

ANÀLISI ECONÒMICA I RECURSOS NO RENOVABLES

Joaquim Solà i Solà

IBERCA
IBERCA
IBERCA
IBERCA
IBERCA

Bibliografia Capítol 6.

- Adams, R.G. (1989). "Metals industry forecasting: information, expectations and the question of capacity", en J.A. Cordes i T.F. Torries (Eds), Surplus Capacity in the International Metals Industry, Society of Mining Engineers, Inc., Littleton, Colorado, pp. 55-66.
- Adelman, M.A. i Houghton, J.C. (1983). "Economic issues for the mining industry", en M.A. Adelman, J.C. Houghton, G. Kaufman i M.B. Zimmerman, Energy Resources in an Uncertain Future, Ballinger Publishing Co., pp. 17-23.
- Barham, B. (1991). Strategic Commitments in Scarce Resource Industries: Microfoundations of Multinational Monopolies, Working Paper, University of Wisconsin.
- Barham, B. (1994). "Raw material industries in resource-rich regions", en B. Barham, S.G. Bunker i D. O'Hearn (Eds), States, Firms, and Raw Materials, University of Wisconsin Press, pp. 3-38.
- Barham, B. (1994). "Strategic capacity investments and the Alcoa-Alcan monopoly, 1888-1945", en B. Barham, S.G. Bunker i D. O'Hearn (Eds), States, Firms, and Raw Materials, University of Wisconsin Press, pp. 69-111.
- Bohi, D.R. i Toman, M.A. (1983). "Understanding nonrenewable resource supply behavior", Science, vol 219, pp. 927-932.
- Bosworth, B. (1976). "Capacity creation in basic-materials industries", Brookings Papers on Economic Activity, N° 2, pp. 297- 341.
- Dorfman, R. (1985). "An economist view of natural resource and environmental problems", en R. Repetto (Ed). The Global Possible Resources, Development, and the New Century, Yale University Press.
- Fernández-Cuesta, T. i Merry del Val, F. (1984). "El precio del petroleo", Información Comercial Española.
- Giraud, P.N. (1983). Géopolitique des Ressources Minières, Economica.
- Giraud, P.N. (1992). "La logique de formation des prix des énergies primaires", Économie et Société, N° 5, pp 39-68.
- Greer, D.F. (1992). Industrial Organization and Public Policy, McMillan.
- Hannan, M.J. i Torries, T.F. (1989). "Industry structure and capacity", en J.A. Cordes i T. F. Torries (Eds), Surplus Capacity in the International Metals Industry, Society of Mining Engineers, Inc., Littleton, Colorado, pp- 43-54.
- Hilke, J.C. (1984). "Excess capacity and entry: some empirical evidence", Journal of Industrial Economics, vol 33, pp. 233-241.
- Jacquet, P. i Nicolas, F (1991). Pétrole: Crises, Marchés, Politiques, Dunod.

- Labys, W.C. (1980). Market Structure, Bargaining Power, and Resource Price Formation, Lexington Books.
- Lieberman, M.H. (1986). Excess Capacity as a Barrier to Entry: An Empirical Appraisal, Research Paper N° 907, Stanford University.
- Mather, A.S. i Chapman, K. (1995). Environmental Resources, Longman.
- Mikesell, R.F. (1971). Foreign Investment in the Petroleum and Mineral Industries: Case Studies on Investor-Host Relations, Johns Hopkins University Press for Resources for the Future.
- Moison, D.L. i Sperry, D.R. (1992). "Influence of production costs and inventories on mineral prices", Natural Resources Forum, novembre, pp. 271-276.
- Prain, R. (1975). Cooper: The Anatomy of an Industry. Mining Journal Books.
- Newberry, D. (1978). Sleeping Patents, and Entry-Detering Inventions, Working Paper, Cambridge University.
- Radetzki, M. i Van Duyne, C. (1984). "The response of mining investment to a decline in economic growth: the case of copper in the 1970s", Journal of Development Economics, vol 15, pp 19-46.
- Radetzki, M. (1989). "Capacity growth and capacity utilization in non-ferrous metal mineral industries: some conceptual issues, en J.A. Cordes i T.F.Torries (Eds), Surplus Capacity in the International Metals Industry, Society of Mining Engineers, Inc., Littleton, Colorado, pp. 7-18.
- Rees, J. (1990). Natural Resources: Allocation, Economics and Policy, Routledge.
- Roxburg, N. (1980). Policy Responses to Resource Depletion: The Case of Mercury, JAI Press.
- Slade, M. (1982). "Cycles in natural-resource commodity prices: an analysis of the frequency domain", Journal of Environmental Economics and Management, vol 9, pp. 138-148.
- Serletis, A. i Huleman, V. (1994). "Business cycles and the behavior of energy prices", The Energy Journal, vol 15, pp. 125-134.
- Spence, M. (1977). "Entry investment and oligopolistic pricing", Bell Journal Economics, vol 8, pp. 534-544
- Tilton, J.E. (1977). The Future of Nonfuel Minerals, The Brookings Institution.

