hoy por hoy, son casi insustituibles. Si dejaran de funcionar, producirían un colapso tan grave como si los países de la OPEP dejaran de producir. Por lo demás, las relaciones de las "Hermandades", curadas de visos resabios, con los países productores son actualmente inmejorables. Cada vez que un Gobierno ha tenido que enfrentarse a las multinacionales del petróleo, lo ha pensado dos veces. Sobre todo si sus intenciones iban en serio.

Sacarles algo más de dinero a base de impuestos especiales ya es harina de otro costal. Máxime si primero, como ha hecho Carter, se les da una ley para liberalizar los precios del gasóleo doméstico y les permite embolsarse más de lo que van a pagar. Así, bajo grandes soflamas de honradez y dignidad nacional herida, quienes le van a dar el dinero a Carter van a ser los ciudadanos consumidores de gasóleo, aunque, como acostumbra, las "Siete hermanas" actúen de intermediarias. ■ R. C.