
Las siete hermanas. ¿competencia capitalista u oligopolio petrolero?

Autor(es): Serrani, E.

Fuente: H-industri@: Revista de Historia de la Industria, los Servicios y las Empresas en América Latina, Nº 22 (Julio 2018), pp. 95-116.

Publicado por: Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

Vínculo: <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind/article/view/1137>



Esta revista está protegida bajo una licencia *Creative Commons Attribution-NonCommercialNoDerivatives 4.0 International*.

Copia de la licencia: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>.

¿CÓMO CITAR?

Serrani, Esteban. (2018) Las Siete Hermanas. ¿Competencia capitalista u oligopolio petrolero? *H-industri@* 22: 93-116.

<http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind/article/view/1137>



H-industri@ es una revista académica semestral editada por el Área de Estudios Sobre la Industria Argentina y Latinoamericana (AESIAL) perteneciente al Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (IIEP-Baires): <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind>

Las “Siete Hermanas”. ¿Competencia capitalista u oligopolio petrolero?

The Seven Sisters. Capitalist Competition or Oil Oligopoly?

Esteban Serrani ⁱ
estebanserrani@yahoo.com.ar

Resumen

El artículo busca discutir el supuesto del *mainstream* económico de que la competencia capitalista es el necesario vector que explica tanto la eficiente asignación de recursos como el éxito de las grandes empresas transnacionales. Para tal objetivo se analiza la constitución del cartel petrolero internacional de las “Siete Hermanas” entre 1911 y 1973, en tanto la evidencia aportada por un estudio de caso, muchas veces, tiene efectos cuestionadores de teoría (Lijphart, 1971). El aporte principal del artículo sostiene que, a partir de un análisis de largo plazo, se muestra que la lógica de apropiación de la renta petrolera en el mercado internacional se explica por la relación entre una particular forma de intervención estatal asociada al comportamiento económico de las grandes empresas del sector, proclive a evitar la competencia capitalista de mercado.

Palabras clave: SIETE HERMANAS; PETRÓLEO; STANDARD OIL.

Abstract

The article discusses the economic mainstream assumption that the capitalist competition is the necessary vector that explains both the allocation of resources and the success of large transnational corporations. For this purpose, the constitution of the international oil cartel of the *Seven Sisters* between 1911 and 1973 is studied, because of the evidence provided by a case study, often, has questioning effects of theory (Lijphart, 1971). The main contribution of the article argues that, based on a long-term analysis, the logic of appropriation of oil income in the international market is explained by the relationship between a particular form of State intervention associated with the economic behavior of the large companies in the sector, prone to avoid capitalist market competition.

Keywords: SEVEN SISTERS; PETROLEUM; STANDARD OIL.

Recibido: 4 de mayo de 2017.

Aprobado: 28 de marzo de 2018.

ⁱ Comisión Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICET). Instituto de Altos Estudios Sociales, Universidad Nacional de San Martín (IDAES-UNSAM). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires (FSOC-UBA). Este artículo se realizó con financiamiento del CONICET de Argentina. Se agradecen los valiosos aportes, comentarios y sugerencias realizados por los dos evaluadores anónimos, eximiéndolos de cualquier error u omisión que pudiera existir en este escrito. Asimismo, se agradece la colaboración de Julia Gentile para la confección del Gráfico 1 del artículo.

Introducción

Para el *mainstream* económico, el éxito de largo plazo de una economía de mercado está asociado a un nivel suficiente de competencia entre los actores económicos. Es decir, que en mercados competitivos existe una mayor probabilidad de lograr una eficiente asignación de recursos que tendería, en el largo plazo, a un realce del bien común por sobre la posibilidad de que intereses particulares se apropien ilegítimamente de rentas socialmente producidas. Bajo estos argumentos, la intervención estatal constituye un factor disruptivo del comportamiento económico, ya que limita las condiciones de posibilidad para el despliegue de mercados competitivos. Finalmente, se sigue el supuesto de que durante el siglo XX, el desarrollo de mercados competitivos fue un componente necesario para explicar el relativo éxito de las más grandes empresas multinacionales que se conocen en la actualidad.

Sin embargo, ¿es posible sostener que las mayores firmas multinacionales que se posicionaron globalmente lo hayan hecho exclusivamente como resultado de la competencia de mercado? Es decir, ¿es menester afirmar que el éxito de las grandes multinacionales actuales este asociado a la ausencia de la intervención económica estatal en la determinación de las reglas de juego de la competencia capitalista? Asimismo, ¿es dable aseverar que la lógica del éxito empresarial en mercados de competencia capitalista se funda en la innovación como factor diferencial para ocupar un posición monopólica y temporal de privilegio? (Schumpeter, 1957) ¿O podría ser relevante indagar en las condiciones históricas y político-institucionales de mercados específicos, para entender los entornos que configuran la morfología de mercados capitalistas y comprender el derrotero económico de las grandes empresas multinacionales?

El objetivo del presente artículo es discutir el supuesto del *mainstream* económico de que la competencia de mercado capitalista es el vector necesario que explica tanto la eficiente asignación de recursos de largo plazo como el éxito de empresas transnacionales de nivel global.¹ A tales fines, se trabaja a partir de un caso de estudio, el mercado petrolero internacional. Como sostiene Lijphart (1971), un sólo caso no puede constituir ni la base para una generalización válida ni el motivo para refutar una generalización establecida. Sin embargo e indirectamente, los estudios de casos pueden hacer una contribución considerable al establecimiento de la proposición general y, por lo tanto, a la construcción de teorías en Ciencias Sociales. En efecto, tanto la energía como el petróleo son bienes de uso difundido del sector productivo, y su abastecimiento genera efectos sobre la economía en su conjunto. Por ello, analizar la constitución y evolución de este mercado se vuelve sustancial para aportar conocimiento que permita analizar tanto las estrategias de crecimiento económico desplegadas por los países altamente industrializados en la primera mitad del siglo XX como las disputas sobre la renta de los países en desarrollo durante la segunda mitad. Asimismo, el sector petrolero se vuelve uno singular en tanto ha originado una gran canti-

¹ A modo introductorio se presenta que la lógica de la competencia capitalista a la cual se hará mención en el artículo cabe ser entendida no en el sentido de competencia perfecta, sino como un proceso dinámico que no excluye la presencia de grandes conglomerados económicos ni la conformación de mercado oligopólicos, dado que estos fenómenos (con matices y variedades) son inherentes al sistema capitalista. Sin embargo, pese a que en las estructuras de mercado marcadas por el predominio de oligopolios basados en la innovación tecnológica existen barreras a la entrada de nuevos competidores, esta “amenaza” introduce algunas presiones competitivas (competencia oligopólica) y establece ciertos límites para la toma de decisiones económicas de los actores predominantes. Estos factores son los que principalmente serán discutidos a partir del estudio del caso del cartel petrolero.

dad de las empresas multinacionales más grandes conocidas durante el proceso de industrialización del siglo XX.² Como hipótesis de trabajo se sostiene que la asignación de recursos y la lógica de apropiación de la renta en el mercado petrolero internacional se explica por la relación entre una particular forma de intervención estatal asociada al comportamiento económico de las grandes empresas del sector, que fue proclive a evitar la competencia de mercado. En última instancia, se pretende aportar evidencia empírica para discutir los supuestos teóricos del *mainstream* económico, que sostiene que la competencia capitalista de mercado es la que explica, necesariamente, las estrategias exitosas de las empresas multinacionales de los países altamente industrializados.

El artículo está estructurado en tres apartados. En el primero se presentan los argumentos centrales bajo la concepción neoclásica y neoinstitucionalista de la competencia de mercado como eje central para la eficiente asignación de los recursos, y a continuación se expone el concepto de “monopolio no innovador ni transitorio” de Hugo Nochteff que, retomando a Joseph Schumpeter, resulta un concepto fructífero para explicar la dinámica del mercado petrolero internacional. En el segundo apartado, se analiza el caso de estudio a través de la evolución del cartel de las *Siete Hermanas*, presentado en cinco etapas cronológicas: origen del cartel (1911-1928), constitución del cartel (1928-1930), consolidación del cartel (1930-1960), contrapeso estatal y descomposición del cartel (1960-1973), para recalcar en la crisis petrolera de los setenta y la reconfiguración del mercado petrolero mundial (1973 en adelante). Finalmente, se revisa la hipótesis que guía el artículo y se presentan las conclusiones del trabajo.

Competencia *versus* concentración en el capitalismo occidental moderno

El ideario de la economía neoclásica explica el funcionamiento del mercado y la acción económica en base a actores individuales, que tienen un conocimiento completo de las relaciones de mercado basado en un esquema medio-fin, actuando sobre la base de ese conocimiento para optimizar su utilidad individual (Friedman, 1962). En condiciones de competencia perfecta, el *mainstream* de la ciencia económica se asume como una teoría normativa donde los precios de mercado llegan a ser, sobre la base de información completa, las mejores estimaciones de sus valores reales. Asumiendo un comportamiento económico racional, los agentes en el mercado pueden orientar la elección de sus inversiones calculando cómo se fue modificando históricamente su rentabilidad. Con información disponible, cualquier inversor puede reducir el riesgo de su toma de decisiones, al optar por carteras de inversión cuyas oscilaciones no se correlacionen, permitiendo maximizar su rendimiento para cierto nivel de riesgo dado y conocido.

En definitiva, para la teoría neoclásica las instituciones no son las fuentes fundamentales que determinan la acción económica. Y esta posición se fundamenta en tres supuestos: los resultados de la economía están determinados por sus propio desenvolvimiento competitivo, que se refleja en la distribución de recursos, en la tecnología y en el ordenamiento de las preferencias de los agentes en el mercado; este desenvolvimiento económico se ajusta a la curva de eficiencia de Pareto; las instituciones no siempre influyen decisivamente.

