

## El petróleo reúne a la familia II

En 1935, cuando Estados Unidos vivía todavía las consecuencias de la Gran Depresión, la Standard Oil de California -que se transformaría luego en Chevron- se adentró en un desierto inhóspito y encontró el primer yacimiento petrolífero en Arabia Saudí, un descubrimiento que cambiaría para siempre el mercado del crudo. Para explotar aquel maná energético se alió con Texaco y creó la histórica Arabian American Oil Company, que ahora sigue existiendo como la Saudi Aramco. El pasado lunes, casi 70 años después, las dos compañías anunciaron su fusión para crear Chevron Texaco, la cuarta compañía petrolera del mundo, una operación que cierra el proceso de concentración del sector en EE UU.

Es la última pieza del puzzle. En 1911, la primera demanda antimonopolio lanzada por el Gobierno norteamericano, que luego utilizaría la misma ley, el Sherman Act de 1890, en su lucha contra American Tobacco, AT&T y finalmente Microsoft, desmembraba en 33 compañías a la Standard Oil, la compañía creada por John D. Rockefeller, que en su momento de mayor apogeo llegó a controlar el 90% del mercado de petróleo en Estados Unidos. De allí salieron las *siete hermanas*, las compañías que conservaron el nombre de la empresa madre y hoy, con apelaciones distintas, ocupan tres de los cuatro primeros puestos mundiales del sector.

Ha sido un proceso lento que ha tardado casi un siglo. Después de varias fusiones, la Standard Oil de Nueva York se transformó en 1966 en Mobil, la de Indiana reabsorbió las de Nebraska y Kansas y se convirtió en la Amoco Corporation en 1985; la de California se volvió a reunir con Standard Oil de Kentucky y adoptó el nombre de Chevron en 1984. En 1972, Standard Oil de New Jersey se transformó en Exxon. Las más recientes alianzas han acabado de cimentar el rompecabezas. Exxon y Mobil crearon el número uno del sector al fusionarse en 1998. El acuerdo recibió el visto bueno de Washington en noviembre del año pasado.

El pasado lunes, Chevron confirmó finalmente la compra de Texaco por 35.000 millones de dólares (a los que se suman sus 7.000 millones de deudas), el último cabo suelto del viejo imperio Rockefeller. Chevron Texaco, muy por detrás de Exxon, Royal Dutch Shell y BP-Amoco-Arco, sumará unos ingresos por valor de 66.500 millones de dólares (13 billones de pesetas), podrá producir 2,7 millones de barriles diarios y tendrá unas reservas combinadas de 11.000 millones de barriles. Aparte de la vieja Aramco, desde hace tiempo en manos saudíes, las dos compañías han seguido compartiendo la gestión de una empresa fundada por aquella época, en 1936, Caltex, y que se dedica a comercializar crudo fuera de Estados Unidos, sobre todo en Asia y África.

Chevron tomará las riendas de la nueva empresa. Su actual presidente, David O'Reilly, será su máximo responsable. Después de 22 años en la casa, este irlandés tomó la cabeza de la empresa en diciembre de 1999, y muchos ven en su gestión el éxito de una fusión que fracasó en mayo del año pasado, bajo la presidencia de su predecesor, Kenneth Derr.

### La sede

Las dos compañías no consiguieron entonces ponerse de acuerdo sobre el valor de la transacción y la estructura de mando. Texaco rechazó una oferta más generosa, 37.500 millones de dólares. Un año de resultados mediocres más tarde, habiendo perdido el 8% de su valor bursátil en los últimos 12 meses, dio pie al trato por 2.000 millones menos. O'Reilly también decidió incluir en el acuerdo final al presidente de Texaco, Peter Bijur, que ocupará el puesto de segundo. La sede se establecerá en San Francisco, por lo que el cuartel general de Texaco en White Plains, Nueva York, quedará relegado a oficinas secundarias.

Pero Chevron se puede comer a Texaco en más de un sentido. Las dos petroleras tienen una cultura de empresa muy distinta. Chevron fue la primera en apostar por los entonces desconocidos y aislados yacimientos de Kazajistán, que ahora reportan unos 240.000 barriles al año, cuando todavía se desconocía el futuro político y económico del Mar Caspio, sin oleoductos y en las siempre inestables franjas del ex imperio soviético. Texaco es más conservadora, con tendencia a ser, como dicen los norteamericanos, un *has been*, una empresa que fue pero ya no es. Fundada en 1902 por Buck-skin Joe Cullinan, un antiguo empleado de Rockefeller al que luego vendió su compañía, su eslogan *-Puede confiar en el hombre que lleva la estrella-* se convirtió en uno de los pilares del paisaje norteamericano de los años cuarenta. Pero en los últimos años, Texaco no ha sabido encontrar nuevos yacimientos. La mayoría de sus cuadros directivos son antiguos militares en una estructura de mando muy jerarquizada. En los planes de fusión figura el despido de 4.000 personas, de las 57.000 que emplean ambas compañías, un ahorro calculado de 1.200 millones de dólares. Probablemente la mayoría sean de Texaco.

Las economías de escala deberían sobre todo notarse en el descubrimiento de otras fuentes de petróleo. La fusión ilustra las nuevas condiciones de un mercado que exige cada vez mayor concentración e inversiones multimillonarias para encontrar crudo fuera de las regiones tradicionales.

### **Aprobación del Gobierno**

Todavía está pendiente la aprobación de Washington, pero el Gobierno del presidente Bill Clinton parece haber dado su visto bueno. El secretario de Estado para la Energía, Bill Richardson, aseguró el pasado lunes, poco después de confirmarse la operación Chevron Texaco, que la fusión suponía una buena noticia para los consumidores. Pero es la Comisión Federal de Comercio (FTC) quien tiene la palabra final. La FTC ya puso muchos reparos a la última alianza en el sector cuando BP Amoco compró Atlantic Richfield. El acuerdo sólo recibió la luz verde definitiva después de que Arco se comprometiera a vender sus lucrativos yacimientos en Alaska a Philips Petroleum por 7.000 millones de dólares.

Tras su unión, Texaco y Chevron controlarán entre el 30% y el 40% del mercado de la gasolina en California, el Estado más poblado del país. La actitud de la FTC también depende de quién esté a su cabeza. Su actual presidente, Robert Pitovsky, que tantas trabas puso al acuerdo de BP Amoco Arco, tiene todas las posibilidades de ser sustituido en caso de que los republicanos ganen las elecciones. No hay que olvidar que tanto el candidato a presidente, Georges Bush, como el de vicepresidente, Dick Cheney, han pasado parte de su vida profesional en la industria petrolífera.

### **El papel de Shell**

Es más que probable que la FTC pida a Texaco que abandone su parte en Equilon, una empresa que comparte con Shell Oil para refinar y comercializar productos derivados del crudo, esencialmente en California. Las dos petroleras también comparten con Saudi Refining la propiedad de Motiva, una empresa similar que abarca la costa este de Estados Unidos. La compañía angloholandesa ha confirmado que ya ha iniciado negociaciones con Texaco para "reestructurar su alianza en las compañías".

Los analistas estiman que Shell podría ofrecer por la parte de Texaco en Equilon entre 2.500 y 3.000 millones de dólares. Pero el tema no queda del todo resuelto en opinión de las autoridades federales. Sigue existiendo una posibilidad del monopolio aunque esta vez se traslada a Shell. De quedarse con Equilon, la segunda petrolera mundial controlará el 10% del mercado norteamericano, justo detrás de Exxon Mobil.