
La internacionalización de Cepsa en la España del Monopolio

● CONCEPCIÓN M. A. PÉREZ-HERNÁNDEZ

Universidad de La Laguna

Introducción

La Compañía Española de Petróleos (Cepsa) es una de las trescientas mayores empresas del mundo por ventas, de las treinta primeras en su sector y la segunda petrolera de nuestro país después de Repsol-YPF. Mantiene su protagonismo en el panorama empresarial español desde su creación y ha participado activamente en la configuración del sector energético nacional. Posee un capital social de 267,6 millones de euros, participado por la multinacional francesa TotalFina (48,83%) y la Internacional Petroleum Investment Co. (IPIC) de Abu Dhabi (47,0%). El resto de su capital (4,2%) cotiza en el mercado continuo de valores¹. Sus actividades abarcan desde la exploración y producción de hidrocarburos hasta su distribución al consumidor final. Cuenta con una potente área petroquímica y desarrolla actividades en las áreas del gas natural y la producción eléctrica. Su inversión en el extranjero se localiza en más de una decena de países de África, América y Europa, lo que la identifica como una empresa multinacional.

La multinacionalización es sólo una de las formas de cómo la empresa aborda el mercado exterior. El concepto de internacionalización es más amplio, pues abarca otras facetas, como la exportación, los acuerdos de colaboración en inversión, la formación de capital humano y el uso de tecnología extranjera, la adquisición de materias primas o las licencias². Descubrir las razones y el modo cómo se produce la internacionalización de las empresas viene siendo objeto de estudio

1. En el curso de 2009 ha tenido lugar la venta a IPIC de la participación del grupo Santander (30,8%) y Unión Fenosa (5,0%).

2. Villareal (2005), pp. 58-59.

Fecha de recepción: Enero 2009

Versión definitiva: Octubre 2009

Revista de Historia Industrial

N.º 42. Año XIX. 2010. 1.

desde hace algunas décadas, aunque en España sólo recientemente la Historia Económica ha empezado a interesarse por el tema.

Los modelos teóricos tradicionales explican que la internacionalización es el resultado de un proceso gradual y lento, donde la adquisición de experiencia y capacidades es la que impulsa a las empresas de forma secuencial desde el mercado doméstico a los mercados foráneos. Cada fase, bien delimitada en el tiempo, representa un mayor grado de implicación internacional, que no sólo supone aumentar la proporción del negocio externo sino diversificar la geografía de las inversiones³. Últimamente, sin embargo, han aparecido nuevos modelos explicativos sobre la internacionalización de las empresas, que tratan de dar una respuesta a las llamadas *International New Ventures (INV)*⁴. Empresas que desde sus orígenes, e independientemente de su tamaño, buscan la obtención de beneficios operando en los mercados internacionales, motivadas por la actitud abierta de sus fundadores y en un contexto de globalización y de reducidos costos de comunicación y transporte. La proliferación de este tipo de empresas ha dado lugar a un fenómeno que es conocido en la literatura como el de *internacionalización acelerada*⁵.

Hemos de destacar que la ubicación de Cepsa en el sector petrolero ha sido resultado de una estrategia empresarial abierta a los mercados internacionales con los que ha establecido un vínculo estable. Una estrategia que se planificó desde su constitución, y que se materializó de forma inmediata con la compra de activos fijos en el extranjero y la captación de clientes foráneos, de procedencia variada y distante. Además, la entrada en los mercados exteriores adquirió formas diversas, no respondiendo siempre a un proceso gradual y evolutivo. Por esta razón, y por la velocidad con la que se adentró en los mercados mundiales, podríamos inicialmente considerar que la internacionalización de la Compañía responde en cierta forma al modelo de *internacionalización acelerada*. No es una novedad destacar que en el pasado ha habido empresas que se constituyeron con una visión mundial del mercado⁶, aunque quizás faltan estudios que insistan en este aspecto y traten de determinar los motivos que impulsaron a estas organizaciones empresariales a desarrollar la estrategia internacional desde su creación.

Por otra parte, subrayamos el interés que tiene el estudio de Cepsa en el análisis de la internacionalización de las empresas españolas porque pocas empresas en nuestro país iniciaron antes de 1986 su proceso de multinacionalización y, además, lograron permanecer de forma ininterrumpida en los mercados interna-

3. Las primeras propuestas explicativas de la internacionalización vinieron de la escuela escandinava de Upsala, ofreciendo un marco consistente a los estudios sobre internacionalización durante varias décadas. Véase Johanson y Wiedersheim-Paul (1975) y Johanson y Vahlne (1990).

4. También conocidas por los términos de *Born Globals* o *Global Start-ups*.

5. Knigh y Cavusgil (1996), Oviatt y McDougall (1997) vieron en estos casos un desafío teórico a los llamados modelos tradicionales. El caso de las INV españolas ha sido analizado por Plá y Cobos (2002).

6. Oviatt y McDougall (1994), pp. 47-48.

7. Durán y Sánchez (1981), Guillén (2004) y Durán (2006).

cionales⁷. En el marco del sector petrolero español, Cepsa es un caso singular por cuanto fue la única alternativa privada a la empresa petrolera estatal, desarrollada en un marco institucional restringido como fue el que marcó la ley del monopolio estatal sobre los petróleos.

Este texto intenta mostrar las particularidades de ese proceso de internacionalización, centrándose en los motivos que llevaron a la organización empresarial al desarrollo inmediato de esta opción. Primero comenta el marco institucional en el que se fundó la sociedad; a continuación, justifica la razón de su primer emplazamiento en Canarias y lo que éste aportó a la estrategia internacional de la compañía; y, por último, aborda las facetas del proyecto internacional en dos momentos, el que va desde su constitución hasta el fin del periodo autárquico y el que se inicia con la liberalización del sector exterior y concluye con el fin del marco restrictivo del monopolio estatal⁸.

El marco institucional en la fundación de Cepsa

La doctrina del nacionalismo económico inspiró la política desarrollada por la Dictadura de Primo de Rivera durante la cual se fundó Cepsa. La búsqueda de la autosuficiencia, la limitación a la presencia del capital extranjero, el deseo estatal de controlar el comercio de los recursos estratégicos y los requerimientos de una hacienda deficitaria condujeron a la declaración del monopolio de petróleos en España⁹. Curiosamente, en ese contexto tuvo lugar el desarrollo de la iniciativa privada.

En efecto, el RD de 26 de junio de 1927 establecía el monopolio del Estado sobre la importación, las manipulaciones industriales, el almacenaje, la distribución y la venta de los minerales combustibles líquidos y sus derivados en el territorio de la Península y Baleares. Adjudicado el arrendamiento a un consorcio bancario español, en enero de 1928 entraba en funcionamiento y la empresa adjudicataria tomaba el nombre de Campsa. Transcurrido un año de actividades, la Arrendataria sólo había cumplido con sus compromisos como empresa comercializadora y distribuidora de derivados petrolíferos. No disponía de hidrocarburos ni había comenzado a desarrollar su actividad refinera. Las razones que explican la demora van desde la pasividad de los socios banqueros hasta la falta de capitales, la rigidez de la estructura estatal, los impedimentos legales para la adquisición de propiedades en el extranjero o la inviabilidad económica del proyecto industrial¹⁰.

Ahora bien, el comportamiento empresarial de Campsa se correspondía con el que habían mantenido otras empresas antes del establecimiento del Monopo-

8. La evolución de la estrategia internacional de Cepsa hasta hoy ha sido tratada en Pérez (2009).

9. Tortella (1994), pp. 267-268.

10. Cabana (1972), Tortella, Ballesteros y Díaz (2003), pp. 56-91.

lio. La actividad destiladora había sido limitada en España; la mayoría de las empresas prefería importar los derivados y, si acaso, realizar pequeñas transformaciones. Sólo la rebaja arancelaria de los crudos había llevado a algunas factorías a “simular” su industrialización, aunque ofreciendo una baja calidad¹¹. La única empresa que destacó por su volumen de producción había sido la fábrica de Cornellá (Barcelona), si bien sus esfuerzos se concentraban en la producción de lubricantes¹². Aclaremos también que el caso español no era singular. Francia y Gran Bretaña, dos de los principales países consumidores de hidrocarburos de Europa, también importaban la mayor parte de los derivados petrolíferos (94% en 1929). La capacidad refinera de Francia no sobrepasaba las 200 mil toneladas anuales al finalizar la década de 1920¹³. La falta de crudos en su suelo y el escaso control sobre estos recursos en el extranjero explican la limitada capacidad productiva.

La Arrendataria debía contar con un suministro regular de crudos para poder emprender la actividad del refino en España porque, entre otros motivos, las unidades de destilación de la futura refinería debían adecuarse a los hidrocarburos que se iban a consumir¹⁴. Su adquisición en el mercado internacional era posible, pero la relación de dependencia que se generaba con las compañías petroleras extranjeras resultaba contraria a la mayor autonomía propuesta por el Gobierno. De ahí, que primero correspondía hacerse con la propiedad de algunos recursos petrolíferos. Pero el carácter estatal de Campsa impidió esta estrategia. Eso fue, al menos, lo que confirmó la delegación de la Arrendataria que, entre junio y septiembre de 1929, viajó hasta Venezuela, Colombia y Estados Unidos¹⁵.

Fue en el transcurso de ese tiempo cuando Francisco Recasens, representante del Banco de Cataluña en Campsa, al margen del resto de los bancos del consorcio, y actuando a través de una empresa instrumental, el Crédito Nacional Peninsular y Americano, compró todos los activos en Venezuela de la empresa norteamericana Falcon Oil Co¹⁶. La Falcon se había constituido hacía apenas

11. García (1929). Para más información sobre las empresas que operaban en España, Marín (1978) y Tortella, Ballesteros y Díaz (2003).

12. Sudriá (1989), p. 234.

13. La cifra se ha estimado a partir de las importaciones de crudo y derivados señaladas por Mitchell (1992), pp. 477.

14. El diseño de las unidades de destilación y los materiales requeridos variaba en función del tipo de crudo empleado. Los proyectistas tenían que tener en cuenta la temperatura del agua de enfriamiento, las características del crudo y la temperatura más alta a la que se debía calentar el petróleo de modo que el calor no dañara al equipo o al propio petróleo. Rayner (1963), pp. 183.

15. Entre los miembros de esa delegación estuvieron Demetrio Carceller y Merry del Val - entonces técnicos de Campsa- que, al margen de las negociaciones de su empresa y en nombre de los hermanos Recasens, tomaron contacto con algunas petroleras. Tortella, Ballesteros y Díaz (2003), pp. 86-88.

16. La continua caída de los precios del crudo hubo de facilitar la compra. En dólares de 2003, el precio del crudo pasó del máximo en 1920 de 28,4 dólares el barril a los 13,7 dólares en 1929. Los precios eran inferiores, incluso, a los de preguerra. Fuente: British Petroleum (<http://www.bp.com>).

dos años, y lo que vendía era una participación del 5% en la producción de la Lago Petroleum Co. en el Lago Maracaibo y un conjunto de concesiones petroleras en diversos estados venezolanos (156.000 ha)¹⁷. La inversión fue de 65,7 millones de pesetas¹⁸, y el objeto de la adquisición, según declaró la propia Compañía, fue el completar la política de abastecimiento energético nacional iniciada por la Dictadura con la creación del Monopolio¹⁹.