² Según la revista Fortune, tres petroleras privadas se ubicaron entre las 10 empresas globales de mayor facturación en 2015: Royal Dutch Shell en el puesto quinto, Exxon Mobil en el sexto y British Petroleum en el décimo. Disponible en: <http://beta.fortune.com/global500> (accedido el 7 de diciembre de 2016).

vamente en la toma racional de decisiones de mercados competitivos (Hoff y Stiglitz, 2001, pp. 390-392).

Empero, debido a las discrepancias entre sus predicciones y los resultados del funcionamiento de la competencia en diferentes mercados, en los análisis de la doxa económica se fueron relativizando cada vez más algunos de sus presupuestos conceptuales neoclásicos (Beckert, 1996, pp. 805-806). La necesidad de asumir mercados con competencia imperfecta, como consecuencia de que los actores poseían información incompleta, hizo que volvieran a escena una serie de problemas ligados a las cuestiones institucionales del análisis económico.

La economía neo-institucionalista y su desarrollo en la obra de Oliver Williamson y Douglass North, ha nacido como una respuesta al énfasis del enfoque de la economía neoclásica en la elección racional de los actores, fundada en una racionalidad con escasas restricciones (Pozas, 2004, p. 53).³ Cuando las instituciones operan en el mercado trasladando un bien o servicio de un agente a otro, en esas distintas fases se incurre en ciertos costos específicos, que la tradición neoclásica no había estimado suficientemente.⁴ Estos costos son los llamados costos de transacción (*transaction costs*) y aquellos derivados de la necesidad de reforzar el cumplimiento de los contratos (*enforcement costs*). La necesidad de reducir los costos de transacción es la clave para entender el surgimiento y desarrollo de las instituciones económicas del capitalismo, que sirven para resolver los problemas de las imperfecciones en mercado competitivos (Williamson, 1989, pp. 29-33). Williamson plantea que, a fin de minimizar la incertidumbre y los riesgos del oportunismo, es conveniente internalizar los costos de transacción, dando lugar al surgimiento de la empresa moderna. En el ideario neo-institucionalista, la empresa pasa a ser entonces una especie de “forma de gobierno” de las transacciones económicas en las que empresas, mercado y contratos son las tres instituciones alternativas de gobierno para la reducción de los costos de transacción (Williamson, 1989).

Sin embargo, ¿es posible afirmar que incluso en aquellos mercados capitalistas que se ha logrado una “eficiente” asignación de los recursos a nivel global haya sido la competencia de mercado el fundamento racional de la acción económica? ¿Resulta factible sostener que fue la elección racional de los agentes económicos la guía de las estrategias de acumulación de capital de las grandes empresas multinacionales? En definitiva, ¿no resulta un ejercicio histórico relevante revisar los presupuestos de la competencia capitalista en su versión neoclásica a la luz de los acuerdos institucionales y los resultados económicos de las grandes empresas, cuando muchas de ellas dieron el tinte distintivo al desarrollo del capitalismo en el siglo XX?

En efecto, discutiendo los preceptos neoclásicos y con el propósito de examinar la morfología de mercados con escasa competencia, sus barreras de entrada y salida, la com-

³ Existe cierto consenso en definir los orígenes de lo que hoy se conoce como neo-institucionalismo (o nueva economía institucional) en la publicación en 1937 de “La naturaleza de la empresa” de Ronald Coase, economista la Escuela de Chicago. La visión de Coase sobre el impacto de los costos de transacción en la teoría de la organización de la moderna empresa capitalista, fue retomada años más tarde por Oliver Williamson y Douglass North, entre otros.

⁴ Las instituciones para North (1990) no se restringen únicamente a lo formal-estatuido, sino que incluyen las restricciones formales e informales que determinan la estructura de incentivos de la acción económica, o lo que es lo mismo, son la suma de diferentes elementos tales como creencias, normas, organizaciones y comunidades que componen el sistema social.

posición de la oferta y la demanda, sus facultades en la regulación de los precios y así dar cuenta de la existencia de ciertos contextos operativos en los cuales agentes privados internalizan beneficios extraordinarios, la literatura especializada ha acuñado conceptos como el de monopolios no innovadores ni transitorios (Nochteff, 1994).

Parafraseado a Schumpeter (1957), Nochteff (1994) entiende que los monopolios no innovadores ni transitorios son una particular estructura de mercado caracterizada por el surgimiento de posiciones monopolíticas, que le permiten a las empresas privadas que las detentan obtener ganancias extraordinarias que no se derivan de la innovación tecnológica sino de vínculos institucionales preferenciales, que sostienen en el tiempo las barreras a la entrada y la escasa exposición a la lógica de la competencia capitalista. Sin embargo, a diferencia de la tesis schumpetereana donde la posición monopolítica y la constitución de mercados oligopólicos centraban su fundamento en la innovación tecnológica, los monopolios no innovadores ni transitorios se sostienen fundados en el control sobre las reglas del marco regulatorio de su sector. Como lo define Nochteff,

La permanencia de las barreras al ingreso no será una función creciente de su capacidad para innovar ni decreciente de las de sus competidores, sino que dependerá de su capacidad para influir en el Estado para mantener las ventajas creadas por el marco regulatorio. En principio, estas ventajas no tenderán a crecer o decrecer en función de su capacidad de obtener cuasi rentas tecnológicas, y serán por lo mismo permanentes a menos que las barreras al ingreso creadas por el marco regulatorio se reduzcan o desaparezcan [...]. Por definición, este tipo de posición monopolítica tenderá a perpetuarse, debido a que los beneficios de marco regulatorio obtenidos permitirán reproducirse o ampliar la capacidad de influir en ese marco regulatorio (1994, pp.124).

Nochteff utilizó el concepto de “monopolio no innovador ni transitorio” para comprender los rasgos centrales de los procesos económicos periféricos-latinoamericanos, centrando el análisis sobre la acción de la elite económica argentina, circunscribiéndose mayoritariamente al período posterior a 1976, fecha de irrupción del golpe de Estado cívico-militar. La principal premisa argumentativa de su esquema interpretativo se funda en que las elites económicas argentinas tuvieron un tipo de comportamiento proclive a la búsqueda de protección estatal ante la competencia externa, estrategia utilizada para sostener su tasa de rentabilidad. Dichos rasgos fueron presentados como elementos imprescindibles para intentar explicar la situación de subdesarrollo nacional, en tanto el crecimiento económico desplegado por el país estuvo asociado a la formación de burbujas o *booms* económicos, y en donde las principales empresas ingresaron en procesos productivos ya maduros, copiándolos sin buscar desarrollara una nueva innovación en la esfera productiva. Este contexto, sostiene el autor, impidió disputar cuasi rentas tecnológicas que hubiesen permitido “cambiar los propios datos mediante la innovación” (Nochteff, 1994, pp. 34), para centrarse en estrategias de protección de la competencia por ventajas derivadas de cierto tipo de políticas gubernamentales u obtenidas por su capacidad de controlar las reglas de los marcos regulatorio de los sectores de actividad donde se desempeñaban.

En efecto, si bien el caso de las “Siete Hermanas” se trata de compañías que han desarrollado procesos productivos y desarrollos científicos-técnicos que tempranamente las ubicaron en la frontera tecnológica del sector, en este trabajo se argumenta que su posición oligopólica de mercado, a partir de 1928 y al menos hasta la crisis petrolera de 1973, estuvo fundada primordialmente en su capacidad de controlar la producción de los principales yacimientos en el mundo y los precios internacionales del crudo, a partir de acuerdos de

cartelización y división de cuotas de mercados entre las principales firmas. Es por ello que se analiza la constitución y evolución del mercado petrolero internacional a partir del estudio del cartel de las “Siete Hermanas” como un monopolio no innovador ni transitorio, en tanto este se define por: a) el manejo discrecional de la oferta; b) control de los mecanismos institucionales de fijación de los precios; c) sostenimiento de las barreras a la entrada para impedir el ingreso de nuevos jugadores capaces de competir en el mercado; d) el sorteo de la regulación estatal y/o disponer de la capacidad para determinar el contenido de las reglas del marco regulatorio del sector; situación que redundaba en la internacionalización de rentas como resultado del control de la oferta, los precios, la competencia y el marco regulatorio.

Economía internacional y cartelización petrolera. El cartel de las “Siete Hermanas”

Origen del cartel

La historia de la explotación petrolera global conjuga distintivas etapas oscilantes y conflictivas en relación a períodos de abundancia, sobreproducción o escasez, que han acompañado el desenvolvimiento del actual modelo capitalista.

A fines del siglo XIX, la inauguración de la etapa industrial moderna estuvo seguida por el desarrollo del motor de explosión, invención que dio impulso a la carrera petrolera y al surgimiento de nuevas ramas y sectores económicos vinculados (Bonilla Sánchez y Suárez Guevara, 2008; Clark, 1958; Alonso González, 1972).

El nacimiento de la industria del petróleo está usualmente asociado al descubrimiento hecho en 1859 por Edwin Drake en Titusville, Estado de Pensilvania (Estados Unidos). Este hecho se realizó mientras se ejecutaban perforaciones en búsqueda de productos para el desarrollo de la naciente industria química. Sumergido en el entusiasmo inicial de las décadas de 1850-1870, el desarrollo productivo de la naciente industria iba mostrando sus características distintivas respecto al resto de las actividades extractivas, fundamentalmente la minería (Ellis Jones, 1988). Si bien la mayor proporción de la inversión inicial para desarrollar el petróleo se centraba en los costos relacionados a la perforación de los pozos, una vez cubiertos, los costos marginales de operación eran significativamente decrecientes. Esta estructura de negocios la convertía en una atrayente industria para nuevos inversores pero al mismo tiempo, en una actividad de alto riesgo por la elevada inversión inicial requerida sin resultados garantizados de largo plazo.

En este contexto inicial y con un mercado de potencial alta rentabilidad asociada, apareció un singular empresario, John Rockefeller, quien en 1859 y a sus 20 años tuvo una temprana visión de las potencialidades de esta industria. A tan sólo seis años del primer descubrimiento, adquirió la participación de un tercio de una pequeña refinadora en Cleveland, compró la parte que sus dos socios iniciales tenían en Clark, Andrews & Co. y expandió agresivamente sus inversiones, tanto a través de préstamos como de una extensa red de acuerdos de asociación con empresas que desarrollaban la etapa de la exploración (Ellis Jones, 1988, pp. 4).