Capítol 7.

**LA DETERMINACIÓ DELS PREUS D'UN RECURS NO RENOVABLE EN
EL MIG TERMINI: EL CAS DEL PETROLI.**

7. LA DETERMINACIÓ DELS PREUS D'UN RECURS NO RENOVABLE EN EL MIG TERMINI: EL CAS DEL PETROLI.

En el capítol anterior ens hem referit a la formació dels preus dels recursos no renovables en el curt termini i a les oscil·lacions que presenten els preus d'alguns d'aquests recursos, posant l'èmfasi en la influència de les condicions tècniques d'explotació, els cicles d'activitat i les formes transaccionals (o de mercat). D'altra banda, en el capítol 4, al analitzar l'escassetat dels recursos no renovables hem comentat alguns treballs empírics sobre les trajectòries dels preus per períodes bastant llargs. L'evidència disponible a partir d'estudis econòmics indica que la tendència dels preus dels recursos no renovables presenta una uniformitat: els preus experimenten una evolució similar en el temps (en forma d'U) i l'únic que canvia entre recursos és l'amplitud de les diferents fases -decreixement, inflexió/aplanament i creixement- que configuren l'esmentada tendència.

Aquesta conclusió sobre l'evolució dels preus dels recursos no renovables serveix com un referent bàsic de l'anàlisi, però mereix algunes qualificacions. La primera és que es tracta d'un resultat massa general, que pot ser útil per explicar, a grans trets, el comportament dels preus, però afegeix poca informació addicional al que suggeriria una anàlisi que simplement es basés en la intuïció: que és bastant probable que a llarg termini els preus dels recursos no renovables experimentin una pressió a l'alça. Tanmateix, el "llarg termini" és un concepte que adoleix d'una certa ambigüitat, i més quan es refereix als recursos no renovables. La vida útil d'aquests recursos és normalment tan dilatada que la identificació de la seva tendència -i dels factors subjacents- és insuficient per explicar la determinació dels preus. Això fa necessari traslladar l'anàlisi a períodes més curts, en els que operen factors que actuen com un "soroll blanc" en el llarg termini però que influeixen directament en els moviments dels preus. L'anàlisi en el mig termini sembla el més indicat per escatir aquesta qüestió pels avantatges que presenta: permet aïllar les oscil·lacions cícliques dels preus en el curt termini així com captar aquells factors que afecten d'una manera estable els preus dels recursos no renovables a banda de les forces subjacents que operen en el llarg

termini, i que es redueixen a dos elements (el canvi tecnològic, d'una banda, i l'escassetat natural, de l'altre).