La compra de participaciones en yacimientos petrolíferos era una operación que permitía poseer recursos propios sin el riesgo de la exploración. Para la empresa participada era una forma de evitar la excesiva acumulación de crudos de una misma calidad y un incentivo para concretar acuerdos futuros de venta de otros²⁰. La producción que le correspondió a la empresa española en el primer año fue de 65.675 toneladas de crudo, la media anual de los diez primeros años se sostuvo por encima de las 112.000 toneladas, y a partir de este umbral fue siempre a menos²¹. En resumen, durante los 45 años de extracción la inversión generó un ingreso de más de 230 millones de dólares (cuadro 1).

La estrategia empresarial en el caso de las concesiones petroleras fue distinta. La norma fue esperar una oportunidad. Este comportamiento obedeció a la falta de recursos financieros y, sobre todo, a la inexperiencia en el sector de la exploración. La ocasión llegó pasada la depresión internacional y con la recuperación del precio de los crudos. Fue entonces cuando se creó una empresa conjunta con la Standard Oil of New Jersey con objeto de explorar algunos yacimientos en la zona de Monagas (Venezuela)²². Los proyectos de exploración en Venezuela no dieron grandes resultados –de hecho, la empresa se desprendía poco a poco de parte de las concesiones–, pero permitieron la formación de los técnicos que luego integrarían el área de exploración propia de la Compañía. Durante años, la falta de divisas fue un obstáculo a la ampliación de las propiedades o inversiones en el exterior²³.

A finales de 1929 y al margen de las negociaciones del Crédito Nacional Peninsular y Americano en la adquisición de crudos, Campsa seguía resistiéndose a asumir el refinado. Y es que el consumo de petróleos en el mercado es-

17. La Lago Petroleum Co. se creó en 1923 y fue la primera empresa norteamericana en exportar crudo venezolano. En la isla de Aruba -Antillas Holandesas-, muy próxima al Lago Maracaibo, instaló una gran refinería para el procesado de los hidrocarburos venezolanos. Sus destilados se empezaron a comercializar en la segunda mitad de 1929. Vallenilla (1990), pp. 42-57.

18. Valor dado en el balance de la sociedad de 1930.

19. *Memorias de Cepsa*, 1930.

20. Estos supuestos se confirman con el discurrir de los acontecimientos. Cuando la empresa Cepsa inicia su actividad productiva concertará con Lago Oil la compra de crudos y derivados petrolíferos procedentes de Aruba.

21. El agotamiento natural de los pozos parece ser la causa, aunque la falta de inversión se apunta como un elemento más en las *Memorias* de la empresa.

22. La Standard Oil of New Jersey adquirió en 1932 la Lago Oil Co.

23. En 1930 sufrieron la primera negativa del Gobierno español a la cesión de divisas, lo que les impidió cerrar un contrato para exploración en Texas (Estados Unidos).

CUADRO 1

CANON EN LA PRODUCCIÓN DE LA LAGO PETROLEUM CO. 1929-1974

Decenios	Canon		
	Miles tons.	Miles \$ -2003*	Media anual Miles tons
1929-1938	1.122,4	99.870,83	112,24
1939-1948	654,2	62.984,80	65,42
1949-1958	492,5	46.714,55	49,26
1959-1968	251,0	20.809,04	25,10
1969-1974	20,5	2.412,19	2,05
Total	2.540,7	232.791,41	55,23

Fuente: *Memorias y Balances de Cepsa* y, para los precios del crudo, www.bp.com.

(*)Se trata de una valoración aproximada. Los precios del crudo utilizados como referencia son, entre 1929 y 1945, los del crudo Pensylvania y, de 1945 en adelante, el Arabia ligero en Ras Tanura.

pañol era escaso, disperso geográficamente y muy concentrado en torno a los derivados ligeros. Para 1929 se estima que el consumo bruto total en el área de Península y Baleares era de unas 414 mil toneladas, de las que, al menos, un 50% eran gasolinas²⁴.

El técnico de Campsa, Josep Maluquer, señalaba que “la instalación de refino era técnicamente posible pero económicamente inviable, salvo que la refinería se encontrara cerca de los centros de extracción o, en puertos de mar”²⁵. Y es que el tamaño de la refinería no era el factor determinante de la viabilidad de la industria; la clave estaba en el aprovechamiento máximo de su capacidad productiva²⁶. Satisfacer la demanda nacional de gasolinas con una refinería propia exigía asumir la producción de unas fracciones residuales de petróleos pesados, para los que el mercado peninsular no tenía demanda. En este momento un crudo corriente destilado hasta 300° C podría producir aproximadamente un

24. Los datos sobre el consumo total –excluidos depósitos flotantes– son de Sudriá (1987). En cuanto a la tipología del derivado consumido la hemos estimado a partir de los datos de importación que nos ofrece Tortella (1994), p. 285. En el año 1935, el consumo per cápita español era de 36,9 kg, cifra que queda lejos de los 230 kgs per cápita de Gran Bretaña o los 159,4 de Francia. Sudriá (1990), pp. 235.

25. Tortella, Ballesteros y Díaz (2003), p. 87. Entendemos que Maluquer describía la realidad que hasta entonces se constataba mayoritariamente en Europa, donde pocos países no productores se aventuraban a la construcción de refinerías. Pero las cosas estaban cambiando; empezada la década de 1930, las estadísticas de comercio de crudos y derivados europeas nos demuestran el crecimiento de la industria refinera en los países consumidores. En 1930, Francia importaba 460 mil toneladas de crudo y 3,4 millones de derivados; en 1935, la importación de crudos era ya de 5,3 millones, mientras los derivados se quedaban en 1,1 millón de toneladas métricas. Mitchell (1992), p. 477.

26. Las refinerías venezolanas de finales de los años veinte, destinadas al mercado local, contaban con una capacidad que oscilaba entre los 700 b/d (35 mil tm/año) y los 10.000 b/d (500 mil tm/año). Vallenilla (1990), pp. 76-77.

40% de fracciones ligeras (gases, gasolinas y naftas), un 10% de querosenos y un 10% de gasoil. El 40% restante eran residuos que podían utilizarse como fuelóleo o asfalto²⁷. Y ocurre que, por estos años, estas fracciones pesadas del petróleo, en particular los fuelóleos, eran consumidos básicamente por el transporte marítimo²⁸. Por ello, en caso de no ser productor de crudo, sólo resultaba rentable instalar una refinería en un puerto de mar que concentrara una alta demanda de este combustible.

Y mientras Campsa discutía la conveniencia de la instalación de una refinería en suelo peninsular, el Banco de Cataluña junto a otros socios bancarios decidieron constituir Cepsa²⁹. Los activos petrolíferos de la sociedad Crédito Nacional Peninsular y Americano pasaron a formar parte del patrimonio de la nueva compañía. Fundada el 26 de septiembre de 1929, su objetivo era “en España y en el extranjero preparar estudios y ejecutar toda clase de actos y operaciones de petróleos”³⁰ e, indudablemente, el proyecto contó con el apoyo del Gobierno³¹. Al mes de la constitución de Cepsa, el Consejo de Ministros español aprobaba un decreto estableciendo las bases de un concurso para la instalación de una refinería en la zona franca de Barcelona. La refinería “debía ser flexible y permitir la refinación de toda clase de petróleos”, y la capacidad de refinado se concretaba en 200.000 toneladas al año³². Nadie se presentó al concurso.

En diciembre de 1929, Juan Lliso, técnico de Cepsa, trasmitía al consejo de administración de la Compañía su propuesta sobre la ubicación de la industria refinera en Tenerife. En enero de 1930 se firmaba un contrato con Campsa por tres años para suministrar 208.000 toneladas anuales de gasolinas y otros derivados, cuya primera entrega debía producirse en el último trimestre de 1930. La refinería se construiría con una capacidad productiva algo mayor a la del contrato: 250.000 toneladas/año (5.000 b/d)³³. Los crudos propios permitieron cubrir casi el 90% de

27. Esta estructura era la normal con un sistema de destilación por fraccionamiento, si bien desde 1913 y ante el incremento de demanda de las gasolinas se había introducido y, paulatinamente perfeccionado, el proceso de craqueado de los residuos pesados, de modo que el rendimiento de la gasolina en los crudos podía ir en aumento. En 1940, virtualmente, se había duplicado. Rayner (1963), pp. 182-183 y Maestro (1944), p. 108.

28. Después de la Primera Guerra Mundial, la flota mercante había ido sustituyendo el carbón en las calderas de los vapores. El petróleo resultaba más económico, no tanto por la diferencia de precios en el producto, como por el mayor poder calórico por unidad, el menor coste de suministro y el ahorro en su transporte (menos mano de obra y mejor aprovechamiento del espacio ocupado por el combustible).

29. Los bancos participantes fueron el Exterior de España, Central, Cataluña, Urquijo, Internacional de Industria y Comercio, Hispano Colonial, Marsans, Arnus, March, Lopez Bru, Reus y Tortosa.

30. Artículo 2 de los estatutos de la Sociedad.

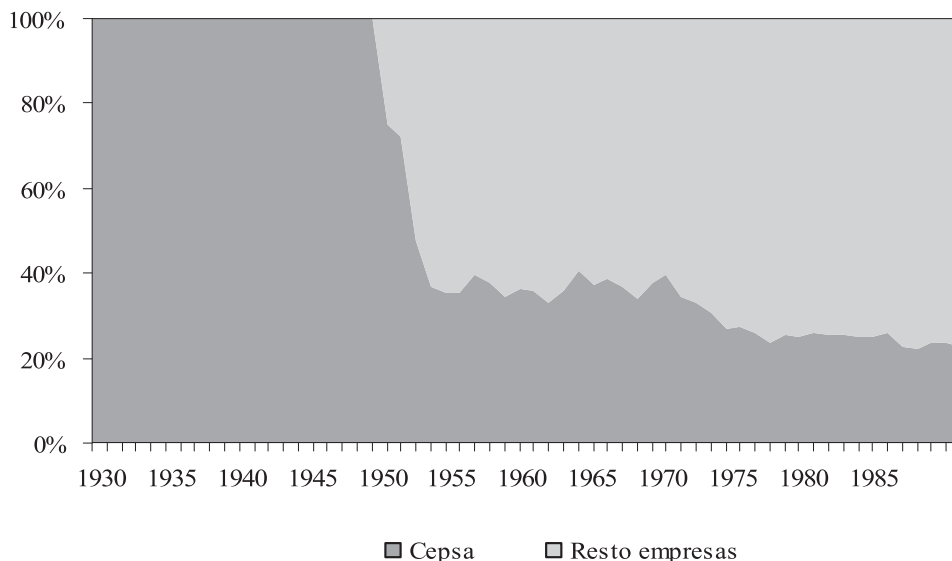
31. Tortella, Ballesteros y Díaz (2003, pp. 90-91) resaltan la relación personal entre Recasens y el Ministro de Hacienda, Calvo Sotelo, y la participación en el proyecto del Banco Exterior de España.