Rockefeller, a través de la Standard Oil, empresa fundada en 1870 y con la cual había logrado absorber primero su competencia en Ohio para luego avanzar sobre la costa noreste del país, evitó invertir en exploración. En su filosofía, dejaba que los “aventureros” se encarguen de multiplicar las perforaciones petroleras, porque su estrategia siempre fue la

de consolidarse en la etapa de la refinación, distribución y comercialización de derivados de petróleo en Estados Unidos.

Para 1890, la Standard Oil se había convertido en la petrolera más importante de Norteamérica. Por el lado de la demanda, era un monopsonio al ser el único comprador de crudo del mercado doméstico; desde la oferta, su empresa era un monopolio de refinación y comercialización; finalmente, porque para 1895 la Standard Oil era quien anunciaba diariamente a qué precio compraría el crudo, situación que reforzaba su doble posición dominante.

En los primeros años del siglo XX, comienza a discutirse su rol monopólico en la comercialización de combustibles, insumo central para el resto de los sectores productivos norteamericanos. Tanto es así que la sospecha sobre la empresa llevó a que en 1911 la Corte Suprema de aquel país lo acusara de restringir irracional e ilegalmente la competencia en el sector, y de desempeñar prácticas desleales al suprimir a sus competidores a través de compras poco claras o de fusiones inducidas. No era para menos. Para esa fecha, la Standard Oil controlaba monopólicamente los segmentos de refinación y comercialización en Estados Unidos, dos tercios del mercado británico, cuatro quintos del mercado europeo continental, la mayoría del mercado latinoamericano, tres quintos del canadiense y prácticamente todo el del Lejano Oriente (Dada y García, 1984, pp. 38).

Esta sentencia de la Corte Suprema sobre las prácticas monopólicas de la Standard Oil llevó a que la empresa sea desmembrada en no menos de 38 sociedades jurídicamente independientes, la mayoría de las cuales terminaron asociadas a los estados que pertenecían. Las más importantes resultaron ser la Standard Oil de New York (SOCONY, conocida luego en el mercado mundial como Mobil Oil), la Standard Oil de California (SOCAL, que actuó internacionalmente durante muchos años bajo el nombre de Chevron) y la más grande de todas las nuevas empresas originadas, la Standard Oil de New Jersey (que luego se llamó Esso hasta que en 1979 se fusionó con la Corporación Exxon).⁵

No caben dudas respecto a la efectividad de la intervención estatal, la capacidad de disciplinar al capital y la división efectiva de poderes que tuvo la sociedad norteamericana cuando los intereses más profundos de su liberalismo económico, que es la competencia de mercado, estuvo en juego. No sucedió lo mismo cuando el mercado petrolero y los intereses oligopólicos de las empresas norteamericanas se internacionalizaron.

Mientras en Estados Unidos surgían tres grandes empresas producto de la ruptura del monopolio de la Standard Oil (Chevron, Exxon y Mobil), iban apareciendo otras firmas petroleras de relevancia.

La primera es Gulf Oil, nacida en el estado de Texas (Estados Unidos) único lugar donde la Standard Oil no tenía control sobre las operaciones petroleras. En las costas del Golfo de México (del que deriva su nombre), en 1901 comenzó a operar el pozo Spindletop, de gran caudal y extensas reservas. Luego del éxito de explotación de esta área, rápidamente se construyó una refinería en Port Arthur y todo un sistema de tubos para transportarlo desde el campo. Asimismo, se compraron algunos buques con los cuales comenza-

⁵ A fin de alivianar la lectura del trabajo, se tomarán los nombres comerciales recientes de las diferentes empresas. Se intuye que los continuos cambios de nombres de las empresas, productos de adquisiciones o fusiones, puede volver dificultoso el seguimiento de los hechos para lectores no especializados en la historia petrolera.

ron a exportar sus productos refinados a Europa, articulando la comercialización con la Dutch Royal Shell (actual Shell).

La segunda de ellas también nació en Texas, producto del incentivo que había causado el descubrimiento de Spindletop. La Texas Fuel Company (conocida internacionalmente como Texaco desde 1959), era una modesta empresa fundada en 1902 por Joe Cullinan, que en sus orígenes compraba crudo del campo Spindletop para venderlo a otras compañías, incluida la Standard Oil. Pero a medida que este pozo de la Gulf Oil comenzaba a declinar, Texaco inició un programa de exploración petrolera para volver viable su emprendimiento. Promediando la década de 1900 logró mayor éxito del esperado, al descubrir varios yacimientos con un gran reservorio de crudo.

Al mismo tiempo, fuera de los Estados Unidos, nacían dos de las futuras siete mayores empresas petroleras mundiales.

Una de ellas, es la empresa angloholandesa Dutch Royal Shell, fundada en 1907 a partir de la fusión de dos firmas que tenían como misión competir internacionalmente con el poder que había adquirido la aún monopólica Standard Oil. La parte inglesa de la compañía tuvo su origen en una empresa que durante el siglo XIX comercializaba conchas marinas (*shells*) del Lejano Oriente hacia Europa. La compañía de los hermanos Samuels, rápidamente se había constituido en el referente del comercio importador-exportador con la zona persa asiática. Si bien en los orígenes el petróleo era usado para iluminación y lubricantes, cuando la industria fue volviéndose más rentable, aprovecharon el aceitado comercio para iniciar el transporte del petróleo ruso de Bakú hacia Europa.⁶ En base a su experiencia en la navegación y comercialización, los hermanos Samuels revolucionaron el transporte marítimo en 1892 al inaugurar el primer buque petrolero, llamado Murex, y además, el primero en navegar el (hasta ese momento muy peligroso) Canal de Suez. A partir de 1897 la empresa fue denominada The Shell Transport and Trading Company, con un singular comercio importador de petróleo sobre todo en Europa continental. La parte holandesa de la empresa estaba conformada por la Real Compañía Holandesa de Petróleos, que había sido fundada a partir de otra empresa llamada Royal Dutch, a la cual se le había otorgado una Carta Real (*Royal Charter*) para la exploración de petróleo en las Indias Orientales Holandesas (*Dutch East Indies*), específicamente en Sumatra (Indonesia), en nombre de la Corona Holandesa. Luego del éxito encontrado por la Royal Dutch, comenzaron a expandir su comercialización y su presencia hacia el Lejano Oriente, zona que representaba una gran oportunidad para realizar negocios petroleros.

A principios de 1900, la Standard Oil presionaba a los hermanos Samuels para comprar su compañía y así consolidar su posición dominante dentro de la comercialización. Pero en vez de vender su empresa, estos decidieron fusionarse con la Real Compañía Holandesa de Petróleos para competir en el plano internacional con la Standard Oil. De esta fusión es original la Royal Dutch Shell (Shell), que implementó una agresiva política de exploración en Egipto, Malasia (Sarawak y Borneo), Rusia, Venezuela y México, como también de comercialización.

La última es la que actualmente se conoce como British Petroleum, empresa que empezó su historia en 1908 bajo en nombre de Anglo-Persian Oil Company. En 1901, el

⁶ Bakú es una ciudad rusa próxima al Golfo Pérsico, de donde eran oriundas las conchas marinas que comercializaban hacia Europa continental.

Gobierno de Persia le concede un contrato de concesión a William D'Arcy para explorar y extraer petróleo “*over the whole extent of the Persian Empire with the exception of its five Northern Province, an area twice the size of the state of Texas*” (Ellis Jones, 1988, pp. 13). Sin embargo, fue tanta la inversión inicial a realizarse durante esos primeros años que, asociado a los magros resultados de aquellos años, necesitó del apoyo financiero de otros accionistas y otras empresas como la Burmah Oil Company. Finalmente, el contrato terminó siendo transferido en 1909 a la Anglo-Persian Oil Company (luego conocida como Anglo-Iranian Oil Company, actual British Petroleum), que había mostrado un notable rendimiento en la refinación y comercialización de derivados, y que contaba con el apalancamiento del Reino Unido. Asimismo, por su inversión financiera en años anteriores, la compañía Burmah pasó a ser uno de los accionistas principales y William D'Arcy, miembro del directorio de la naciente empresa.

Para el comienzo de la Primera Guerra Mundial en 1914, las siete compañías más grandes del mundo, Exxon, Mobil, Chevron, Gulf Oil, Texaco, Shell y British Petroleum, las futuras “Siete Hermanas”, ya estaban en funcionamiento y con perspectivas expansionistas asociado al crecimiento de la refinación de petróleo, que fue exponencial entre 1899 y 1926, presentando un ritmo de 10,6 por ciento anual acumulativo. Sin embargo, la constitución del poder de mercado del cartel se concretaría varios años después de la Primera Guerra, cuando se concretó el proceso de reemplazo del fueloil (el refinado más usado en el inicio del siglo XX) por la gasolina, el nuevo bienpreciado de la industria moderna, y el querosene. Mientras que el fueloil representaba más de la mitad de los barriles refinados a comienzos de siglo, su participación cayó hasta 7,9 por ciento en 1926, habiendo quedado estancada la cantidad de barriles refinados; por su lado la gasolina tuvo un recorrido inverso y explicaba 37 por ciento de los barriles adicionales refinados en 1926 respecto a 1899 (Cuadro 1).