A partir del plantejament que acabem d'exposar, en aquest capítol es du a terme una anàlisi pel cas del petroli. Les raons per centrar-se en aquest recurs són dues. En primer lloc, la seva importància econòmica i estratègica en l'activitat productiva. I en segon lloc, el fet que el seu mercat hagi estat el més estudiat d'entre els recursos naturals -degut, precisament, a la seva importància-, la qual cosa s'ha traduït en una diversitat d'aportacions teòriques que enriqueixen el debat i poden servir de base per extendre l'anàlisi -amb les reserves corresponents- a d'altres recursos no renovables. Per procedir d'una manera sistemàtica, el capítol s'estructura en dos grans blocs. Primer s'exposa el comportament del mercat del petroli durant els darrers 50 anys, amb especial atenció als canvis més significatius en el seu funcionament i la possible incidència d'aquests canvis en els preus. I en una segona part es du a terme una anàlisi comparativa de les principals aportacions teòriques per interpretar aquells fets, amb l'objectiu d'avaluar la seva capacitat explicativa i extreure algunes conclusions sobre les possibilitats de la ciència econòmica en l'àmbit dels recursos no renovables.

7.1. Els fets. El comportament del mercat del petroli.

Diferents estudis sobre el mercat del petroli (Jacoby, 1974; Sampson, 1975) coincideixen en assenyalar que durant més de 40 anys (des de finals de la dècada dels 20 fins a començament dels 70), el protagonisme en aquesta indústria correspongué a unes poques grans empreses ("les set germanes"), que actuaven de manera coordinada com si es tractés d'un monopoli (126). El poder de mercat assolit per les grans empreses es basà en una

(126) Es tracta d'Exxon (antiga Standard Oil de Nova Jersey), Royal Dutch Shell, Mobil Texaco, British Petroleum, Standard Oil de Califòrnia (més coneguda com a Chevron) i Gulf.

estratègia. D'una banda, en el control directe de l'explotació del petroli en brut en les zones que disposaven dels principals jaciments, procés que s'havia iniciat als Estats Units a finals del segle XIX per estendre's a d'altres territoris al llarg del segle XX. Primer varen ser Veneçuela i Mèxic, i amb posterioritat, l'Orient Mitjà, que en la dècada dels 40 ja s'havia convertit -amb diferència- en la primera regió productora del món mercès a l'explotació intensiva de les seves reserves (127). D'altra part, les empreses transnacionals completen el control del mercat amb una estratègia d'integració vertical "aigües avall", per consolidar la seva presència en les fases de refinatge i distribució.

Un punt important és que el control del mercat per part de les societats multinacionals va ser possible perquè fins a començament dels 70 el "cost de reproducció econòmic" del petroli havia estat decreixent (és a dir, els costos de descobrir i explotar nous dipòsits era inferior al dels jaciments que ja estaven en funcionament). Això va permetre les empreses utilitzar el poder de mercat per mantenir els preus a uns nivells baixos amb l'objectiu d'afavorir l'expansió de la demanda i la penetració d'aquest recurs i els seus derivats en el major nombre possible d'aplicacions: des de l'acabament de la Segona Guerra Mundial fins el 1970 els preus nominals del cru es mantingueren pràcticament estables en la franja dels 1-2 \$/barril.

En aquest context, la creació de l'Organització de Països Exportadors de Petroli (OPEP) el 1960 per un grup de països amb importants reserves marca una fita en l'evolució de la indústria del petroli, no tant per les seves conseqüències a curt termini com per les implicacions que se'n derivaran al llarg del temps. Un dels principals motius per la creació de l'OPEP va ser evitar que la pressió a la baixa dels preus del cru fos suportada íntegrament pels països hostes (128). En aquest sentit, el mateix sorgiment de l'OPEP reflecteix, en pri-

(127) El 1930 el 80% de la producció mundial tenia lloc en tres països: els Estats Units, Veneçuela i la Unió Soviètica. Tanmateix, una part considerable de la producció de petroli d'aquest darrer país no formava part dels intercanvis internacionals. Un altre productor important era Mèxic, que el 1938 nacionalitzà aquesta activitat.

mera instància, un dels problemes del mercat del petroli en aquells anys: la necessitat d'evitar davallades dels preus davant d'una situació de sobreoferta degut al gran excés de capacitat existent. Després de la constitució de l'OPEP, el protagonisme en l'explotació del petroli en brut es desplaçarà progressivament de les empreses multinacionals als països d'aquesta organització (Seymour, 1980; Skett, 1988).