32. *El economista*, 26/10/1929, pp. 1536-1537.

33. Ya hemos visto que por entonces las había mucho más pequeñas y también más grandes, aunque éstas últimas casi siempre cerca de los países productores de petróleos.

GRÁFICO 1

PARTICIPACIÓN DE CEPESA EN LA DESTILACIÓN DE PETRÓLEOS CRUDOS EN ESPAÑA



Fuente: *Anespe 1972 y Memorias de la Delegación del Gobierno en Campsa (1970-1989)*.

la destilación de los primeros cinco años. Después, las cantidades correspondientes al canon venezolano apenas fueron significativas para la empresa, con la excepción del periodo de la Segunda Guerra Mundial, en donde las restricciones a la importación limitaron la producción de la refinería. Hasta 1949 Cepsa mantuvo en solitario la producción española de refinados petroleros, si bien servir a Campsa no fue su único objetivo, y tampoco Campsa tuvo en la empresa española su único suministrador.

La producción que Cepsa obtuvo por el canon sobre la Lago Petroleum Co. era de base asfáltica; un crudo con bajo rendimiento en gasolinas y con un importante porcentaje de residuos asfálticos. El aprovechamiento de estos crudos determinó en gran medida la demanda que se podía atender.

Canarias, mercado internacional

El primer proyecto industrial de Cepsa, antes de concretar su localización en Tenerife, contó con varias alternativas. Primero se planeó instalar la fábrica en el

extranjero, y hubo negociaciones para su establecimiento en Bogotá (Colombia) y suponemos que el proyecto hubo de ligarse a la compra de crudos, pues sin ellos la alternativa no tenía sentido³⁴. La segunda opción pudo haber estado en la zona franca de Barcelona –recordemos el concurso planteado por el Gobierno en octubre de 1929–. Confluían varios elementos a su favor. Como hemos visto, la banca catalana estaba especialmente implicada en el nuevo proyecto³⁵ y el personal técnico y directivo que se iba a emplear procedía en parte de la fábrica de Cornellá³⁶; de otro lado, la industria del refinado de petróleo encajaba en el perfil admitido en el área franca. Además, estaba el atractivo de las condiciones fiscales en esa zona: exención en el arancel a la importación, en el impuesto de transportes y en los arbitrios de obras de puerto³⁷. Finalmente, cabe aludir a su proximidad a la zona portuaria. Sin embargo, los hechos evidencian que la zona franca fue pronto descartada. Quizá por la negativa de Campsa a que la factoría se estableciera en territorio peninsular³⁸. Sin embargo, esa posible oposición no debió pesar de forma significativa si consideramos el decreto anteriormente citado. Por ello, otros factores debieron tener más peso, entre ellos destacamos la escasa variedad del consumo petrolero en la zona y, en especial las dificultades para colocar el excedente de fracciones pesadas. Así, de las 133.547 toneladas de petróleo energéticos que consumía Cataluña en 1930 un 55% eran gasolinas y sólo un 28%, fuelóleos³⁹.

Las otras opciones que existían dentro del territorio español para ubicar un centro refinero eran las áreas expresamente excluidas del Monopolio: Ceuta, Melilla y Canarias. Ceuta, con una situación privilegiada en el tráfico del Mediterráneo, fue uno de los lugares visitados por Juan Lliso pero quedó desechado. Cabe ahora preguntarse cuáles fueron las razones para la elección de Canarias como centro de la actividad industrial y, en concreto, la ciudad de Santa Cruz de Tenerife.

En primer lugar, estaba el marco institucional de los Puertos Francos. El régimen de franquicias suponía que la entrada o salida de toda mercancía en los puertos canarios, ya fuera materia prima, producto elaborado, maquinaria o utillaje, quedaba exenta del pago del Arancel de Aduanas⁴⁰. Además, se excluía expresamente el establecimiento de cualquier monopolio en el Archipiélago. El librecambio era la consigna del mercado isleño y esto era una ventaja para una

34. *Memoria de Cepsa*, 1930.

35. Véase la nota 22.

36. La fábrica de Cornellá pasó a engrosar el patrimonio del Monopolio, aunque su antigua propietaria era la firma Sabadell y Henry, vinculada a los Recasens y al Banco de Cataluña. Carceller, Lliso, Merry del Val y otros que se sumaron a la nómina de Cepsa contaban con la experiencia previa de la refinería catalana.

37. RD ley de 11 de junio de 1929 sobre bases de puertos, zonas y depósitos francos.

38. Además de la zona franca de Barcelona, el decreto de 1929 habilitaba la de Cádiz y daba la posibilidad de una tercera zona en el norte de España –que más tarde se ubicaría en Vigo–.

39. Sudriá (1990), p. 190.

40. El RD de 11 de julio de 1852 declaró la franquicia de los puertos canarios, luego ratificada por la Ley de 6 de marzo de 1900 y vigente hasta 1972.

industria cuya tecnología y principal materia prima iban a importarse. Por otra parte, la libertad de comerciar con el exterior era un aliciente para una empresa que contaría con un acceso limitado al mercado español –siempre intermediado por la empresa estatal– y que debería pensar en mercados alternativos.

Por otra parte, el establecimiento del centro productivo en Canarias significaba la realización de una inversión en el exterior, si tenemos en cuenta que desde la ratificación de la franquicia de los puertos canarios en 1900, el territorio isleño recibía la categoría de país tercero; cualquier producto que entrara a la España peninsular procedente de las islas se sometía al Arancel General⁴¹. Aún cuando el Monopolio estaba exento del arancel a la importación de petróleo, el trato que la producción de Cepsa debía esperar de Campsa era el mismo que recibía la producción extranjera. De ahí, que, al iniciar su actividad, Cepsa reivindicara su condición de productora nacional⁴².

En segundo lugar, Canarias era el centro de las rutas internacionales del comercio petrolero (cuadro 2). La mayor parte de los petróleo dirigidos hacia Europa procedían, por ese orden, de Estados Unidos, Venezuela y las Antillas Holandesas. Los países de mayor demanda en Europa eran Reino Unido, Francia y Alemania. Tras la Segunda Guerra Mundial, y con la expansión de los petróleo del Oriente Medio parte del tráfico se desviaría hacia el Mediterráneo, pero aún así la ruta atlántica se mantendría y, ocasionalmente –al cierre del canal del Suez– volvería a ganar protagonismo. Por último, no olvidemos el uso de las Islas como plataforma de reexportación a los países del África occidental.

En tercer lugar, la situación estratégica del Archipiélago en el Atlántico, principal área de tránsito para la flota mundial, fue un elemento fundamental en la consideración del enclave refinero. El movimiento de buques en las islas era el más intenso de todos los puertos españoles (cuadro 3). Ya en la década de 1920 circulaban por las aguas insulares alrededor de 10.000 buques al año (sólo en el puerto de La Luz y de Las Palmas se recibían para tareas de avituallamiento en torno a 6.000 barcos anuales⁴³). Y es que desde finales del siglo XIX los puertos canarios eran reconocidos a escala internacional como lugares de avituallamiento de naves, siendo la flota británica una de sus principales clientes.

41. Desde la perspectiva de la *Estadística del Comercio Exterior* de la Dirección General de Aduanas, las entradas de derivados petrolíferos procedentes de Canarias e introducidos en la Península y Baleares tendrían la consideración de importaciones. Hasta 1953 el territorio estadístico nacional al que se refieren los valores oficiales de comercio español es exclusivamente el de la Península y Baleares. Canarias y los territorios españoles en África no están incluidos en el comercio nacional. Pérez (2002).

42. La certificación de productor nacional obtenida por Cepsa en septiembre de 1931 estuvo motivada por este deseo de reclamar su acceso preferente al mercado nacional y recibir cierta protección. No obstante, no siempre fue efectivo, al menos, antes del período autárquico. Ni Campsa le dio trato especial ni se lo dio el mercado canario.

43. En la misma fecha, al puerto de Barcelona, el principal puerto peninsular, entraban unos 5.500 buques, al de Bilbao, poco más de 3.600. Ruiz (2004).

CUADRO 2

EXPORTACIONES MUNDIALES E IMPORTACIONES EUROPEAS DE PETRÓLEO (MILES DE TM)

Años	Exportaciones			Importaciones(*)	
	América	Asia	Europa	Europa	
1920	32.900	2.974	596	5.000	
1925	33.984	6.582	3.303	10.726	
1930	65.489	10.260	9.692	22.770	
1935	63.501	14.817	11.057	28.210	
1940	66.108	13.379	1.433	19.034	
1945	104.149	14.958	242	19.475	
1950	134.449	102.315	9.623	67.383	
1955	170.403	179.768	40.555	147.575	

* Los datos sobre importaciones están subvalorados ante la ausencia de referencias para varios países y periodos; en los años de la Segunda Guerra Mundial la falta de cifras es generalizada.

Fuente: Mitchell (1992, 1993 y 1995). Elaboración propia.

CUADRO 3

PRINCIPALES PUERTOS ESPAÑOLES POR MOVIMIENTO DE BUQUES (MILES DE BUQUES Y MILES DE TRB)

Puertos	1930		1940		1950		1960	
	Nº	TRB	Nº	TRB	Nº	TRB	nº	TRB
Las Palmas	5,9	8.433,2	3,3	2.808,0	6,0	17.129,5	11,3	29.295,4
Barcelona	5,2	6.887,3	2,7	2.255,1	3,8	7.979,5	5,2	1.559,0
Tenerife	4,0	7.347,9	2,4	3.385,2	4,5	9.149,2	6,2	17.045,4
Valencia	3,8	s.d.	1,7	s.d.	s.d.	s.d.	3,0	5.143,5
Bilbao	3,2	s.d.	2,6	s.d.	3,7	4.225,9	5,7	6.235,5
Gijón	2,8	2.376,2	3,9	3.409,4	4,8	3.339,8	5,9	5.109,0
Ceuta	2,4	1.318,9	2,0	1.914,2	3,5	4.624,9	5,7	15.235,0
Algeciras	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.	2,7	1.676,2	5,1	7.309,5

Fuente: Ruiz (2004). Elaboración propia

Hasta la Primera Guerra Mundial el avituallamiento fue de carbones y para esta labor se establecieron en las Islas importantes firmas internacionales⁴⁴. Los fuelóleos, para uso exclusivamente del sector marítimo, llegaron después de la Guerra. El cambio de combustible condicionó la diversificación de la actividad de las carboneras, caso de la Cory Brothers, y la entrada de nuevas, que se especializaron en el sector del avituallamiento de combustible (*bunkering*). El puerto de la Luz y Las Palmas fue el primero de los canarios en responder a la demanda marítima de combustibles adaptando sus infraestructuras⁴⁵.