Cuadro 1: Producción de petróleo, gasolina, querosene y fueloil (miles de barriles diarios y porcentajes), años seleccionados entre 1899 y 1926

| Año | Petróleo para Refinación | Gasolina | | Querosene | | Fuel Oil | | Otros | |
|------|--------------------------|----------|------|-----------|------|----------|------|----------|------|
| | Barriles | Barriles | % | Barriles | % | Barriles | % | Barriles | % |
| 1899 | 142 | 18 | 12,7 | 22 | 15,5 | 82 | 57,7 | 20 | 14,1 |
| 1904 | 184 | 19 | 10,3 | 34 | 18,5 | 88 | 47,8 | 43 | 23,4 |
| 1914 | 507 | 79 | 15,6 | 244 | 48,1 | 126 | 24,9 | 58 | 11,4 |
| 1918 | 893 | 226 | 25,3 | 477 | 53,5 | 119 | 13,3 | 71 | 7,9 |
| 1926 | 2.135 | 745 | 34,9 | 999 | 46,8 | 169 | 7,9 | 222 | 10,4 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Clark (1958, pp. 127).

La constitución del cartel

El dominio de las grandes petroleras privadas no estuvo exento de disputas, confrontaciones y litigios por el control del comercio internacional.

Fue a partir de la desestructuración en 1911 del monopolio de la Standard Oil en Estados Unidos que la competencia petrolera empezó a cobrar vida en la arena internacional. El creciente mercado urbano europeo de principios de siglo XX, acompañado por el desarrollo industrial y el incremento del transporte comercial de pasajeros, los convertía en

mercados atractivos para disputar la creciente demanda de petróleo como de sus productos derivados.

Sin embargo, la forma de solucionar sus conflictos comerciales y de posicionamiento geopolítico global estuvo lejos de pregonar la libre competencia capitalista bajo los supuestos neoclásicos, buscando el óptimo de crecimiento de la economía. Las siete petroleras decidieron elaborar una estrategia concertada de concentración económica a nivel global a fin de resguardar sus posiciones comerciales logradas, administrar sus disputas internas por los nuevos mercados en Oriente y controlar los precios regulando la oferta global. Esta sucedió a través de dos de los más extensos acuerdos de asignación de cuotas de mercado que se conozca en la historia del capitalismo moderno.

El primero fue el “Acuerdo de la Línea Roja”, de 1927. Para evitar competir por las posiciones de privilegio ya detentadas en Medio Oriente, en 1914 se formó la Turkish Petroleum Company (luego Irak Petroleum Company), que reunió a los intereses de las empresas que por más de una década habían estado disputándose el liderazgo en la zona.⁷ La empresa, formada para obtener concesiones de exploración sobre los vastos recursos petroleros de Irak, constituyó el primer consorcio de accionistas multinacionales que representaba los intereses económicos de los países victoriosos en la Primera Guerra Mundial (Al-Chalabi, 1984). El sistema de concesiones acordado por este consorcio abogó por una “política de puertas abiertas”, respondiendo a la búsqueda de maximización de beneficios de los Estados Unidos, asumiendo que los negocios en Medio Oriente debían estar “abiertos” a los intereses de todas las potencias que habían contribuido a lograr la victoria aliada en la Primera Guerra. Esta situación llevó a que las antiguas participaciones en la Irak Petroleum Company fueran redistribuidas de la siguiente manera: 23,75 por ciento para cada uno de los países vencedores (Estados Unidos a distribuir entre Exxon y Mobil; Francia para su Compañía Francesa de Petróleo -hoy Total-; Inglaterra a compartir con British Petroleum; y Holanda con Shell) y un 5 por ciento restante para el primer propietario de la empresa, el empresario armenio Calouste Gulbenkian (Sampson, 1979, pp. 66-69).

Con todo, en los años posteriores a la culminación de la guerra se dispararon los temores de escasez al lograr una nueva fase de sobreproducción de petróleo. Este escenario llevó a las grandes empresas a limitar su producción como un mecanismo para impedir la baja en los precios internacionales. Así, a los pocos años de que las trasnacionales norteamericanas habían presionado fuertemente por impulsar una política de “puertas abiertas” en Medio Oriente, para mediados de la década de 1920 pregonaban impedir que empresas independientes se hicieran de contratos para explotar yacimientos en propiedad del gobierno iraquí (Blair, 1976, pp. 31-34). De esta manera, en 1927 los acuerdos colusivos y de connivencia entre las empresas accionistas de la Irak Petroleum Company ayudaron a delimitar el área donde no habría competencia entre las empresas que ya operaban allí. El área

⁷ Los propietarios de la firma original eran un grupo de empresas financiadoras europeas, entre ellas el Deutsche Bank, una subsidiaria inglesa de Shell (Anglo-Saxon Oil), el Banco Nacional de Turquía y el empresario armenio Calouste Gulbenkian, quien impulsó la formación de esta empresa. Sin embargo, el mayor accionista era el gobierno inglés, a través de su Anglo-Persian Oil Company (hoy British Petroleum), que tenía cerca de 50 por ciento de las acciones en 1914 (Yergin, 1992). A la Turkish Petroleum Company se le había prometido áreas en concesión del gobierno del antiguo Imperio Otomano. Pero iniciada la Primera Guerra, debieron abandonar tales planes hasta que Francia tomó la parte que el caído Imperio le había prometido a (la derrotada) Alemania a través del Deutsche Bank, situación que permitió iniciar una política de “puertas abiertas” a la entrada en la zona en los años posteriores a la finalización de guerra.

delimitada en el mapa con una “línea roja” abarcaba la mayor parte del antiguo Imperio Otomano (que incluía a Turquía, Siria, Jordania, Irak, Yemen, Omán, Arabia Saudita, Qatar, excluyendo a Irán y Kuwait) y obligaba a explotar el petróleo de la zona interior marcada por esta línea sólo a través de la Iraq Petroleum Company (Blair, 1976), constituyéndose en una barrera a la entrada de la competencia de mercado.⁸

El segundo fue el “Acuerdo de Achnacarry”. Profundizado por la salida de la Primera Guerra y la abundancia de petróleo, pero también por las oportunidades que aparecían en Oriente (a partir de la original política de “puertas abiertas”) como en Asia y en Europa, una competencia muy vivaz se estableció entre las dos más grandes petroleras de aquel momento: Exxon y Shell. Esta disputa llegó a su máximo nivel de tensión cuando en 1927 Shell irrumpió en una guerra de precios contra Exxon en India, ante la negativa de ésta última de cesar su compra de petróleo en Bakú (mercado controlado originalmente por Shell) (Durand, 1965). Como respuesta, la confrontación por adueñarse monopólicamente de mercados con alta potencialidad a través de políticas de dumping llevó a que Exxon aplicara una rebaja del precio de las naftas en Inglaterra, atacando al centro de operaciones logísticas, comerciales y financieras de Shell.

Siguiendo la lógica microeconómica bajo los supuestos neoclásicos, la guerra de precios durante los primeros años de 1920 y las fuertes presiones cruzadas compitiendo por mercados en todo el mundo, debía haber llevado a una baja en los precios internacionales de los combustibles. Sin embargo, las grandes empresas de aquellos años decidieron tenderle una trampa a la lógica económica de libre mercado que los neoclásicos pregona-

ban. En agosto de 1928, se reúnen en el castillo escoses de Achnacarry, propiedad del presidente de Shell, los directores de aquella empresa con los de Exxon y de British Petroleum. Luego de las deliberaciones, que se explayaron por más de un mes en diversas reuniones y propuesta de manuscritos, el acuerdo se firmó en septiembre de ese año y selló el nacimiento del cartel petrolero; que en los próximos años y con la suma de las restantes cuatro grandes petroleras (Texaco, Gulf Oil, Mobil Oil y Chevron), se terminarían denominando las “Siete Hermanas”.

El texto tuvo tres partes: declaraciones preliminares, principios y disposiciones prácticas. Lo significativo para captar la esencia del acuerdo es lo que se desprende del primer principio: “La aceptación por parte de las unidades de su actual volumen de negocio y su proporción de cualquier aumento futuro del consumo” (Bamberg, 1984, pp. 528-534). El acuerdo asegura el reparto de las cuotas de mercado, consagra y consolida las posiciones ya detentadas por las empresas en el mundo instituyendo el crecimiento porcentualmente controlado de las partes para el futuro, como también inhabilita cualquier tipo de competencia de mercado para buscar incrementar la participación porcentual hasta ese momento detentada por cada una de las empresas firmantes del acuerdo (mucho menos competir por adueñarse de esos mercados).

Las “Siete Hermanas” excluyeron a Estados Unidos del área de aplicación del acuerdo por las disposiciones legales *antitrust* de la legislación que aquel país había aplicado a la Standard Oil en 1911 (Durand, 1965). Claramente, el acuerdo de connivencia entre

⁸ Habilitando en las zonas exteriores a explotar los recursos petroleros sin necesidad de articular con las demás empresas que formaban parte de la Iraq Petroleum Company.

privados permitía sostener las participaciones porcentuales en los distintos mercados y controlar los mecanismos de evolución tanto de la oferta como de la demanda al tener control sobre las fases de la refinación, del transporte y la comercialización, y con ellos sobre los precios. Pero tenía, por sobre todas las cosas, la función de evitar la competencia con la finalidad de ampliar los resortes de la acumulación privilegiada de capital en el mercado internacional. Exhibe, además, la capacidad de disciplinamiento del capital que existe ahí donde la intervención estatal goza de ciertos grados de autonomía relativa respecto al capital, como lo fue en Estados Unidos en 1911 para desarmar el monopolio de la Standard Oil y para impedir que la política del cartel de las “Siete Hermanas” se aplicara en aquel país. La capacidad real de sanción ejecutada por la justicia norteamericana contra prácticas económicas desleales y perjudiciales para su desarrollo capitalista constituía una amenaza innegable a las aspiraciones monopólicas del naciente cartel.

Consolidación del cartel

El período posterior a la crisis económica de 1929 estuvo signado por la conexión de factores económicos, políticos y tecnológicos que explican la emergencia de un nuevo patrón de acumulación capitalista, centrado en la aceleración del desarrollo industrial. La conjunción entre un gran acervo de mano de obra, la irrupción de nuevas capacidades científico-técnicas aplicadas al desarrollo de la moderna industria en los países centrales y la homogenización progresiva que sufrieron los sistemas tecnológicos, productivos y de consumo en occidente, lograron sustentar la emergencia de las denominadas sociedades de masas (García Silva, 1984). Este patrón de desarrollo industrial orientado a la fabricación de bienes durables de consumo descansó en la disposición de energía suficiente a partir de la creciente oferta de crudo en el mercado internacional.