En una primera fase, que abasta des de la seva creació fins el 1973, l'OPEP segueix una estratègia essencialment defensiva. Aquesta estratègia va consistir, per un costat, en una creixent participació en el capital de les societats concessionàries, i d'altra part, en l'augment dels impostos sobre la producció de les empreses multinacionals. Són les actuacions preliminars per assolir un major control dels propis recursos, i a partir d'aquí, un major control del mercat.

Després d'aquesta fase l'OPEP adopta una estratègia ofensiva basada en les decisions unilaterals (1973-75). L'actuació de l'OPEP modifica de manera sobtada el funcionament del mercat ja que incideix directament en els preus (que es multipliquen per quatre a finals del 1973 i se situen en els 12 \$/barrel), i a través d'ells, també afecta la producció. La nova estratègia de l'OPEP es reforça amb un major control dels recursos mitjançant la política de nacionalització dels actius que les companyies estrangeres mantenien en els països hostes: en el període 1973-75 la participació dels Estats en les reserves autòctones passa, en promig, del 25% al 60%.

El canvi d'orientació de l'OPEP respon a diverses causes. En general s'atribueix la primacia als factors de tipus econòmic, però sense descartar la influència dels esdeveniments polítics en l'Orient Mitjà.

(128) Els països fundadors de l'OPEP van ser Aràbia, Kuwait, Iran, Irak i Veneçuela. Posteriorment, durant la dècada dels 60, s'afegiren Qatar, Líbia, Indonèsia, Abu Dhabi, Algèria i Nigèria. L'Equador i Gabon ho van fer a començament dels 70.

Entre els elements que afavoreixen el nou posicionament de l'OPEP se situa, en primer lloc, l'existència d'un entorn cada cop més favorable als productors com a conseqüència de l'expansió de la demanda. Ja hem comentat que en les dues dècades anteriors té lloc una ràpida penetració del petroli en el consum energètic dels països desenvolupats, que havia estat afavorida pels baixos preus del cru en un període de fort creixement econòmic (1950-1970). El nivell sostingut en l'expansió de la demanda, que durant la dècada 1960-70 augmenta en promig al 10% anual, accentua la pressió sobre les capacitats de producció i posa en evidència la vulnerabilitat del mercat a les condicions de l'oferta. És l'època en que petites incidències al llarg de la cadena d'explotació/refinament/distribució generen reaccions d'anticipació a previsibles increments dels preus i desencadenen efectes desestabilitzadors en els mercats "spot". Això fa que els països de l'OPEP percebeixin el petroli en brut com una mercaderia estratègica i li atorguin un tractament especial.

El segon factor determinant és la inflexió que té lloc a començament dels 70 en el cost de reproducció econòmic. Els nous dipòsits són més costosos de descobrir i explotar que els que estan en funcionament i aquesta circumstància s'associa amb un augment dels costos marginals a llarg termini (129). Així, si amb anterioritat la disminució tendencial del cost de reproducció havia permès el control del mercat per part de les companyies transnacionals, el canvi de tendència s'identifica amb una major escassetat relativa del recurs i es justifica un augment en el preu del cru per alinear-lo amb el nou cost de reproducció. D'altra banda, a començament dels 70 els descobriments anuals (addició a les reserves provades) per primera vegada són menors que el flux de producció, i això reforça la idea que el petroli ha esdevingut efectivament un "recurs no renovable", la qual cosa també s'intenta reflectir en el seu preu. De fet, el mercat de petroli a començament dels 70 d'alguna manera ja captu- rava l'augment en el cost de reproducció econòmic d'aquest recurs. En aquest sentit és significativa la inflexió que té lloc en els preus del cru en el període 1970-72. Després de

(129) L'augment en el cost de reproducció econòmic es deu sobretot a la necessitat d'explotar les plataformes marítimes, de més difícil accessibilitat.

dues dècades d'estabilitat, els preus comencen a augmentar i assolixen els 3 \$/barril a finals del 1972, el que representa un increment del 60% sobre el nivell de 1970. En aquest context, els països de l'OPEP dissenyen una estratègia per millorar la seva posició en el repartiment dels ingressos que genera el petroli i, aprofitant uns esdeveniments polítics favorables als seus interessos, recuperen el control de la producció del cru per obtenir una renda extraordinària (de monopoli), que s'afegeix a la renda d'escassetat que ja havien capturat en l'etapa anterior (dècada dels 60) al augmentar els impostos sobre l'explotació.