La pronta aparición de estas empresas en los puertos isleños y la actividad que desarrollaron desde los inicios de la década de 1920, fueron un perfecto indicador del potencial que tenía el mercado insular en el sector del petróleo. En 1914 empezó a operar en el mercado isleño la Vacuum Oil Co, surtiendo principalmente al mercado interior y reexportando petróleos a África⁴⁶. En 1917, y ya con el nombre de Vacuum Oil of Canary Islands, la empresa norteamericana abrió nuevas oficinas en el puerto de Las Palmas y en Santa Cruz de Tenerife⁴⁷. Dos años más tarde aparecía el Grupo Shell, estacionando en el puerto de Las Palmas un buque petrolero como depósito flotante de combustibles. Era la primera actividad de este grupo en España⁴⁸. Luego, y al cabo sólo de seis meses de constituida la filial española del grupo, en junio de 1921, se inauguraban las instalaciones para el servicio de *bunkering* en el puerto grancanario⁴⁹. En 1931 se registraba una sucursal de la Texas Co., y aparecían otras compañías interesadas en el avituallamiento⁵⁰. El suministro de fuelóleos a los buques en el puerto grancanario superaba en

44. Hablamos de las británicas Cory Brothers, Tenerife Coaling y Grand Canary Coaling (Elder Dempster), la alemana Woermann Linie o las canario-británicas Hamilton y Miller, entre otras.

45. Véase *Proyecto de ampliación del puerto de la Luz y de las Palmas de 1917* (Archivo Junta de Obras del Puerto de Las Palmas, AJOPLP).

46. Lo confirman los informes consulares británicos -Quintana (1992, p. 912)- y la documentación de la Junta de Obras del Puerto a raíz de una petición de rebaja en los arbitrios de importación y reexportación (Archivo Junta de Obras Puerto de Santa Cruz de Tenerife -AJOPSCT-, 20-3, Leg. 4, expte. 24 de 21/03/1914). Con anterioridad a la apertura de sus oficinas, la *Vacuum* surtió de lubricantes y gasolinas al mercado isleño a través de agentes comerciales locales.

47. Tortella (1994, p. 278) señala a Lisboa como domicilio social de la Vacuum en 1917, y los propios documentos de cambio de denominación por Mobil apuntan también en este sentido. Sin embargo, en el Registro Mercantil de Santa Cruz de Tenerife de 1917, aparecía inscrita como tal y con domicilio social en Las Palmas.

48. Hernández (1995), p. 3.

49. Con capital del Banco de Urquijo se constituía la Sociedad Petrolífera Española, su representación en el puerto de Las Palmas quedaba bajo la firma de la antigua carbonera canario-británica de Tomas Miller.

50. En 1931 se registra una sucursal de The Texas Company (Caribbean) y en 1932 abre sucursal con domicilio en Las Palmas The Texas Co. (SAE) España. Años antes se habían abierto negociaciones con la sociedad española Depósitos de Carbones de Tenerife, conectada a los intereses de navieras alemanas para su instalación en el puerto de Tenerife. No obstante, estos proyectos no siempre prosperaron. Incluso algunos permisos sufrieron retrasos considerables; le ocurrió a la Cory Brothers y a la Vacuum, que en 1928 todavía no contaban con depósitos para la venta de fuelóleos a buques a pesar de haberlo solicitado desde 1919 (AJOPLP, Leg. 99, Caja 144).

1929 las 251.000 toneladas, y la Shell controlaba prácticamente el sector⁵¹. La experiencia de las multinacionales fue un buen antecedente para la decisión de Cepsa, teniendo en cuenta, además, la rápida conversión energética de la flota mercante. La absorción de los fuelóleos por parte del mercado portuario y la elevada concentración del consumo se adaptaban en gran medida a la tecnología refinera del momento y a los crudos dispuestos por Cepsa.

Finalmente, el mercado isleño y su hinterland africano tenían también interés. Su absoluta dependencia de los recursos energéticos importados, la minoración en la disposición de carbones y su progresivo encarecimiento, junto con un crecimiento de la economía, auguraban a medio plazo aumentos del consumo petrolero⁵². La demanda de derivados petrolíferos en el mercado interno isleño fue estimada por Cepsa entonces en torno a las 17,5 mil toneladas métricas, lo que supone un consumo medio de 31,6 kg por habitante⁵³. La posibilidad de satisfacer la demanda de las colonias españolas en África, de modo particular, y las europeas, en general, se sumaron a lo anterior.

Ya sólo quedó por resolver ciertas cuestiones que, en último término, condicionarían la opción de la localización en una u otra isla: situación de las infraestructuras portuarias, disponibilidad de terrenos y agua para el desarrollo de la actividad industrial, posibles rebajas fiscales en la tributación local o insular o simplemente, celeridad en los trámites. En estos últimos aspectos la balanza se inclinó a favor del puerto tinerfeño. Las autoridades y la clase mercantil, ansiosas por disponer de un punto de suministro de petróleos en sus muelles, dieron todas las facilidades a la nueva empresa. El puerto de Santa Cruz había entrado en regresión y competía con el vecino puerto de La Luz y Las Palmas por el tráfico marítimo internacional. La oferta de Cepsa era una oportunidad para la recuperación⁵⁴.

Decidida la ubicación, las obras de construcción del centro industrial se desarrollaron con una enorme rapidez. En abril de 1930 arribó la empresa norteamericana encargada del montaje, la Bethelhem Steel Co. El valor de la instalación, con una capacidad productiva de 250.000 toneladas/año, fue de unos 20,8 millones de pesetas⁵⁵. A finales de noviembre de ese mismo año se servían los primeros derivados petrolíferos de elaboración propia a buques extranjeros y españoles. No obstante, para los compromisos iniciales con Campsa se tuvo que recurrir a la compra de derivados petrolíferos a terceros. Ahora bien, como se ha tratado de demostrar, la nueva industria no se justificaba por la demanda peninsular de gasolinis ni por el contrato de Campsa. El negocio iba a tener su eje en la producción

51. *Estadística de tráfico de la Junta de Obras del Puerto de la Luz y de Las Palmas.*

52. La industria termoeléctrica, la obtención de aguas del subsuelo y el transporte por carretera, potenciales consumidores de combustibles líquidos, fueron algunos de los sectores con mayores tasas de crecimiento.

53. Esta estimación la realizó Cepsa con ocasión del expediente público que se abrió en la guerra de precios con la Vacuum Oil, Pérez (2000).

54. Pérez (2003).

55. Valor según balance de la compañía.

y venta al exterior de fracciones pesadas, porque en la lógica operativa de los puertos francos sólo tenía sentido la instalación de una industria de exportación que aprovechara la situación estratégica y fiscal⁵⁶.

Autarquía versus mercado exterior (1930-1959)

Teniendo en cuenta las restricciones impuestas por el Monopolio del petróleo, y los propósitos que Cepsa declaraba en sus Memorias, su plan inicial fue cumplir los contratos con Campsa, surtir a los buques en tránsito, conquistar el mercado local, y, por último, colocar los excedentes en los mercados cercanos de África y Portugal. Y la compañía cumplió sus objetivos. Hasta 1938, cuando entró en funcionamiento la unidad *Dubbs* de *cracking térmico*, más del 70% de las ventas de la refinería eran fuelóleos y asfaltos, las gasolinas apenas alcanzaban el 11%⁵⁷.

El cambio en la coyuntura política –la caída del régimen de Primo de Rivera y la proclamación de la II República– alteró las relaciones de Cepsa con el Estado⁵⁸. De hecho, el contrato firmado con Campsa tuvo dificultades para su renovación tras tres años de vigencia. Campsa prefería ser autónoma en la conformación de su política de abastecimiento⁵⁹. Entonces, menos del 15% de las compras de Campsa se satisficieron con productos de Cepsa. Pero como manifiestan sus ventas, la empresa no perdió con la eventual retirada de este cliente (gráfico 2).

Ganar el mercado canario no fue tampoco fácil. Aquí debía competir con empresas de mayor fortaleza que la compañía española. De ahí que la guerra de precios en estos primeros años fuera dura, especialmente para Cepsa⁶⁰.

La opción con más posibilidades de crecimiento para la empresa española fue el servicio de suministro a la navegación y la exportación. Debía aprovechar la renta de situación de las Islas y buscar una demanda externa en mercados cercanos que le facilitaran su distribución y comercialización. De este modo, cinco años después de haber iniciado su actividad y limitado su acceso a Campsa, su mercado quedaba conformado de la siguiente forma: un 74% de lo producido se dedi-

56. Como señaló a principios del siglo XX el profesor Miranda Guerra (2004, p. 71): “las industrias propias del puerto franco son (...) esencialmente industrias de exportación, por la superioridad económica que, en igualdad de condiciones técnicas, implica la libertad fiscal y la proximidad de todos los mercados”.

57. La estructura productiva de la refinería siempre mantuvo un alto porcentaje de fuelóleos. La demanda industrial –especialmente, la eléctrica– se sumó después de la Segunda Guerra Mundial a la demanda del transporte marítimo.

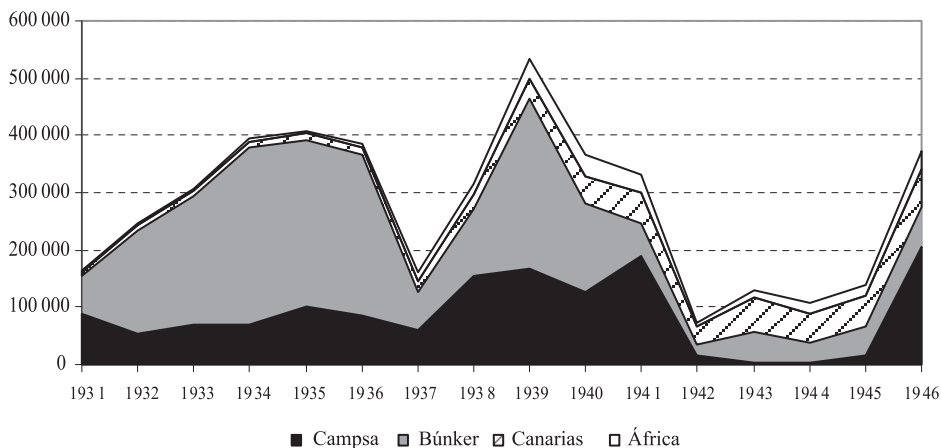
58. La Orden de 1 de diciembre de 1932 abrió la posibilidad de aplicar el monopolio a las islas. Luego, el Decreto de 19 de abril de 1934 la anuló.

59. Tortella, Ballesteros y Díaz (2003).

60. Reclamando la adopción de una actitud “patriótica”, amparándose en la ley de fomento a la industria nacional y lamentándose de su indefensión ante las grandes multinacionales, Cepsa pidió un trato especial, y discriminatorio con las empresas comercializadoras de derivados petrolíferos en las Islas. Y es que los precios de los combustibles en el mercado interno llegaron a ofrecerse por debajo de su coste en el año 1935. Pérez (2000).