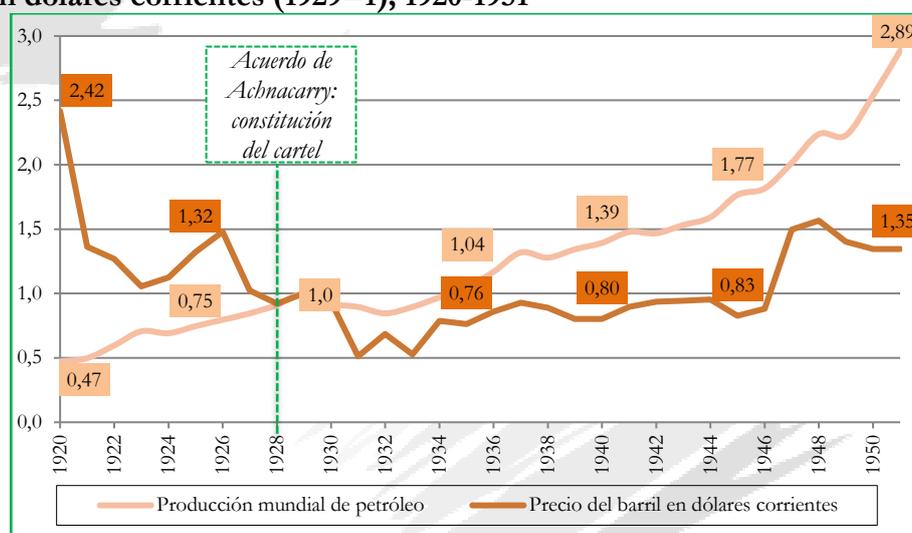
En efecto, para asegurar su predominio sobre el mercado mundial, las “Siete Hermanas” tuvieron que integrar su producción global con la norteamericana a los fines de controlar tanto la oferta como los precios internacionales. Para ello, durante la década de 1930 y 1940 los esfuerzos del cartel estuvieron dirigidos a presionar a los Estados productores de petróleo para regular su producción, buscando hacer coincidir la demanda estimada de crudo con las cuotas asignadas entre las “Siete Hermanas”. Al control oligopólico de la oferta ejercido por el cartel, se sumaba la fijación discrecional de los precios de referencia, regido a partir del US Gulf Coast Price (Kaufman, 1978). Así, y como un mecanismo de regulación adicional, la presencia estatal norteamericana en su propio mercado prohibía la compra de petróleo entre Estados, buscando que nadie pudiera evitar el precio de referencia del barril. Debido a este sistema de control de las “Siete Hermanas”, los consumidores del mundo terminaban siendo cargados con la estructura de costos y el precio de referencia del US Gulf Coast Price, aun cuando, por ejemplo en Irak, el crudo era extraído en ese mismo país a menor costo que en Estados Unidos, era procesado en refinerías internas muy cercanas al área del cual había sido extraído y los productos eran comercializados por una empresa local (Alnasrawi, 1985, p. 21).

Finalizada la Segunda Guerra Mundial en 1945, el poderío de la diplomacia petrolera norteamericana seguiría expandiéndose en busca de sostener no sólo su oferta sino también para apuntalar los planes de reconstrucción de Europa y Japón (con el Plan Marshall y la emergencia de una nueva arquitectura financiera internacional originada en Bretton

Woods). Así, en 1944 se firmó el *Anglo-American Oil Agreement*: acuerdo entre Estados Unidos e Inglaterra, que habilitó el arribo de más compañías en Medio Oriente al mismo tiempo que se sugirió acoplar la oferta de crudo a la demanda efectiva, como un mecanismo para promover el comercio internacional (Alnasrawi, 1985).

En efecto, al analizar la evolución de dos indicadores cardinales de esta industria (precio y cantidad) durante el período anterior y posterior al Acuerdo de Achnacarry de 1928, no quedan dudas de los efectos que tuvo el funcionamiento cartelizado del sector. Mientras la producción mundial de petróleo casi se duplica entre 1920 y 1928 (crecimiento de 92,6%), en el mismo período los precios cayeron 61,9%, pasando de 3,07 en 1920 a 1,17 dólares por barril en 1928 (Gráfico 1).

Gráfico 1: Evolución de la extracción mundial de petróleo y del precio del barril de crudo en dólares corrientes (1929=1), 1920-1951



Fuente: Elaboración propia en base al *Statistic Review* de British Petroleum, disponible en www.bp.com.

Si bien inmediatamente después del Acuerdo de 1928 se produce la crisis financiera de 1929, la cual impactó negativamente tanto en una caída del comercio mundial como también en el precio internacional del crudo, a partir de 1934 el precio se recupera (aunque por debajo del precio fijado a partir del Acuerdo de Achnacarry), representando en promedio 87% del precio de 1929 y manteniéndose estable por más de una década en un promedio de 1,10 dólares por barril. Es a partir de 1947, y luego de 18 años, que el precio internacional se incrementa por encima del precio de 1929, estableciéndose en promedio hasta 1951 en 1,81 dólares por barril (43% superior en promedio al precio de 1929).⁹ Este proceso se da al mismo tiempo de un incremento sostenido de la extracción petrolera, que a excepción de los años posteriores a la crisis de 1929, crece ininterrumpidamente entre 1934 y 1951 a una tasa anual acumulativa de 6,2%, para que en 1951 represente un valor anual de extracción 190% superior a la de 1929, primer año de funcionamiento del cartel de las “Siete Hermanas” (Gráfico 1).

⁹ La dinámica cartelizada de funcionamiento del sector también puede comprenderse cuando se analiza el comportamiento del precio internacional del barril durante el período de las dos mayores guerras del siglo XX. Mientras que en la Primera Guerra Mundial el precio del crudo se incrementó 144,4% entre 1914 y 1918, pasando de 0,81 a 1,98 dólares el barril, durante la Segunda Guerra Mundial el incremento fue de tan sólo 2,9%, llevando el precio de 1,02 dólares el barril en 1939 a 1,05 en 1945. El precio promedio posterior se va a mantener estable hasta 1970; *Statistic Review* de British Petroleum, disponible en www.bp.com.

En síntesis, como surge de la lectura del Informe que el Senado de Estados Unidos enviara a la Comisión Federal de Comercio sobre el Cartel Petrolero Internacional, si bien para 1950 el 42 por ciento de las reservas de petróleo se encontraban en el subsuelo de países de Medio Oriente (Irán, Iraq, Kuwait y Arabia Saudita), las compañías estadounidenses controlaban aproximadamente 63 por ciento del total mundial.¹⁰ Inversamente, 58 por ciento de la capacidad mundial de refinación se encontraba en los Estados Unidos (tan sólo 9 por ciento en Medio Oriente).¹¹ En este sentido, las “Siete Hermanas” controlaban 57 por ciento de la capacidad mundial de refinación y, excluyendo la capacidad de los Estados Unidos y la que estaba bajo control de la Unión Soviética, estas empresas poseían 77 por ciento del resto de la capacidad de refinación de petróleo en el mundo.¹² Asimismo, no sólo controlaban oligopólicamente la refinación, sino que también poseían una posición dominante en otro segmento aun más rentable que la refinación, como es el del craqueo.¹³ Para 1950 poseían 17 por ciento de la capacidad de craqueo de los Estados Unidos, 53 por ciento de la del hemisferio occidental, 84 por ciento de la del hemisferio oriental, lo que representa 55 por ciento de la capacidad de craqueo en el mundo. Si se excluye la capacidad de los Estados Unidos y Rusia (incluidos sus satélites), estas siete empresas tenían 85 por ciento de toda la capacidad de craqueo en el resto del mundo, en comparación con el 77 por ciento de la capacidad de refinación de crudo de la misma área. Por último, tenían una posición dominante en el segmento de la comercialización, como se sostiene en el Informe del Senado Norteamericano a la Comisión Federal de Comercio sobre el Cartel Petrolero Internacional:

Si bien no se puede dar un análisis detallado, debido a la escasez de información estadística, parecería que las siete compañías petroleras internacionales son fuerzas dominantes en casi todos los mercados extranjeros [...]. En cualquier caso, no parece necesario desarrollar ningún argumento estadístico elaborado para apoyar la conclusión de que las siete compañías petroleras internacionales tienen un control altamente concentrado sobre la comercialización. Tal control parecería ser inevitable por la simple razón de que no hay otras compañías operando en mercados internacionales capaces de suministrar productos derivados del petróleo en cantidades sustanciales, como ha sido ampliamente sugerido por la información dada en este capítulo sobre todas las divisiones de la industria del petróleo. Sobre la base segura de su control sobre la producción, la refinación y el transporte, las siete

¹⁰ *The International Petroleum Cartel*, Staff Report to the Federal Trade Commission, released through Subcommittee on Monopoly of Select Committee on Small Business, U.S. Senate, 83d Cong., 2nd sess (Washington, DC, 1952), Chapter 1, “The World's Petroleum Resources,” pp. 5-20.

¹¹ En base a información de la publicación *World Petroleum Annual Refinery Review*, 1950, vol. 21, no. 8, citado en *The International Petroleum Cartel*, Staff Report to the Federal Trade Commission, released through Subcommittee on Monopoly of Select Committee on Small Business, U.S. Senate, 83d Cong., 2nd sess. (Washington, DC, 1952), Chapter 1, “The World's Petroleum Resources,” pp. 5-20.

¹² Si se excluyera a los Estados Unidos poseían 75 por ciento de la capacidad del hemisferio occidental y 79 por ciento del hemisferio oriental. *The International Petroleum Cartel*, Staff Report to the Federal Trade Commission, released through Subcommittee on Monopoly of Select Committee on Small Business, U.S. Senate, 83d Cong., 2nd sess. (Washington, DC, 1952), Chapter 1, “The World's Petroleum Resources,” pp. 5-20.