En tercer lloc, també va influir l'interès dels Estats Units -en aquells anys el principal productor i consumidor de cru- en un increment dels preus internacionals per alinear-los amb els preus interiors. Amb l'augment dels preus internacionals els Estats Units maldaven per dos objectius. D'una banda, rendibilitzar la pròpia producció (ja que el diferencial de costos obligava a establir quotes a l'importació per protegir les explotacions autòctones) així com afavorir altres recursos energètics abundosos en el mateix país (especialment el carbó). I d'altra part, mantenir una posició d'independència energètica mitjançant el desenvolupament de recursos alternatius. Addicionalment, uns preus internacionals del cru alineats amb els preus interiors eliminava part dels avantatges que els seus principals competidors (Japó, Alemanya) estaven assolint en els mercats mundials de productes manufacturats.

Un aspecte remarcable és que, des d'una òptica estrictament econòmica, l'augment de preus de 1973-74 tenia un fonament "objectiu" en la mesura que era una conseqüència d'uns creixents costos de reproducció i capturava la major escassetat del petroli en brut. D'altra banda, l'increment de preus reflectia també un equilibri entre el cost d'oportunitat suportat pels productors degut a l'exhauribilitat de l'estoc i el cost suplementari que alguns països -especialment els Estats Units- estaven disposats a pagar per dur a terme les inversions a llarg termini en recursos alternatius. Des d'aquesta perspectiva, hom pot considerar que la pressió a l'alça de preus era inevitable i que, àdhuc sense els canvis estructurals que la indústria del cru experimentà en la primera meitat dels 70, el funcionament normal del mercat hauria conduït a un resultat similar, bé que potser de manera més gradual. En aquest sentit és igualment significatiu que, pel que fa a la demanda, l'augment de preus del 1973-74 fos assimilat sense traumes pels països consumidors, al compàs de les primeres mesures d'estalvi energètic.

Després d'un breu període de relativa estabilitat dels preus al nou nivell (1975-78), el 1979 l'OPEP persisteix en l'estratègia ofensiva novament a l'ombra d'esdeveniments polítics internacionals que considera favorables (cas de la revolució a l'Iran), i els preus del cru tornen a multiplicar-se fins assolir els 31 \$/barril. Tanmateix, aquesta actuació té lloc en un context distint al de 1973/74 i les conseqüències també són unes altres. A diferència del que havia succeït el 1973-74, l'increment de preus del 1979-80 va provocar un canvi substancial en la situació del sector, ja que els nous preus depassaven abastament el nivell compatible amb la defensa del mercat de la pròpia OPEP. Així, com a resposta a l'alça dels preus del cru, pel costat de la demanda, s'intensifiquen les actuacions que en matèria d'eficiència energètica es duïen a terme en els països consumidors, bé que els seus efectes encara trigarien alguns anys en manifestar-se. En canvi, les conseqüències pel costat de l'oferta foren més immediates al convertir-se en rendibles quantiosos recursos subeconòmics de països aliens a l'OPEP, com els jaciments de la Gran Bretanya i Noruega en el Mar del Nord i d'algunes plataformes del Golf de Mèxic.