GRÁFICO 2

EVOLUCIÓN Y ESTRUCTURA DE LAS VENTAS DE CEPESA, 1931-1946 (EN TONELADAS MÉTRICAS)



Fuente: *Cepsa. Su patrimonio, sus actividades y sus productos*, Madrid, 1947.

caba al servicio de *bunker*, un 22% se dirigía al mercado peninsular a través de Campsa, un 3% al mercado isleño y un 1% a la exportación a África (gráfico 2).

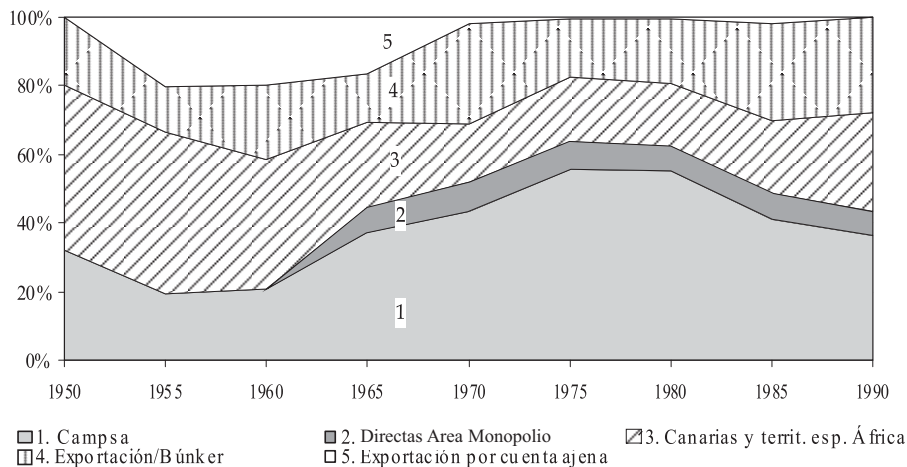
El predominio de la bandera extranjera en el tonelaje de los buques entrados a los puertos canarios indica la relevancia que la prestación del servicio de avituallamiento a buques foráneos tuvo desde el comienzo de la actividad⁶¹. Todo esto se frenó con la irrupción de la Guerra Civil, porque a pesar del incremento de la producción en 1938 –la capacidad productiva creció hasta 550.000 tm–, los requerimientos de petróleos por parte del bando sublevado debilitaron el servicio de *bunker*. Las cosas se complicaron más con la Segunda Guerra Mundial⁶². Durante dos años, 1943 y 1944, no se pudo servir a ningún buque que no fuera español. Pero pasados los conflictos y recuperado el tráfico marítimo en aguas atlánticas, el avituallamiento a buques de bandera extranjera se recuperó, pues, a pesar de la política autárquica del régimen franquista y de la escasez de recursos energéticos que soportó la economía española hasta bien entrados los años cincuenta, el *bunkering* reportaba un importante volumen de divisas (gráfico 3).

61. Murcia (1975, p.76).

62. Caruana y Rockoff (2007).

GRÁFICO 3

ESTRUCTURA DE LOS MERCADOS DE CEPESA, 1950-1990 (EN PORCENTAJES)



Fuente: *Informe de Cepsa, 1962, Cepsa al día, 1967, Noticario de Cepsa, marzo-abril 1977, Memorias de Cepsa, 1980-1990.*

Nota: Los datos de referencia corresponden al inicio de cada quinquenio.

Por otro lado, la afinidad de intereses entre los propietarios de la petrolera y el nuevo régimen tuvieron repercusión en el acceso de la Compañía al mercado interior⁶³: finalizada la Guerra Mundial, Campsa aumentó sus compras a Cepsa, la Compañía pudo participar en los proyectos de prospección y exploración en el subsuelo español⁶⁴ y vender de manera directa en el área Monopolio, asfaltos y lubricantes⁶⁵, incluso, participó en la creación de la primera refinería moderna en la España continental, la de Escombreras⁶⁶. Son años en los que la actividad con el exterior, en proporción a la evolución del total, rebajó su importancia. No obstante, en términos absolutos creció al compás de la producción petrolera de la compañía y, además, amplió su peso en la aportación de divisas a la economía nacional.

La prestación del servicio a la navegación marítima y aérea en el territorio peninsular tardó tiempo en abrirse para Cepsa. Mientras compañías extranjeras

63. Pérez (2006).

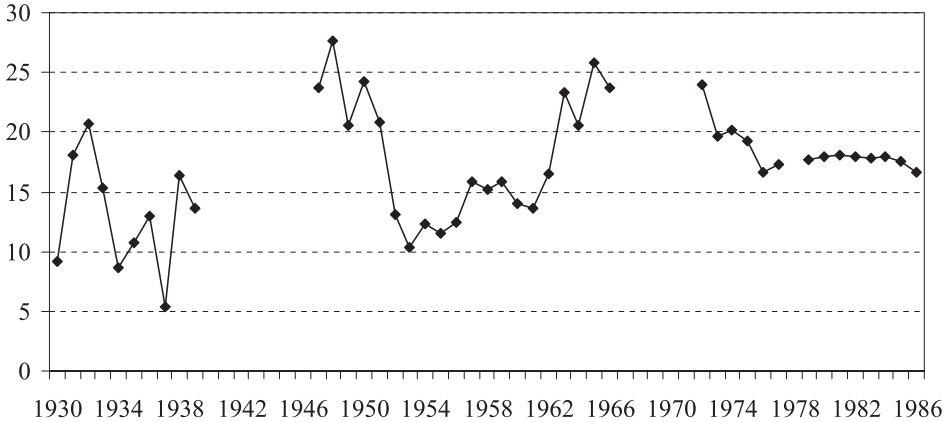
64. En 1940 se creó Ciepsa con este fin. Acompañaría en el proyecto durante los irregulares primeros años de trabajo, la empresa norteamericana Socony Vacuum Oil.

65. En 1946 se empezaron a comercializar asfaltos. Un año después, los lubricantes. Los datos de este comercio no los tenemos hasta la década de 1960. El gráfico 4, hasta esa fecha, los refleja junto a las ventas de Campsa.

66. La refinería de Escombreras en Cartagena es fruto de un proyecto entre el INI (52%), Cepsa (24%) y la norteamericana Caltex Oil (24%) en 1948.

GRÁFICO 4

PORCENTAJE QUE REPRESENTAN LAS VENTAS DE CEPSPA EN EL ABASTECIMIENTO DE CAMPSA Y BUTANO



Fuente: *Memorias de la Delegación del Gobierno en Campsa, Anespe 72* y para el periodo de la guerra civil, Tortella, Ballesteros y Díaz (2003).

tenían este servicio, a la española le fueron vetados⁶⁷. En Canarias tampoco le fue fácil abrirse camino. En el puerto de Tenerife no contó con competidores y fue aquí donde tuvo su principal punto de suministro. Pero el puerto de avituallamiento por excelencia estaba en Gran Canaria, donde las empresas extranjeras seguían operando (tabla 3 del apéndice). Además, la competencia no sólo se dio entre compañías, sino también entre puertos. La empresa española tardó varios años en penetrar en la actividad portuaria del Puerto de La Luz y de Las Palmas, el principal puerto español por movimiento de buques durante la mayor parte del siglo XX. Hasta 1953 no estableció una factoría en ese puerto y, aún así, el mercado siguió estando controlado por la Shell⁶⁸.

67. Ocurría tanto en el abastecimiento a la navegación marítima como aérea.

68. Aunque disponemos de escasos datos sobre el reparto del mercado de *bunkering* en el puerto de Las Palmas de Gran Canaria, los siguientes son ilustrativos del esfuerzo que Cepsa hubo de desarrollar para competir en ese mercado:

Años	Shell	Texas	Standard	Cory Brothers	Cepsa	Total
1954	916.536	3.013	93.461	299.737	50.536	1.363.282
1955	896.051	2.750	140.277	278.831	44.175	1.362.084

Cantidades en toneladas métricas.

Fuente: *Memorias de la Delegación de Comercio de Las Palmas de Gran Canaria, 1956*.

Ahora bien, las expectativas del mercado de avituallamiento a buques no se restringían al Archipiélago: la otra ruta petrolera era la del Mediterráneo. Desde un primer momento, parte de la producción de la refinería de Tenerife fue destinada a Ceuta, Sahara español, Guinea y Marruecos. No obstante, el proyecto más ambicioso se desarrolló en el puerto ceutí. En 1949, planteó el establecimiento de una factoría para almacenaje y distribución de productos petrolíferos que garantizara los abastecimientos de la zona con cierta regularidad. En 1951, el proyecto era una realidad. Era la primera factoría que se establecía en el norte de África. Además, su inauguración vendría apoyada por el cierre de la refinería de Abadam (Irán), que motivó que empresas extranjeras contrataran el suministro a buques por cuenta ajena.

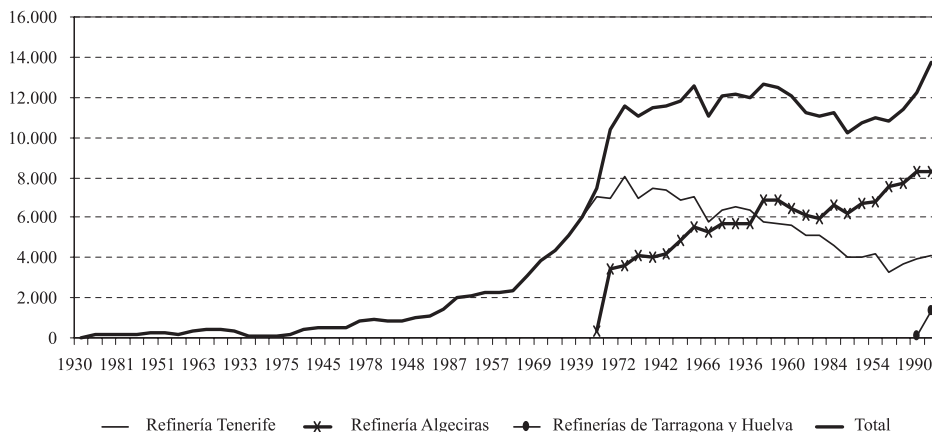
Junto a los ingresos reportados por el suministro directo e indirecto a la navegación, Cepsa buscó entonces otras fórmulas para incorporarse a los mercados internacionales. Desde 1947 varias empresas extranjeras habían solicitado a la compañía española el refinado de crudos por cuenta ajena (lo que conocemos por maquila)⁶⁹. Se cerraron contratos con las norteamericanas Vacuum Oil y Caltex, con la Anglo-Iranian, con la cooperativa sueca Sveriges Oljekonsumenters Riksförbund y otras. Las divisas obtenidas permitieron a la compañía obviar el recurso a los créditos norteamericanos y acceder a la tecnología de éstos sin ningún coste en divisas para la nación. Fue una oportunidad de la que otras industrias españolas carecieron y que le haría ganar en competitividad internacional. La empresa procedió entonces a una nueva ampliación y renovación tecnológica.