¹³ Ya por aquellos años, el control sobre la capacidad de craqueo era potencialmente de mayor importancia económica que el control sobre la capacidad de refinación. El proceso de craqueo permite a un refinador obtener una mayor cantidad de subproductos con mayor valor a partir de una cantidad dada de crudo que la que puede obtenerse mediante el método de destilación directa (por ejemplo, gasolina en comparación con el fuel oil residual). El proceso de craqueo también permite al refinador variar las proporciones de los productos producidos, otorgando así una mayor flexibilidad a la operación de refinación. Además, es sólo mediante el uso de procesos de craqueo que la industria del petróleo podía producir gasolina de alto octanaje y muchos de los productos químicos, que son las materias primas básicas para el caucho sintético y muchos plásticos. Por lo tanto, tempranamente en la historia de este mercado, el proceso de craqueo se había convertido en un importante proveedor de productos para otras industrias, afectando a un sector aun más amplio de la economía mundial que el control de la capacidad de refinación del crudo.

compañías petroleras internacionales han construido extensas organizaciones de comercialización que llegan a zonas de consumo en todo el mundo. El poder de estas grandes compañías es tan sustancial que prácticamente no se puede revertir, excepto, tal vez, en áreas de comercialización local (*The International Petroleum Cartel*, Staff Report to the Federal Trade Commission, released through Subcommittee on Monopoly of Select Committee on Small Business, U.S. Senate, 83d Cong., 2nd sess. (Washington, DC, 1952), Chapter 2, “Concentration of Control of the World Petroleum Industry,” pp. 21-36.)

En síntesis, a partir del control de reservas, producción, refinación, craqueo y comercialización es que las “Siete Hermanas” lograban imponer el precio norteamericano de referencia incluso a los países productores de Oriente donde se alojaban las mayores reservas.

Más allá de la corta duración de la nacionalización del petróleo iraní de 1951, para 1954 las “Siete Hermanas” manejaban casi la totalidad de la producción en Irán, Iraq, Kuwait y Arabia Saudita.¹⁴ Para 1960 tenían el control estratégico sobre el mercado mundial al tener activos por 24.700 millones de dólares, representando sus utilidades 10 por ciento de sus activos a fines de 1960. Incluso, las “Siete Hermanas” tenían el control sobre 51 por ciento de la producción global de crudo y sobre 67 por ciento de las reservas, situación que ilustra las consecuencias efectivas sobre el mercado global de la configuración de este oligopolio no innovador ni transitorio, surgido de los acuerdos de finales de la década de 1920 (Cuadro 2).

Cuadro 2: Extracción, utilidades y reservas de las “Siete Hermanas” (dólares, toneladas, y porcentaje), año 1960

| Empresas | Activos netos | Beneficios | Extracción | | Reservas estimadas | |
|-------------------|---------------------|------------|-----------------------|----------------------|--------------------------------|--------------------|
| | Millones de dólares | | Millones de toneladas | % Extracción mundial | Miles de millones de toneladas | % Reservas mundial |
| Exxon | 6.829 | 689 | 114 | 11% | 4,7 | 12% |
| Gulf Oil | 2.860 | 330 | 73 | 7% | 5,1 | 13% |
| Texaco | 2.737 | 392 | 65 | 6% | 3 | 7% |
| Chevron | 2.259 | 266 | 50 | 5% | 2,7 | 7% |
| Mobil Oil | 2.605 | 183 | 41 | 4% | 2,2 | 5% |
| Shell | 5.957 | 496 | 118 | 11% | 3,2 | 8% |
| British Petroleum | 1.468 | 160 | 73 | 7% | 6,2 | 15% |

¹⁴ En 1901, William D’Arcy negoció con el Sha de Persia (actual Irán), una concesión petrolera exclusiva por 60 años sobre una vasta superficie, similar a todo el territorio de aquel país. Luego de varios años de exploración y escasos resultados, la producción a gran escala de la Anglo-Persian Oil Company comenzó a partir de mediados de la década de 1910, y fue apalancada por el gobierno británico durante la Primera Guerra, con el objetivo de reducir la dependencia de su ejército del abastecimiento de la Standard Oil y la Shell. Luego de dos años de discusiones, en 1933 se terminaría de renegociar la concesión, que aunque mejoraría ciertas condiciones fiscales para Irán respecto al contrato de 1901, seguiría siendo perjudicial en términos de distribución de la renta. Años más tarde, y en el marco del creciente fervor nacionalista que emergió en la región con posterioridad a la Segunda Guerra (fundamentalmente por la invasión de tropas británicas y soviéticas sobre Irán), durante 1951 se impulsó una nueva revisión del contrato de concesión con la Anglo-Iranian Oil Company (ex Anglo-Persian), que aun seguía siendo muy beneficiosa para los accionistas extranjeros. Luego de que el Parlamento iraní se negara a aprobar los nuevos anexos al convenio de 1933 y de una fuerte convulsión política (renuncia de tres primeros ministros, uno de ellos asesinado en un atentado terrorista), Mohammed Mossadeq fue nombrado primer ministro ese mismo año, decretando la nacionalización de la Anglo-Iranian Oil Company y con ello la recuperación de las reservas petroleras. Sin embargo, luego de dos años de disputas en tribunales internacionales y de un boicot del Reino Unido a la venta del crudo iraní, en agosto de 1953 se ejecutó un golpe de Estado contra Mossadeq, disponiéndose el restablecimiento de los contratos a los accionistas británicos de la Anglo-Iranian Oil Company, que un año más tarde fundarían la actual British Petroleum.

| | | | | | | |
|---------------------------|--------|-------|-----|-----|------|-----|
| TOTAL "Siete Hermanas" | 24.733 | 2.516 | 534 | 51% | 27,1 | 67% |
|---------------------------|--------|-------|-----|-----|------|-----|

Fuente: elaboración propia en base a datos de Durand (1965, pp. 22)

Sin embargo, durante la década de 1960, el dominio del cartel comenzaría a henderse a medida que las condiciones estructurales de la economía internacional cambiaban, sumado a la aparición de nuevas competencias en la extracción de crudo por parte de las nacientes empresas estatales, nucleadas en la emergente Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

Contrapeso estatal y descomposición del cartel

Varios son los factores que explican el surgimiento de la OPEP en el terreno de la diplomacia petrolera internacional. Sin embargo, lejos de presentar una exhaustiva interpretación respecto a su creación, se busca resaltar un rasgo estructural que permite comprender el cambio fundamental en las relaciones entre las "Siete Hermanas" y los países productores de petróleo ahora nucleados en la OPEP: mientras las primeras ponían sus esfuerzos en mantener el control sobre la oferta, los precios y las cuotas asignadas de mercado, los segundos buscaban controlar la explotación sobre las reservas que hasta ese momento estaban en posesión del cartel.

En 1959, y sin consulta con los países productores, el cartel de las "Siete Hermanas" redujo el precio internacional del crudo en 18 centavos de dólar por barril (Cuadro 3), lo que significó una inmediata reducción total de ingresos para los países productores, estimada en 132 millones de dólares (García Silva, 1984, pp. 41). Incluso, en agosto de 1960 hubo una nueva reducción unilateral de otros 10 centavos, que siguió deteriorando los términos de intercambio de los países productores ante la incapacidad de incidir en la determinación de los precios internacionales. En septiembre de ese año algunos países productores decidieron crear la OPEP, una organización que desde los orígenes buscó oponerse a la toma discrecional de decisiones sobre los precios internacionales del barril que llevaba adelante el cartel.¹⁵ En su declaración inicial expresaron que las reducciones de precios unilaterales llevadas a cabo por las "Siete Hermanas" debían ser rescindidas y que los futuros cambios en los precios debían ser el resultado de rondas de consultas con los diferentes actores involucrados en la constitución del mercado internacional de petróleo, incluyendo a los países productores. Más allá de estas declaraciones iniciales, las mismas no fueron tomadas en cuenta, en virtud de la dispar correlación de fuerzas entre los Estados productores y las "Siete Hermanas".

En efecto, la tendencia a la baja de los precios del petróleo durante la década de 1960 no sólo deterioraba la rentabilidad de los países productores, siendo un discrecional mecanismo de transferencia de ingresos de los países pobres productores a los países desarrollados importadores. En el largo plazo, terminó afectando la rentabilidad de la industria petrolera norteamericana, motivo por el cual el gobierno de aquel país dispuso medidas intervencionistas (como severas restricciones a la importación de crudo), tanto para cuidar su industria local como satisfacer su demanda interna.

¹⁵ Sus miembros originales fueron Iraq, Irán, Kuwait, Arabia Saudita y Venezuela.

Sin embargo, debido al sostenimiento del precio interno y la reducción de las cuotas de importación en Estados Unidos, el desfase producido en el precio del barril entre ese país y sus competidores industriales directos, reforzó la pérdida de competitividad de la economía norteamericana, que se sumó al crónico déficit fiscal y la persistente inflación.¹⁶ Esta situación llevó nuevamente a que Estados Unidos presionara vigorosamente para impulsar una nueva suba de los precios internacionales, situación que le permitía levantar sus cuotas de importación y revertir los precios relativos de la energía entre Estados Unidos, Europa y Japón (García Silva, 1984, pp. 20).

En definitiva, el resultado del derrumbe de la estructura petrolera de posguerra erosionó el poder del cartel y agotó la subordinación de los países productores, abriendo paso a la emergencia de las tensiones evidenciadas con la política de precios bajos en el mercado internacional, sostenida durante más de una década. Entre otros varios factores, esta situación desembocó en las dos crisis petroleras de la década de 1970.

Las crisis petroleras y la reconfiguración del mercado mundial.

El sistema de predominio del cartel de las “Siete Hermanas” sobre el mercado petrolero mundial duró aproximadamente cuarenta y cinco años, desde 1928 hasta por lo menos la crisis petrolera de 1973. Sin embargo, cabe preguntar cuáles fueron las condiciones internacionales que desgastaron la lógica de funcionamiento de este monopolio no innovador ni transitorio, y qué incidencia tuvieron las disputas con los Estados productores en las crisis de precios durante la década de 1970.