Les raons adduïdes per explicar el comportament de l'OPEP el 1979-80 també són diverses. Una possibilitat que no es pot descartar és, simplement, que l'OPEP s'equivoqués a l'hora d'avaluar les respostes dels altres agents a la seva actuació. Però si hom atribueix a l'OPEP una certa capacitat de càlcul de reacció, aquesta explicació no és del tot satisfactòria. Una versió diferent és que l'estratègia de l'OPEP després del primer xoc respon més al criteri de maximitzar els avantatges d'una situació favorable en el curt termini (degut a la seva posició hegemònica en el mercat) que a una gestió "òptima" dels recursos naturals a llarg termini (i això explicaria precisament els efectes perversos que l'augment de preus va tenir sobre la pròpia OPEP). En qualsevol cas, el que sembla clar és que l'OPEP no va modular els nous preus d'acord amb les possibilitats d'expandir l'oferta per part dels seus competidors, amb els preus dels recursos alternatius i amb el previsible impacte de les mesures d'eficiència energètica, i la seva estratègia "miop" tingué conseqüències paradoxals en el sector durant la dècada dels 80. El més significatiu és que afavorí una explotació intensiva dels dipòsits més costosos -que no eren necessaris per garantir l'equilibri en el mercat mundial- mentre tenia lloc una infrautilització de la capacitat en els jaciments de baix cost.

L'augment de la producció en els països aliens a l'OPEP combinada amb una estabilització de la demanda (per l'estancament econòmic i les mesures d'estalvi energètic) es tradueix en una ràpida disminució de la quota de mercat de l'OPEP a partir del 1979 i això l'obliga a replantejar-se la seva estratègia a començament dels 80. Per fer front a la nova situació, l'OPEP adopta una estratègia defensiva que ben aviat posarà en evidència les diferències entre els membres de l'organització i que la seva cohesió interna és molt més feble del que ho havia estat en el cas de les "set germanes" fins a començament dels 70.

En aquest punt convè remarcar que l'OPEP, encara que estava conceptualitzada com un càrtel, fins llavors s'havia limitat a fixar els preus, mentre era el mercat el que determinava les quantitats als preus vigents. En sentit estricte, doncs, l'OPEP no actuava pròpiament com un càrtel, ja que això hauria comportat fixar els preus i quantitats de manera simultània al llarg de la corba de demanda. L'OPEP comença a actuar com un càrtel el 1982, quan la producció de cru esdevé excedentària, els preus inicien una tendència a la baixa i el mercat "spot" assoleix una certa importància en el total de transaccions (130). En aquest context el dilema que se li presenta a l'OPEP rau en la defensa d'uns preus elevats amb una menor presència en el mercat o bé la recuperació de la quota perduda mitjançant uns preus més baixos, sacrificant part de la rendibilitat.

En un primer moment l'OPEP opta per la defensa dels preus, i el 1982 s'estableixen quotes de producció entre els diferents països en funció d'un preu de referència. El 1983 apareixen els desacords en el repartiment de les quotes i té lloc una sobreproducció que obliga l'OPEP a reduir el preu de referència. L'arrel del problema és l'heterogeneïtat dels membres de l'organització. Aquesta heterogeneïtat es tradueix en una divergència d'interessos que roman larvada en moments d'expansió i que es manifesta en forma de conflictes in-

(130) La creixent importància del mercat "spot" a partir del 1982 accentua la desestabilització. La raó és que quan el mercat oficial és excedentari, els preus "spot" són inferiors als preus oficials (que s'estableixen directament entre les dues parts en els contractes a termini). Aleshores, els compradors estan poc interessats en vincular-se amb contractes a termini i el desplaçament de la demanda cap el mercat "spot" agreuja l'excés d'oferta en el mercat oficial i provoca una nova pressió a la baixa dels preus.

terns quan el mercat experimenta un retrocés, com succeeix a començament dels 80. Els diferents posicionaments en el si de l'OPEP responen a diverses causes, algunes de les quals se situen en l'àmbit estrictament econòmic, però també intervenen factors polítics (en el sentit ampli del terme).