En una década de 1948 a 1958, la capacidad refinera de Cepsa pasó de 550.000 a 3.200.000 toneladas anuales. Ahora Cepsa destilaba el 40% de los derivados producidos en España (gráficos 1 y 4). El resto lo aportaba la refinería estatal de Escombreras en la que también Cepsa era partícipe. Además, en torno al 25% de los crudos se refinaban por cuenta ajena. En 1962 la empresa reembolsaba al IEME más de 16,5 millones de dólares (un tercio en concepto de maquila, un tercio de suministro a buques y un tercio de exportación). La empresa estaba aumentando su capacidad productiva basándose en unos mercados que ella no controlaba y que, en ocasiones, incluso, respondían a coyunturas políticas concretas (como el cierre de las refinerías de Anglo-Iranian a principios de los años cincuenta). Pero indudablemente esta política le permitía desarrollar unas capacidades organizativas, productivas, técnicas y relacionales que serían básicas en la definición de su competitividad internacional.

La ampliación y renovación de la refinería de Tenerife en la década de 1950 se hizo con el asesoramiento técnico de compañías norteamericanas. La transferencia de tecnología en un mercado cada vez más internacionalizado supuso para Cepsa el privilegio de ser pionera en Europa en la introducción de algunas técni-

69. La opción por la refinería de Cepsa la explica la compañía en su localización geográfica y en la versatilidad y flexibilidad a la hora de tratar crudos de diferentes calidades. Desconocemos otros extremos.

GRÁFICO 5
CRUDO DESTILADO POR CEPSA (MILES DE TM)



Fuente: *Memorias de la Delegación del Gobierno de Campsa, Anespe 1972 y Memorias de Cepsa.*

cas⁷⁰. El inicio de la producción de aromáticos desde Tenerife (bencenos, toluenos,..) fue el primer paso hacia una línea de negocio que habría de convertirse, a finales de la década siguiente y tras la construcción de la Refinería de Gibraltar (Algeciras), en uno de los principales pilares de la compañía.

El inicio de la liberalización de los mercados, 1960-1986

El crecimiento de la capacidad refinadora de la petrolera alcanzó un nuevo máximo con la puesta en funcionamiento en 1967 de la refinería de Algeciras –de los 12 millones de toneladas al año correspondió a la refinería de Tenerife 8 millones–. La cuota cubierta en el mercado español por las refinerías propiedad de Cepsa se situaban alrededor del 40% (gráfico 1). El marco institucional condicionó de nuevo la vinculación de la empresa Cepsa a los mercados internacionales. Cuando el ministro López Bravo autorizó a Cepsa la construcción de una refinería en el territorio peninsular, no sólo indicó el lugar en donde debía de construirse sino que también exigió que dedicara su producción a la exportación⁷¹. Creada al amparo de la política industrial de los polos de desarrollo, la nueva factoría dio

70. Como la planta de desfaltado (1951), la unidad *Plataforming I* y la *Udex* (1955) para reformado de gasolinas y elaboración de aromáticos.

71. Decreto 20 de agosto de 1964. Aneja a la refinería se daba autorización a la instalación de una planta petroquímica para la producción de bencenos y toluenos.

paso al nacimiento del área petroquímica de Cepsa, una especialidad con la que ya tuvo alguna experiencia en Canarias, pero con la que ahora marcará el inicio de una nueva etapa⁷². La factoría pretendía ser un revulsivo en el Campo de Gibraltar. Allí se construiría un complejo petroquímico, donde se implicaba directamente la petrolera y que daba salida a la producción de bencenos. En colaboración con compañías norteamericanas se crearían Carbesa (1966), Petresa (1967) e Interquisa (1972). El nivel de competencia técnica y comercial adquirido con estas últimas y el apoyo financiero de la multinacional Total permitieron crear en los años noventa dos filiales internacionales en Québec (Canadá)⁷³.

Aún así, la orientación exportadora de la compañía ya se había empezado a desarrollar con anterioridad. La refinería de Tenerife dedicó parte de su producción a la exportación, primero de escasa significación y, a partir de 1960, de cierta relevancia (cuadros 2 y 3 del apéndice). Desde los primeros momentos, África se constituyó como el mercado más apropiado para la colocación de los excedentes; la cercanía del continente y la ausencia de centros abastecedores favorecía la elección. En los años cincuenta este comercio adquirió mayor significado, aunque la creciente evolución de la capacidad refinadora y el aumento más que proporcional de la demanda de Campsa amortiguó su protagonismo en el total de ventas. Marruecos, Senegal, Zaire y Nigeria fueron los principales países destinatarios de productos de la compañía española. Pero África no fue su único destino. Europa y de forma sobresaliente, Portugal, Gran Bretaña y Países Bajos, fueron también mercados preferentes de la producción refinera de Tenerife (cuadros 1 y 2 en apéndice)⁷⁴.

A partir de 1960 y con el ánimo de controlar y coordinar todas las actividades de distribución y comercialización de producción propia en el exterior, Cepsa desarrolló su estrategia internacionalizadora con la creación de filiales en el extranjero. En ocasiones recurrió a la colaboración de capitales privados en el país destinatario de la inversión; en otras, abordó el proyecto en solitario (cuadro 4). La primera de las filiales que se constituyó fue la franco-española Sofredip, destinada a la venta de productos asfálticos en el mercado africano⁷⁵; le siguió la

72. La producción de aromáticos se inició en la refinería de Tenerife en el año 1955. Poco después se ponía en marcha el proyecto de Cinsa, fruto de la colaboración de Cepsa y Cross para la producción de fertilizantes nitrogenados. Para obtener más información sobre el desarrollo del sector petroquímico de Cepsa, Puig (2003).

73. Ambas sociedades están participadas en un 49% por la financiera canadiense Société Generale de Financement (SGF) –fundada en 1962 por el gobierno de Québec para favorecer el desarrollo industrial de la zona-. Ambas empresas son líderes mundiales en la producción del alquilbenceno lineal para detergentes y ácido teraftálico para plásticos.

74. Disponemos de referencias en las *Estadísticas de comercio exterior* de la Dirección General de Aduanas y de las Juntas de Obras de los puertos canarios. Existen algunas diferencias entre ellas y los datos globales aportados por la Cepsa, como consecuencia de los desajustes temporales o a la exclusión/inclusión de exportaciones por cuenta ajena y suministros. No obstante, los datos utilizados pueden ser orientativos. Para más información sobre las diferencias entre estas series, Pérez (2002) y (2003).

75. La empresa se disolvió en 1969.

CUADRO 4

FILIALES EXTRANJERAS DE CEPESA. ÁREA COMERCIAL, 1960-1986

Filial	Año	Localización	Capital social (dólares)	Participación
Sofredip	1960	Francia	20.255	50%
Propel	1961	Portugal	69.565	46,5%
CPP Ltda..	1963	Portugal	591.304	99%
Cepsa Italia	1970	Italia	1.600	76%
Cepsa USA	1970	EEUU	10.000	100%
Interoco, Inc.	1969	Liberia	100.000	100%
Cepsa Brasileira	1976	Brasil	74.198	50%
Corsa Ltd.	1978	Reino Unido	4.798.750	100%
Cepsa Maroc	1978	Marruecos	76.941	50%

Los datos están referidos al momento de su constitución o adquisición.

Fuente: *Memorias de Cepsa*, (1930-1986). En la conversión monetaria del capital social se utiliza el tipo de cambio medio anual según *International Financial Statistics*, FMI.

luso-española Propel con el mismo fin que la anterior pero dirigida al mercado portugués y sus zonas de ultramar. La Companhia Portuguesa de Petróleos (CPP) añadió a la actividad comercial las productivas; en Leixoes (Portugal) se instaló una factoría para la preparación de emulsiones asfálticas con asfaltos importados desde Tenerife que luego eran distribuidas por Propel en el mercado portugués. A través de esta empresa llegaron también al mercado vecino productos petroquímicos y energéticos fabricados por Cepsa. Fueron responsables de estas labores en sus respectivos mercados, las sociedades Cepsa Italia, Cepsa Maroc y Cepsa Brasileira de Petróleos. Anotamos también, en el caso de la brasileña, su participación en sociedades comerciales e industriales especializadas en la preparación de aceites lubricantes⁷⁶.

Por último, interesa destacar que la actividad comercial de las filiales extranjeras no quedó restringida a la producción propia, ya que se amplió con operaciones de intermediación en la compraventa de petroquímicos y energéticos producidos por terceros y con la contratación en el extranjero de los suministros de combustibles a buques. Estas fueron las actividades principales de Interoco y Cepsa USA.

La eliminación de incertidumbres en el suministro de materias primas llevó a Cepsa a la adquisición de concesiones o cuotas de producción sobre yacimientos en el extranjero. Liberalizadas las inversiones y la actividad comercial a partir de los años sesenta se retomaron los objetivos de la empresa en su origen. No obs-

76. Esta actividad daría lugar a la ampliación del capital social de la compañía en 1978, alcanzando los 34 millones de cruzeiros.

CUADRO 5

FILIALES EXTRANJERAS DE CEPASA. ÁREA EXPLORACIÓN, 1960-86

Filial	Año	Localización	Capital social (dólares)	Participación
Cepsa Irán	1966	Irán	18.481	92,85%
Cepsa Guinea Ecuatorial	1969	Guinea Ecuatorial	14.286	80%
Getty Internacional Irán	1969	Liberia	100.000	100%

Los datos que se aportan están referidos al momento de su constitución.

Fuente: *Memorias de Cepsa*, (1930-86).

tante, fueron pocos los proyectos. El control de la industria petrolera por parte de los Estados Unidos había favorecido el estrechamiento de vínculos entre la empresa española y varias compañías norteamericanas. De las empresas norteamericanas recibió la tecnología, la formación de sus técnicos, el asesoramiento en materia organizativa y el desarrollo de proyectos conjuntos, sobre todo en las áreas de exploración y perforación petrolera, tanto en España como en el extranjero. Destacamos los acuerdos firmados con la Spanish Gulf Oil y la Mobil Producing Spain para la exploración petrolera en aguas del Río Muni, Sahara y Fernando Poo. Para cubrir este objetivo en esta área se constituyeron también algunas filiales. Una fue la sociedad Cepsa Guinea Ecuatorial que se hizo cargo de las participaciones en los permisos de investigación otorgados por el Gobierno español antes de la creación de la República guineana. La otra, Cepsa Iran, que fue fruto del acuerdo con la norteamericana Tidewater, la National Iranian Oil Co y otras cinco empresas más para la exploración del subsuelo en la zona del Golfo Pérsico.

La modalidad de acceso al exterior por adquisición de acciones se eligió en dos ocasiones. Una con la compra del 100% de las acciones de la sociedad inglesa Corsa Ltd.; con la que se ampliaron las operaciones de suministros a barcos extranjeros⁷⁷ y, otra, cuando se adquirió la liberiana Getty Internacional, propietaria de permisos de exploración en Irán y filial de una multinacional norteamericana⁷⁸.

Por último, la participación en proyectos españoles con proyección internacional fue otra vía para la implantación en el exterior. Cuando el INI decidió crear Hispanoil con el objeto de iniciar actividades de exploración en el extranjero (Libia, Kuwait...), Cepsa apoyó el proyecto adquiriendo un 20% de las acciones. Sin embargo, en 1972 se desprendía de ellas.