Con respecto a la primera cuestión, a pesar de que el intento de nacionalización petrolera llevada adelante por el gobierno de Mohammad Mossadegh en Irán en 1951 fue rápidamente abortada, sí sentó las bases respecto a cuáles serían los cambios en las políticas petroleras ulteriores en la región. Una de sus consecuencias más significativas fue la creciente tendencia a la creación en Medio Oriente de petroleras estatales a fin de organizar sus mercados locales.

En 1951, se creó la National Iranian Oil Company en Irán, que logró sobrevivir a la nacionalización truncada pero con escasa incidencia sobre su propia industria durante los '60; en 1960, la Kuwait National Petroleum Company en Kuwait, con la finalidad de administrar una de las refinerías más importantes del país (la Shuaiba), cuyos productos eran mayoritariamente usados para la exportación. En 1963, nació la Société Nationale pour la Recherche, la Production, le Transport, la Transformation, et la Commercialisation des Hydrocarbures en Argelia y en 1966 la Iraq National Oil Company en Iraq, que tuvo como finalidad desarrollar las áreas no explotadas por las concesiones brindadas a la Iraq Petroleum Company, que pasaron a manos de la nueva empresa estatal. Finalmente, en 1970 se creó la National Oil Company de Libia, la Abu Dhabi National Oil Company de los Emiratos Árabes Unidos y en 1974, la Qatar Petroleum de Qatar.

El caso que rompe la regla en el Medio Oriente es Arabia Saudita. En 1933, los intereses norteamericanos en aquel país llevaron a que se fundara una empresa privada llamada Arabian American Oil Company (Aramco). Esta empresa, que en los 2000 fue la más importante del mundo en términos de reservas, permaneció como una empresa privada

¹⁶ Mientras el barril costaba 3,5 dólares en EEUU, en Japón o Europa se comercializaba a tan sólo 2,3 dólares.

hasta 1988, cuando el Estado Saudí la estatizó (luego de una progresiva compra accionarias iniciada hacia finales de 1970), rebautizándola con el nombre de Saudi Aramco.

Con la aparición de las nuevas petroleras estatales en Medio Oriente (muchas de ellas producto de expropiaciones de activos de empresas del cartel)¹⁷ y la irrupción de empresas independientes lentamente se iniciaron nuevas relaciones por fuera de la hegemonía del cartel, sobre todo a partir de sociedades de participación mixta.¹⁸

Definitivamente, los países productores entendían la importancia de contar con empresas estatales para ejercer control sobre la actividad petrolera, los precios locales y los márgenes de utilidad. A partir de varios acuerdos de precios logrados a principios de 1970, como los de Teherán (1970) y de Trípoli (1971), se logró implementar un aumento en los precios del crudo para los países importadores y para las compañías refinadoras, que sirvió para incrementar los ingresos de los países productores. Sin embargo, los acuerdos de precios, que suponían aumentos acordados con una duración de cinco años, rápidamente se fueron deteriorando hasta llegar a los episodios bélicos entre Egipto, Siria e Israel de 1973, conocido como guerra del Yom Kippur o guerra de Ramadán (Alnasrawi, 1985).¹⁹

En definitiva, la baja en la extracción de crudo en Estados Unidos y el enlentecimiento en el ritmo de los descubrimientos de nuevas zonas petroleras volvieron a los países altamente industrializados cada vez más dependientes del petróleo de Medio Oriente.

Esta sumatoria de acontecimientos precipitó la demanda de los países productores por tener una mayor participación en los beneficios de la industria. Así, rompiendo los acuerdos de Teherán y Trípoli, se dio un primer aumento de precios a principios de 1973: el barril de petrolero pasó de 2,60 dólares en enero a 3,07 en agosto, 5,18 en noviembre y 11,65 en enero de 1974 (Cuadro 3). En menos de un año, el valor del barril aumentó 348 por ciento. El mecanismo que utilizaron para implementar esta suba de precios fue la de comprar el crudo en su país a un precio más barato que el internacional para venderlo más caro en el exterior, y para eso, el embargo petrolero de 1973 producido durante la guerra árabe-israelita sirvió para captar una mayor porción de la renta petrolera producto de las actividades exportadoras.

¹⁷ Luego de la iraní en 1951, la primera de ellas tuvo ocasión en Argelia en 1967, cuando se incautaron los activos de pequeñas empresas independientes norteamericanas. En diciembre de 1971 el gobierno libio nacionalizó las participaciones accionarias que la British Petroleum tenía en el país. En junio de 1972, el gobierno iraquí nacionalizó la Iraq Petroleum Company (que tenía las concesiones de los campos en el norte del país) y la Basrah Petroleum Company, finalizando en 1975 con la total nacionalización del petróleo en ese país. Los casos de Kuwait, Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos no representan técnicamente nacionalizaciones como las de Irán, Iraq o Argelia, ya que los Estados nacionales renegociaron sus participaciones en las ganancias de las concesiones hechas mayoritariamente con las empresas del cartel, mejorando ampliamente los beneficios obtenidas.

¹⁸ Las sociedades mixtas entregaban a los Estados impuestos y regalías a una tasa del 50 por ciento del “precio de mercado realizado” por barril (menos los costos de extracción), como también se repartía en mitad iguales las ganancias entre la empresa privada y la representación estatal (Al-Chalabi, 1984)

¹⁹ La guerra árabe-israelí de octubre de 1973 (también conocida como guerra de Yom Kippur o guerra del Ramadán), a grandes rasgos consistió en el ataque unilateral de Siria y Egipto sobre el Estado de Israel, con el objetivo de recuperar los territorios del Sinaí y de los Altos del Golán, que habían sido ocupados por Israel luego de su victoria en la guerra de los Seis Días, de 1967. Luego de las negociaciones llevadas a cabo entre Estados Unidos y la Unión Soviética para convencer a sus aliados en la región de detener la guerra, la misma finalizó el 25 de octubre, luego de 19 días de conflicto. Mas allá de las implicancias geopolíticas que tuvo esta corta pero intensa guerra tanto para las relaciones entre árabes e israelitas como para norteamericanos y soviéticos en el marco de la Guerra Fría, la misma tuvo repercusiones sobre el mercado petrolero mundial, propiciando que la OPEP despliegue un embargo petrolero hacia las potencias occidentales que apoyaron a Israel, apalancando el incremento del precio internacional del petróleo, iniciado unos meses antes.

Cuadro 3: Evolución del precio del crudo del *Arabian Light 34°* (dólares corrientes por barril y evolución), meses seleccionados entre 1957-1982

| Año | Mes | Precio de referencia (dólares/barril) | Evolución de los precios (enero de 1973=1) |
|------|--------------|---------------------------------------|--|
| 1957 | Junio | 2,08 | 0.80 |
| 1959 | Enero | 1,90 | 0,73 |
| 1960 | Agosto | 1,80 | 0,69 |
| 1971 | Febrero | 2,18 | 0,84 |
| | Junio | 2,29 | 0,88 |
| 1972 | Enero | 2,48 | 0,95 |
| 1973 | Enero | 2,60 | 1 |
| | Agosto | 3,07 | 1,18 |
| | Noviembre | 5,18 | 1,99 |
| 1974 | Enero | 11,65 | 4,48 |
| 1975 | Octubre | 12,38 | 4,76 |
| 1977 | Enero | 13,00 | 5,00 |
| 1979 | Enero | 14,34 | 5,52 |
| | Abril | 15,46 | 5,95 |
| | Noviembre | 25,81 | 9,93 |
| 1980 | Enero | 27,81 | 10,70 |
| | Abril | 30,11 | 11,58 |
| | Noviembre | 34,41 | 13,23 |
| 1981 | Enero | 34,41 | 13,23 |
| 1982 | Enero | 34,00 | 13,08 |

Fuente: Elaboración propia en base a boletines de la OPEP, *Annual Statistical Bulletin*, varios números.

La cuadruplicación de los precios del petróleo tuvo profundas consecuencias sobre los países importadores, al incrementar la estructura de costos de la producción industrial, deteriorar sus términos de intercambio e impactar en la tasa general de rentabilidad y en el ritmo de crecimiento de sus economías. Al mismo tiempo, coadyuvó a elevar el incremento de las tasas de inflación y los índices de desempleo. Sin embargo, lograron revertir los impactos negativos a partir de una suba medianamente generalizada de precios de sus manufacturas y sus productos básicos de exportación, situación que permitió en pocos años recuperar los beneficios que las grandes empresas industriales de los países desarrollados habían visto erosionarse con la crisis de 1973. A pesar de ello, el deterioro económico global persistió durante los años sucesivos (1975-1978), reflejado en el crecimiento del desempleo, la inflación y en la caída de los niveles de inversión, profundizando la recesión mundial.

Esta situación llevó a una nueva suba de precios desde enero de 1979 hasta enero de 1982, pronunciada fuertemente por los múltiples sucesos bélicos que afectaban la región.²⁰ Asimismo, la decisión en medio del conflicto iraní-iraquí de quitar de circulación unos cuatro millones de barriles día impactó en el encarecimiento del precio hacia mediados de 1980, situación que fue contenida por el aumento de la extracción de la Aramco, impidiendo que hacia finales de ese año diera otro salto abrupto.²¹ Sin embargo, durante la

²⁰ La invasión soviética a Afganistán en 1978, la revolución iraní de 1979 que logró instalar una República Islámica, la guerra irano-iraquí iniciada en 1980, etc.