Les divergències d'interessos es reflecteixen en la pertinença dels països de l'OPEP al grup dels "falcons" o dels "coloms". Els països del primer grup són els que tenen les menors reserves de petroli, estan relativament poblats i propugnen una estratègia clara d'industrialització -per disposar d'una alternativa econòmica un cop l'estoc del cru s'hagi exhaurit- que requereix del finançament extern. Es tracta, doncs, de països amb una elevada capacitat d'absorció. Algèria, Indonèsia, Líbia, Iran i Irak formen part d'aquest grup. El seu objectiu és maximitzar els beneficis a curt termini, i per tant, tenen un incentiu per aprofitar al màxim la capacitat de producció a l'hora que malden per uns preus relativament elevats. D'altra banda, els països del Golf Pèrsic (i especialment Aràbia) es troben en la situació oposada: disposen de les majors reserves a baix cost i estan poc poblats, pel que en el seu cas l'estratègia d'industrialització no és prioritària. El seu objectiu és maximitzar els beneficis en el llarg termini i propugnen una política moderada de preus que garanteixi l'estabilitat de la demanda en el temps i desincentivi la substitució del petroli per recursos alternatius.

Les dificultats per compatibilitzar aquestes discrepàncies -que encara avui són l'origen de les freqüents discussions en el si de l'OPEP- reforçaren la tendència a la baixa dels preus a partir del 1982, al sumar-se als factors exògens que tant pel costat de l'oferta com de la demanda pressionaven en la mateixa direcció. Així, la sobreproducció que té lloc a partir de 1983 per l'incompliment de les quotes per part d'alguns països del grup dels "falcons" va obligar al primer productor i país amb més reserves, Aràbia, a actuar com a "regulador", ajustant la seva producció -en el sentit de limitar-la- per conduir el mercat al preu establert. Tanmateix, malgrat la forta disminució de la producció d'Aràbia en aquests anys, els preus davallen de manera lenta però continuada i el 1985 se situen en els 25 \$/barril. La disminució dels preus s'explica, d'una banda, per la sobreproducció dels "falcons", però també perquè una part de la producció no satisfeta per Aràbia apareix en el mercat degut a l'augment

de la producció de països externs a l'organització (especialment el Regne Unit, Noruega i Mèxic).

Després de comprobar que l'intent de l'OPEP de comportar-se com un càrtel no condueix als resultats desitjats i per acabar amb una situació que erosionava continuament la seva posició en el mercat, Aràbia decideix a finals de 1985 dur a terme una guerra de preus amb la intenció d'afectar les posicions dels països aliens a l'organització, ja que la defensa dels preus en un context d'atonía de la demanda hauria accentuat la marginalització de l'OPEP, i especialment la de la pròpia Aràbia, en el mercat. En aquest moment l'OPEP abandona la referència al sistema de preus oficials així com tota disciplina en matèria de quotes. El resultat és la intensificació de la producció i la davallada de preus continua el 1986, quan s'assoleixen els 16 \$/ barril. Com a conseqüència d'això, l'OPEP es veu un altre cop obligada a canviar d'estratègia i se centra en la defensa dels mercats. Tanmateix, la nova estratègia perjudica els països amb més necessitat d'ingressos, ja que l'augment en la producció no és suficient per compensar la disminució dels preus i la cohesió de l'organització encara en resulta més afeblida. Per restablir l'ordre, l'OPEP torna a basar l'actuació en la defensa dels preus, amb la referència dels 18 \$/barril, a l'hora que s'estableix un repartiment de la producció basat en les quotes de 1984 ⁽¹³¹⁾. En la reformulació de l'estratègia de l'OPEP el 1986 hi juguen novament un paper determinant els Estats Units, interessats en evitar una davallada dels preus per sota d'aquell nivell, doncs això entrava en conflicte amb la possibilitat de mantenir una part important del mercat intern per a la producció autòctona. Aquesta circumstància reflecteix novament la importància de factors de diversa naturalesa en la determinació dels preus més enllà del que en resultaria del funcionament normal del mercat.

L'evolució de les participacions en la producció mundial de petroli entre el 1973 i el 1986 és il·lustrativa dels canvis que experimenta la configuració de l'oferta en aquest període com a

(131) Una observació interessant: 18 \$/barril del 1986 equivalen, en valor constant, a 7 \$ de 1974. Recordem que el 1974 el preu nominal era de 12 \$/barril, pel que després de 12 anys el preu del cru en termes reals havia davallat quasi un 50%.