77. La empresa Corsa (anteriormente Cory Brothers) tenía intereses en Canarias y Reino Unido que pasaron a propiedad de Cepsa, permitiendo una mayor penetración en el mercado de avituallamiento a buques en el puerto de la Luz y de Las Palmas. En 1987, Corsa pasó a denominarse Cepsa UK y las propiedades de Canarias pasaron a integrar los activos de una filial nacional de Cepsa.

78. Esta filial desapareció al año siguiente de su compra cuando Cepsa renunció a los permisos de exploración.

La crisis energética de los años setenta frenó la expansión productora y exploratoria de la compañía⁷⁹. La reconversión afectó al establecimiento industrial de Tenerife, que acabó concentrándose en las operaciones de *bunkering*/exportación y en el mercado insular, reduciendo su capacidad productiva a unos cuatro millones de toneladas anuales. La producción de Algeciras se destinó a la cobertura de la creciente demanda de Campsa y al mercado peninsular, en el que penetraba con mayor facilidad la compañía privada en vísperas de la entrada en la CEE.

El empuje hacia el exterior llegó de nuevo con la entrada de capitales foráneos: primero, en 1988, con la compra del 10% de las acciones de Cepsa por la IPIC de Abu Dhabi y, posteriormente, en 1990, con la adquisición de otro 20,5% del capital social por la multinacional francesa Elf Aquitaine. A partir de entonces, será el área de la petroquímica y de la exploración las protagonistas de la expansión, mientras que en el sector del *bunkering* la compañía está totalmente consolidada.

La línea del negocio de suministros a la navegación que dio a conocer en los mercados exteriores los combustibles marinos fabricados por Cepsa ha favorecido la posición de liderazgo en el sector. Hoy Cepsa presta el servicio de suministro a buques en otros puertos españoles, lo hace directamente en Lisboa, Agadir (Marruecos), Balboa y San Cristóbal (canal de Panamá) y, además, mantiene un servicio de contratación de *bunker* en los principales puertos europeos y americanos. Es, según publica la propia compañía, una de las cinco primeras compañías de suministro de *bunker* del mundo⁸⁰.

Conclusiones

Cepsa fue desde sus orígenes una empresa con proyección internacional. La localización de parte de sus activos en el extranjero, los acuerdos con compañías foráneas y su participación en el mercado internacional de avituallamiento a buques tuvieron lugar desde su primer año de existencia. Su constatación nos llevó a reflexionar sobre la naturaleza de esta *internacionalización acelerada*.

La primera conclusión que extraemos es que el carácter internacional es propio de la empresa petrolera, como lo es también la integración vertical de sus actividades. La dispersa geografía mundial de los yacimientos petrolíferos, la variedad cualitativa de los crudos y la necesidad de diversificar los mercados obligan frecuentemente a las petroleras a sobrepasar la frontera nacional e, inclu-

79. Uno de los proyectos de Cepsa que se frenó con la crisis fue el de la construcción de una nueva refinería en Tenerife con una capacidad productiva de 20 millones de toneladas. El proyecto se trató en 1973 con un grupo financiero de Arabia Saudí. Los árabes debían proporcionar el crudo pero, además, la empresa proponía intermediar en el comercio de 80 millones más de toneladas de petróleos ajenos. En total se moverían en el nuevo establecimiento 100 millones de toneladas (AGA, Ministerio de Industria y Energía).

80. www.cepsa.es

so, a colaborar entre ellas. En el caso español, a la empresa que le correspondía dar este paso era a Campsa, pero su carácter estatal y cierta pasividad condujeron a que fuera Cepsa quien asumiera la iniciativa. Luego, la oportunidad para acceder y competir en los mercados internacionales vino de la existencia en el sector petrolero de un mercado tecnológico mundial y de la localización de sus centros productores y distribuidores. La decisión de localizar su primera refinería en el Archipiélago canario fue de gran relevancia. Canarias era territorio español, pero estaba fuera del alcance del Monopolio de Petróleos, con franquicia en sus puertos, tradicionalmente conectado a los mercados internacionales, localizado en una de las rutas que conectan zonas productoras y consumidoras de hidrocarburos, y, estratégicamente ubicado en el tráfico marítimo atlántico, con la garantía de una alta demanda de combustibles pesados.

La experiencia internacional en Canarias, en donde debía competir y servir a multinacionales europeas y norteamericanas, y los proyectos conjuntos de exploración en Venezuela o la Península Ibérica facilitaron la continuidad del proceso de internacionalización. No obstante, la política autárquica española fue indudablemente un obstáculo a su desarrollo. La carencia de divisas, los escasos capitales y un mercado restringido limitaron su crecimiento. La implicación en los mercados internacionales se mantuvo en la proporción inicial aunque fue diversificándose. La empresa hubo de desarrollar estrategias productoras de divisas como el refino por cuenta ajena o la prestación de servicios a cuenta de terceros. Las divisas obtenidas le permitieron contar con una ventaja a la hora de acceder a la tecnología y el asesoramiento extranjero, particularmente norteamericano.

La asunción temprana de operaciones internacionales no significó el estancamiento en aquellas. La exportación a través de agentes condujo a la exportación directa y ésta, a su vez, a la creación de filiales en el extranjero. Cierta liberalización en las inversiones de la década de 1960 permitiría su formación, aunque, en principio, sin grandes resultados. Se abordaron mercados próximos como el portugués o los nuevos países africanos, pero también otros donde la competencia era mayor como el británico, francés, italiano e, incluso, norteamericano. Debemos concluir también que ha sido la experiencia la que le ha permitido mantenerse en los mercados y alcanzar las primeras posiciones del ranking mundial, generando importantes ventajas competitivas a favor de la empresa, tanto a nivel comercial, como tecnológico y directivo. Estas ventajas determinan hoy su importante presencia exterior.

APÉNDICE

CUADRO 1

AVITUALLAMIENTO DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS EN LOS PUERTOS ESPAÑOLES ESPECIALIZADOS (TM)

Años	Las Palmas	Tenerife	Ceuta	Años	Las Palmas	Tenerife	Ceuta
1930	261.633	sd	Sd	1961	1.764.981	704.900	626.500
1931	385.295	sd	Sd	1962	1.689.273	800.475	627.603
1932	606.159	24.223	Sd	1963	1.796.750	818.459	780.720
1933	648.413	227.448	Sd	1964	1.800.183	779.468	756.503
1934	473.066	284.459	Sd	1965	1.748.752	802.620	734.717
1935	464.679	284.518	110.517	1966	1.794.770	796.087	676.846
1936	391.097	282.673	46.799	1967	2.517.879	989.602	638.144
1937	561.787	67.597	57.776	1968	2.603.351	875.738	442.130
1938	458.777	51.527	86.927	1969	2.543.683	1.109.135	416.412
1939	429.403	194.672	96.766	1970	2.710.598	964.141	535.574
1940	154.593	138.488	9.613	1971	1.773.765	966.534	450.012
1941	16.471	54.816	5.507	1972	1.878.018	966.810	528.313
1942	46.740	19.946	3.241	1973	1.954.938	913.966	650.044
1943	21.981	55.463	4.090	1974	1.694.224	707.622	512.069
1944	13.450	32.733	3.457	1975	1.421.373	708.452	482.338
1945	33.837	49.573	9.312	1976	1.196.421	1.086.849	525.098
1946	351.746	200.904	39.007	1977	1.197.093	1.100.382	528.245
1947	663.760	422.256	269.828	1978	1.289.567	1.182.437	677.572
1948	893.006	657.171	187.323	1979	1.151.020	1.269.082	586.684
1949	1.056.638	642.201	202.170	1980	1.264.646	1.177.063	547.974
1950	1.168.803	668.197	93.862	1981	1.697.026	894.029	549.837
1951	1.047.469	619.635	431.694	1982	1.523.253	881.333	843.136
1952	1.059.532	587.316	409.019	1983	1.453.548	1.206.285	1.055.613
1953	1.265.487	575.885	341.773	1984	1.648.900	1.022.317	1.196.216
1954	1.369.018	541.076	474.375	1985	1.669.346	752.263	1.091.338
1955	1.393.975	597.422	683.670	1986	1.730.277	719.375	698.224
1956	1.868.488	728.500	772.414	1987	1.663.894	924.597	575.780
1957	sd	829.686	761.813	1988	1.519.228	943.398	570.850
1958	1.655.919	718.798	s.d.	1989	1.530.269	962.446	568.272
1959	1.800.387	772.697	s.d.	1990	1.565.014	906.281	682.632
1960	1.692.981	757.455	s.d.				

Fuente: Para los puertos de Las Palmas y S/C de Tenerife entre 1930 y 1960, *Estadísticas del tráfico* de las Juntas de Obras del Puerto respectivas. Para Ceuta y los puertos de Las Palmas y S/C de Tenerife entre 1961 y 1990, Romero (2004).

CUADRO 2

EXPORTACIONES DE LA REFINERÍA DE CEPESA-TENERIFE, 1930-1986

Años	Exportaciones (miles de tm)				Estructura (%)		
	Total	África	Europa	Otros	África	Europa	Otros
1930	0,9	0,9	0,0	0,0	100	0	0
1931	9,3	2,6	6,4	0,3	28	69	3
1932	5,7	1,5	4,2	0,0	26	74	0
1933	4,1	2,9	1,1	0,0	72	28	0
1934	30,3	1,8	26,8	1,6	6	89	5
1945	4,8	4,8	0,0	0,0	100	0	0
1946	6,0	6,0	0,0	0,0	100	0	0
1947	5,1	5,1	0,0	0,0	100	0	0
1948	18,1	18,1	0,0	0,0	100	0	0
1949	39,3	39,3	0,0	0,0	100	0	0
1950	12,8	12,8	0,0	0,0	100	0	0
1951	16,8	16,8	0,0	0,0	100	0	0
1952	121,8	67,1	50,5	4,2	55	41	3
1953	129,9	121,2	4,1	4,7	93	3	4
1954	103,2	72,5	13,2	17,5	70	13	17
1955	104,0	102,7	1,3	0,0	99	1	0
1956	101,2	87,0	14,2	0,0	86	14	0
1957	249,5	142,5	74,7	32,3	57	30	13
1958	480,7	341,9	133,2	5,6	71	28	1
1959	480,8	303,7	137,0	40,1	63	28	8
1960	621,6	450,4	144,7	26,4	72	23	4
1961	621,1	424,2	178,5	50,1	68	29	8
1962	864,8	468,2	430,6	3,4	54	50	0
1963	910,9	366,8	554,2	10,5	40	61	1
1964	1.212,0	301,6	920,4	3,3	25	76	0
1965	1.413,3	413,7	943,0	76,6	29	67	5
1966	964,2	157,5	608,6	236,0	16	63	24
1967	584,5	122,2	357,9	117,8	21	61	20
1968	613,4	267,7	352,5	42,1	44	57	7
1969	532,9	77,4	283,2	172,4	15	53	32
1970	293,4	46,6	125,3	121,6	16	43	41
1971	428,5	63,6	347,6	17,2	15	81	4

continúa

CUADRO 2 (continuación)

EXPORTACIONES DE LA REFINERÍA DE CEPESA-TENERIFE, 1930-1986

Años	Exportaciones (miles de tm)				Estructura (%)		
	Total	África	Europa	Otros	África	Europa	Otros
1972	639,6	87,7	478,4	73,5	14	75	11
1973	525,2	47,9	359,7	117,7	9	68	22
1974	577,1	138,8	392,9	45,3	24	68	8
1975	344,7	78,0	262,5	4,1	23	76	1
1976	649,8	250,6	385,5	13,6	39	59	2
1977	1.110,6	274,5	340,3	495,8	25	31	45
1978	507,1	178,4	226,2	102,5	35	45	20
1979	122,1	74,8	28,8	18,5	61	24	15
1980	195,7	93,9	58,9	43,0	48	30	22
1981	381,1	140,9	203,8	36,4	37	53	10
1982	354,2	153,4	167,3	33,5	43	47	9
1983	1.060,3	602,2	402,4	55,7	57	38	5
1984	1.058,5	301,0	687,3	70,2	28	65	7
1985	734,1	372,1	237,4	124,6	51	32	17
1986	4,8	4,8	0,0	0,0	53	24	23

Fuente: *Estadísticas de Comercio Exterior*; Dirección General de Aduanas.