²¹ El conflicto iraní-iraquí fue una guerra que se inició en 1980 y terminó en 1988, sin un claro vencedor y con una gran cantidad de bajas humanas. Si bien la razón aducida para la invasión iraní a Irán se centró en su intento de revertir la delimitación fronteriza trazada en el Acuerdo de Argel de 1975, pueden aducirse otras razones históricas, propias de las cambiantes relaciones entre árabes y persas en la región. Sin embargo, más allá de la especificidad del conflicto, la perdurabilidad del mismo implicó una reducción de la oferta petrolera

Conferencia de Bali de diciembre de 1980, la OPEP resolvió que cada país podía poner el precio del barril como quisiera en el rango de los 32 a los 36 dólares (nunca sobrepasando la barrera de los 41 dólares) (Dada y García, 1984: 49). Durante todo 1981, la presión de Arabia Saudita, a través de Aramco, tuvo éxito y logró estancar el precio del barril en 34 dólares (representando un aumento de 1.200 por ciento respecto enero de 1973 -Cuadro 3-, año en que comenzó la crisis de precios del petróleo).

Si bien se había contenido el precio, el mundo entraba en una nueva fase de poder petrolero respecto al control de la oferta de crudo, que repercutía en la capacidad de fijación de los precios. Con la consolidación de las estrategias nacionalistas de las empresas estatales de los países miembros de la OPEP, el poder oligopólico de las “Siete Hermanas” se fue erosionando al tiempo que se fueron agotando las reservas de las viejas concesiones (Cuadro 4). Y esto queda reflejado en cómo la brecha entre el acceso y la necesidad de crudo para satisfacer sus cuotas de mercado pasó de ser positivo entre 1960 y 1975 (incluso incrementándose a medida que pasaban los años) a ser negativo en 5,2 por ciento en 1980, luego de ambas crisis petroleras y la metamorfosis del escenario geopolítico petrolero internacional.

Cuadro 4: Estimación de la situación del petróleo para el conjunto de empresas transnacionales (miles de barriles diarios y porcentajes), 1960-1980

| Año | Acceso al crudo | Necesidades de crudo | Diferencia | Acceso / Necesidad |
|------|-----------------|----------------------|------------|--------------------|
| 1960 | 11.764 | 11.292 | 472 | 4,2% |
| 1965 | 17.878 | 16.208 | 1.670 | 10,3% |
| 1970 | 27.275 | 23.044 | 4231 | 18,4% |
| 1975 | 26.278 | 21.687 | 4491 | 21,2% |
| 1980 | 22.565 | 23.800 | - 1.235 | -5,2% |

Fuente: elaboración propia en base a datos de Al-Chalabi (1984, p. 59).

En efecto, el papel creciente de las empresas petroleras nacionales en el sector de la comercialización refleja la aparición de una nueva era petrolera marcada mayoritariamente por el poder de mercado de las empresas estatales (o con mayoría estatal) nucleadas en los países miembros de la OPEP, quienes en 1980 detentaban 66 por ciento de las reservas petroleras y las principales concesiones en las mismas, que permiten explicar 41 por ciento de la producción mundial, al igual que el mundo estaba entrando en una difícil década para la actividad productiva global.²²

Conclusiones

El éxito de la política de cartel de las “Siete Hermanas” puede explicarse por la sumatoria de los factores característicos de un “monopolio no innovador ni transitorio” según fuera caracterizado por Nochteff, los cuales fueron manejados con suficiencia y eficacia durante al menos 45 años en el mercado internacional.

El primero fue la capacidad para neutralizar el lugar de la producción norteamericana en el mundo, logrando que pasara de casi las dos terceras partes (porcentaje que mantuvo

de la OPEP, contribuyendo al desencadenamiento de la segunda crisis petrolera de la década, que conllevó una nueva escalada en el precio internacional del crudo.

²² Elaboración propia en base a información de la *Energy Information Administration* de Estados Unidos.

durante todo el período de entreguerras) a un tercio de la producción global hacia 1960, teniendo cada vez un mayor control sobre la oferta global.

El segundo factor fue su habilidad para controlar oligopólicamente la evolución de los precios en el mercado internacional, mostrando una extraordinaria capacidad para coordinar la ejecución de políticas globales aún durante la Guerra Fría.

El tercer factor fue el control de las barreras a la entrada sobre las grandes zonas exportadoras, como América Latina, Medio Oriente y el Golfo Pérsico, a partir de los acuerdos de la Línea Roja y de Achnacarry y la finalización de la política de puertas abiertas en Oriente.

Finalmente, la capacidad para sortear regulaciones estatales sobre esta industria en el escenario mundial, conteniendo gran parte de los desafíos nacionalistas de la periferia propios del período posterior a la salida de la segunda guerra.

En efecto, la presencia de las grandes empresas norteamericanas y británicas, potencias victoriosas de la Primera Guerra, ha sido fundamental para explicar el crecimiento petrolero en las primeras décadas del siglo XX. Desde el rol principal de la monopólica Standard Oil hasta la constitución del cartel, los inicios de la industria estuvieron marcados por disputas entre las grandes petroleras tanto para tener acceso a las reservas del crudo como para dominar oligopólicamente el mercado secundario de productos derivados.

En este sentido, fueron los pactos de connivencia entre las principales compañías petroleras (Acuerdos de la Línea Roja y de Achnacarry) los que ponen en evidencia la propagación de la lógica de apropiación de la renta petrolera de las “Siete Hermanas” a través de la distribución cartelizada de cuotas de mercado en el mundo. Al otro lado, también muestra como en mercados donde no pudieron intervenir en la regulación estatal (Estados Unidos resulta prototípico) no fueron posibles implementarse acuerdos empresariales colusivos, buscando evitar la competencia bajo las reglas de mercado.

El freno a las estrategias de acumulación del cartel sostenidas en forma de monopolio no innovador ni transitorio estuvo marcado por la irrupción de las petroleras estatales de los miembros de la OPEP, dueñas de las mayores reservas de petróleo del mundo. Estas compañías fueron un mecanismo de mitigación que se dieron los países productores frente al abuso de posición dominante del cartel de las “Siete Hermanas” en relación a la administración oligopólica de la oferta, los precios, las barreras a la entrada de la competencia y los marcos regulatorios.

En esta dirección, es posible sostener que las transformaciones geopolíticas en Oriente sumadas a la crisis económica en los países centrales en la década de 1970 fueron los factores principales de descomposición del cartel, en detrimento de un cambio tecnológico y de una innovación tecnológica en la industria petrolera internacional. Pero si bien es dable considerar el modelo de la competencia de mercado como factor explicativo para la correcta asignación de recursos, resulta pertinente la contrastación empírica de los modelos neoclásicos con la historia económica reciente, para incorporar la relación entre Estado y grandes empresas como un vector analítico relevante de las estrategias de acumulación de las grandes empresas multinacionales y de los procesos de desarrollo económico.

Bibliografía

- Al-Chalabi, Fadhil (1984), *La OPEP y el precio internacional del petróleo: el cambio estructural*, México, Siglo XXI.
- Alnasrawi, Abbas (1985), *OPEP in a Changing World Economy*, Baltimore, Johns Hopkins University.
- Alonso González, Francisco (1972), *Historia y petróleo. México: el problema del petróleo*, Madrid, Ayuso.
- Bamberg, James (1994), *La historia de la British Petroleum Company, volumen 2: Los años de la Anglo-Iranian, 1928/54*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Beckert, Jens (1996), "What Is Sociological about Economic Sociology? Uncertainty and the Embeddedness of Economic Action", *Theory and Society*, vol. 25, nro. 6, diciembre, pp. 803-840.
- Blair, John Malcolm (1976), *The Control of Oil*, Nueva York, Pantheon Books.
- Bonilla Sánchez, Arturo y Sergio Suárez Guevara (2008), "Los grandes cambios del mercado mundial de petróleo: visión de conjunto", en Suárez Guevara, Sergio, *Cambios en las industrias petrolera y de la energía*, México, IIEC, UNAM.
- Clark, Stanley (1958), *The Oil Century from the Drake Well to the Conservation Era*, Norman (Oklahoma), University of Oklahoma.
- Dada, Héctor y Marcelo García Silva (1984), "Petróleo y economía mundial", en Marcelo García Silva (ed.), *Petróleo y alternativas energéticas en América Latina*, México, Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo, pp. 35-78.
- Durand, Daniel (1965), *La política petrolera internacional*, Buenos Aires, EUDEBA.
- Ellis Jones, Peter (1988), *Oil: A Practical Guide to the Economics of World Petroleum*, Cambridge (Mass.), Nichols.
- EEUU Federal Trade Commission, & EE.UU. Congress Senate (1961), *Actas secretas del Cartel petrolero (Ediciones Problemas Nacionales 8)*, Buenos Aires, Problemas Nacionales.
- Friedman, Milton (1962), *Capitalism and Freedom*, Chicago, The University of Chicago Press.
- García Silva, Marcelo (1984), *Petróleo y alternativas energéticas en América Latina*, México, Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo, Nueva Imagen.
- Hoff, Karla y Joseph Stiglitz (2001), "Modern Economic Theory and Development", en Gerald Meier y Joseph Stiglitz (eds.), *Frontiers of Development Economics. The Future in Perspective*, Nueva York, Oxford University Press, pp. 389-460.
- Kaufman, Burton (1978), *The Oil Cartel Case: A Documentary Study of Antitrust Activity in the Cold War Era*, Westport, Greenwood.
- Nochteff, Hugo (1994), "Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina", en Daniel Azpiazu y Hugo Nochteff, *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política*, Buenos Aires, FLACSO sede Buenos Aires, pp. 21-156.
- North, Douglass (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Pozas, María (2004), "Aportes y limitaciones de la sociología económica", en María Pozas, Minor Mora Salas y Juan Pérez Sáinz (comps.), *La sociología económica. Una lectura desde América Latina*, San José de Costa Rica, FLACSO sede Costa Rica, pp. 9-36.
- Sampson, Anthony (1975), *The Seven Sisters: The Great Oil Companies and the World They Made*, Londres, Hodder and Stoughton.
- Schumpeter, Joseph (1957), *Teoría del desenvolvimiento económico*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, Oliver (1989), *Las instituciones económicas del capitalismo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Yergin, Daniel (1992), *La historia del petróleo*, Barcelona, Plaza & Janés Ediciones.