CUADRO 3

ESTRUCTURA DE LA EXPORTACIONES DE LA REFINERÍA CEP- SA-TENERIFE, 1953-79 (%)

Años	Gasolinas	Queroseno	Fueloil	Gasoil	Asfaltos	Otros	Total
1953	70	24	1	4	-	1	100
1954	49	24	3	22	-	1	100
1955	56	23	8	4	-	8	100
1956	49	4	23	24	-	-	100
1957	42	19	37	2	0	-	100
1958	30	11	45	13	0	-	100
1959	29	11	42	16	2	0	100
1960	32	11	35	17	4	0	100
1961	30	9	34	16	6	5	100
1962	38	7	31	13	6	4	100
1963	22	8	44	18	6	2	100
1964	22	11	51	13	3	1	100
1965	22	8	53	9	3	6	100
1966	17	16	46	5	7	9	100
1967	25	24	17	14	10	10	100
1968	30	11	15	16	8	20	100
1969	48	0	17	1	7	26	100
1970	56	2	4	2	15	22	100
1971	62	2	5	21	6	4	100
1972	61	1	1	21	13	3	100
1973	66	0	1	22	6	5	100
1974	42	7	7	34	8	2	100
1975	31	11	-	44	9	4	100
1976	46	-	13	23	11	7	100
1977	25	0	58	-	8	10	100
1978	4	1	34	9	43	8	100
1979	0	2	-	2	94	2	100

Fuente: *Estadísticas de Comercio Exterior*; Dirección General de Aduanas

BIBLIOGRAFÍA

- CABANA, Francesc (1972), *Bancs i banquers a Catalunya. Capítols per a una història*, Edicions 62, Barcelona.
- CARUANA, Leonardo y Hugh ROCKOFF (2007): “An Elephant in the Garden: The Allies, Spain, and Oil in World War II”, *European Review of Economic History*, II, pp. 159-187.
- DURÁN HERRERA, J.J. (2006), “El auge de la empresa multinacional española”, *Boletín económico del ICE*, 2881, pp. 13-33.
- DURÁN HERRERA, J.J. y M.P. SÁNCHEZ MUÑOZ (1981), *La internacionalización de la empresa española: inversiones españolas en el exterior*, Secretaría General Técnica, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.
- GARCÍA, Darío Manuel (1929), “Las refinerías de petróleo desde el punto de vista económico”, *El Economista*, pp. 86-88.
- GUILLÉN RODRÍGUEZ, Mauro (2004), “La internacionalización de las empresas españolas”, *Revista de Información Comercial Española*, Historia empresarial, 812, pp. 211-223.
- HERNÁNDEZ ARJONA, María Teresa (1995), *Historia de los 75 años de Shell en España*, Shell España, Madrid.
- JOHANSON, J. y J. VAHLNE (1990), “The Mechanism of Internationalization”, *International Marketing Review*, vol 7, 4, pp. 11-24.
- JOHANSON, J. y F. WIEDERSHEIM-PAUL (1975), “The Internationalization Process of the Firms: Four Swedish Case Studies”, *Journal of Management Studies*, pp. 305-322.
- KNIGHT, Gary A. y S. Tamer CAVUSGIL (1996), “The Born Global Firm: A Challenge to Traditional Internationalization Theory”, *Advances in International Marketing*, 8, pp. 11-26.
- MAESTRO DE LEÓN, Argimiro (1944), *El petróleo en el mundo moderno*, Editorial Pace, Madrid.
- MARÍN QUEMADA, José María (1978), *Política petrolífera española*, Confederación Española de Cajas de Ahorro, Madrid.
- MIRANDA GUERRA, José (2004), *Los puertos francos de Canarias*, Ediciones Idea, Santa Cruz de Tenerife.
- MITCHELL, B.R. (1992), *Internacional Historical Statistics, Europe, 1750-1988*, Stockton, New York.
- (1993), *International Historical Statistics, Africa, Asia & Oceania, 1750-1988*, Stockton, New York.
- (1995), *International Historical Statistics, the Americas, 1750-1988*, Stockton, New York.
- MURCIA NAVARRO, E. (1975), *Santa Cruz de Tenerife, un puerto de escala en el Atlántico*, Aula de Cultura de Tenerife, Santa Cruz de Tenerife.
- OVIATT, Benjamin y Patricia McDOUGALL (1994), “Toward a Theory of International New Ventures”, *Journal of International Business Studies*, 25 (1), pp. 45-64.
- (1997), “Challenges for Internationalization Process Theory: The Case of International New Ventures”, *Management International Review*, vol. 37, special 2, pp. 85-99.
- PÉREZ HERNÁNDEZ, Concepción (2000) “El comportamiento del precio de los combustibles en Canarias. Un análisis histórico”, en VV.AA., *Economía Canaria 1999*, Las Palmas de Gran Canaria, pp. 449-463.

- (2002), “Las fuentes estadísticas de comercio exterior en Canarias. El problema añadido de los productos energéticos”, *Anuario de Estudios Atlánticos*, 48, pp. 519-539.
 - (2003), “El tráfico de productos petrolíferos en el archipiélago canario, 1862-1973”, *Revista de Estudios Regionales*, 68, pp. 161-186.
 - (2006), “La estrategia inversora de la Compañía Española de Petróleos en sus primeros años, 1929-1950”, en VV.AA., *Selección de Investigaciones Empresariales. Convocatoria 2004*, Fyde-CajaCanarias y Gobierno de Canarias, pp. 63-80.
 - (2009), “La expansión internacional de la empresa petrolera Cepsa, 1929-2007”, *Información Comercial Española*, 849, pp. 129-139.
- PLÁ BARBER, José y Ángela COBOS CABALLERO (2002), “La aceleración del proceso de internacionalización de la empresa: el caso de las *internacional new ventures* españolas”, *Información Comercial Española*, 802, pp. 9-21.
- PUIG, Nuria (2003), *Bayer, Cepsa, Repsol, Puig, Shering y la Seda. Constructores de la química española*, Lid Empresarial, Madrid.
- QUINTANA NAVARRO, Francisco (1992), *Informes consulares británicos sobre Canarias (18856-1914)*, La Caja de Canarias, Las Palmas de Gran Canaria.
- RAYNER, C. K. (1963), “Manufactura y refino de los productos del petróleo”, en Luis Mora Cartaya y Antonio García Padrón, *Moderna tecnología del petróleo*, Reverté, Barcelona, pp. 181-282.
- RUIZ ROMERO DE LA CRUZ, Elena M^a (2004), *Historia de la navegación comercial española*, Ministerio de Fomento, Puertos del Estado, Madrid.
- SUDRIÁ, Carles (1987), “Un factor determinante: la energía”, Nadal, J., A. Carreras y C. Sudriá (comp.), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Ariel, Barcelona, pp. 313-363.
- (1989). “L’energia: de l’alliberament hidroelèctric a la dependència petrolera”, *Historia econòmica de Catalunya Contemporània*, vol. 5, pp. 210-293.
 - (1990), “El consum de petroli en la industrializació catalana (1860-1936)”, *Recerques*. 23, Homenatge a Pierre Vilar, III, Curial Edicions catalanes, pp. 181-200.
- TORTELLA, Gabriel (1994), “El monopolio de petróleos y Campsa, 1927-1947”, en Juan Hernández Andreu y José Luis García Ruiz (comp.), *Lecturas de historia empresarial*, Editorial Civitas, Madrid, pp. 265-302.
- TORTELLA, Gabriel, Alfonso BALLESTEROS y José Luis DÍAZ FERNÁNDEZ (2003), *Del Monopolio al libre mercado. La historia de la industria petrolera española*, Lid Empresarial, Madrid.
- VALLENILLA, Luis (1990), *Auge, declinación y porvenir del petróleo venezolano*, Monte Ávila Editores, Caracas.
- VILLARREAL LARRÍNAGA, Oskar (2005), “La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea”, *Cuadernos de gestión*, vol 5, 2, pp. 55-73.



The Internationalization of Cespa in Monopoly Spain

ABSTRACT

The aim of this article is to analyze the international strategy of Cespa –Compañía Española de Petróleos. Founded in 1929, this privately-owned Spanish company was characterized by its rapid incorporation into international markets. Cespa soon invested in foreign oil assets but its international projection remained defined by the construction of its first oil refinery in the Canary Islands. This area offered a free port zone with a strategic location with globally relevant oil transit. The storage of fuel, exportation, international contracts, and the opening of affiliate companies abroad were the means of forming Cespa as an international company. We will show how the existence of a global technological market within the petroleum sector provided for international competitiveness, but also that, at a later stage, the company's international experience gave it a competitive advantage in terms commercial, technological, and management capital.

KEY WORDS: Cespa, Internationalization, Oil Industry, Canary Islands.



La internacionalización de Cepsa en la España del Monopolio

RESUMEN

El propósito de este artículo es analizar la estrategia internacionalizadora de la Compañía Española de Petróleos (Cepsa). Una empresa de capital privado español, fundada en 1929 y caracterizada por su rápida incorporación a los mercados internacionales. Cepsa invirtió sus primeros capitales en activos petrolíferos extranjeros, pero su vocación internacional quedó definida con la construcción de su primera refinería en Canarias. Una región que ofreció la franquicia de sus puertos, una localización estratégica y un tránsito petrolero de relevancia mundial. El suministro de combustible, las exportaciones, los contratos internacionales y la apertura de filiales en el exterior fueron las vías para la conformación de Cepsa como empresa internacionalizada. Asimismo, la existencia de un mercado tecnológico mundial en el sector petrolero facilitó inicialmente la competitividad, pero después fue la propia experiencia internacionalizadora la que generó ventajas competitivas para la empresa tanto a nivel comercial, como tecnológico y directivo.

PALABRAS CLAVE: Cepsa, Internacionalización, Industria petrolera, Canarias.

