

ano 2
número 11
ISSN 2595-8232

Título | A disputa pelos preços na era de ouro do pós-guerra:
a competição entre as “Sete Irmãs” e os países produtores
de petróleo

Autores | José Sergio Gabrielli de Azevedo
Rodrigo Pimentel Ferreira Leão
William Vella Nozaki

Palavras-chave | Preços, Renda, Petróleo e Empresas Petrolíferas

Agosto de 2019



Instituto de pesquisa de natureza privada criado pela Federação Única dos Petroleiros (FUP) que fornece suporte técnico às ações da Federação e fomenta o debate público por meio da produção e divulgação de pesquisas, artigos e palestras. O espírito do Instituto tem um caráter público no sentido de prover uma compreensão das transformações e dos impactos econômicos, políticos e sociais das empresas do setor de petróleo, gás natural e biocombustíveis para a sociedade brasileira.

TEXTO PARA DISCUSSÃO

Publicação que divulga uma série de textos elaborada pelos pesquisadores do Instituto e também de trabalhos acadêmicos realizados por pesquisadores parceiros que tratam de temas relacionados ao setor energético, principalmente geopolítica, petróleo, gás natural e biocombustíveis.

Instituto de Estudos Estratégicos de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – Ineep

Texto para Discussão / Instituto de Estudos Estratégicos de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – Rio de Janeiro: Ineep, 2019

ISSN 2595-8232

1. Introdução

O pós-guerra foi marcado pela expansão generalizada do uso do petróleo em todo mundo. A era de ouro do capitalismo, com a expansão da economia americana, a reconstrução europeia e japonesa, o esforço produtivo soviético e as industrializações tardias na periferia asiática e latino-americana, foi movida a petróleo. Nesse quadro, o petróleo passou a ser cada vez mais importante e, por isso, a localização das reservas de petróleo, os trajetos logísticos, a articulação dos consumidores e dos produtores, bem como a evolução dos preços se tornaram variáveis relevantes para vários países.

Além da importância do petróleo, múltiplos atores ingressaram no setor, desde novas regiões produtoras, passando pela entrada de novas empresas e até novos consumidores. O Oriente Médio, a União Soviética, as companhias estatais de petróleo, as empresas privadas independentes passaram a ter uma influência cada vez maior no setor petrolífero concorrendo com atores já estabelecidos, as Sete Irmãs, os Estados Unidos e a Europa Ocidental, notadamente a Grã-Bretanha.

A produção proveniente do Golfo Pérsico aumentou de 1,7 milhões, em 1950, para 20,5 milhões de barris por dia em 1973, enquanto a União Soviética, no mesmo período, multiplicou sua produção, saindo de 700 mil barris por dia para 8,5 milhões de barris/dia. Esses dados são exemplos do reposicionamento dessas duas regiões para a produção global de petróleo.

Também entraram em cena novos produtores como a Argélia, Líbia, Nigéria, além da consolidação das posições dos países do Oriente Médio e a expansão de Venezuela e México.

Este período de consolidação do petróleo como o mais estratégico dos produtos dos tempos contemporâneos também se caracterizou por mudanças do comportamento dos grandes produtores, que passaram a agir mais articuladamente. Primeiro, os carteis informais das empresas privadas predominaram até que a crescente disputa pela renda petrolífera nos países produtores aumentou a pressão para uma maior apropriação nacional desta renda, culminando com a formação do tratado entre os países produtores.

Não só os países produtores se organizaram. Também os países consumidores estruturaram empresas estatais para controlar as importações, cotas e limitações para a entrada de produto estrangeiro e lançaram mão de várias tentativas de administrar os preços dos combustíveis, que se tornavam importantes componentes do orçamento familiar.

Ademais, as empresas privadas independentes, em especial dos Estados Unidos, ávidas por encontrar novas reservas e aproveitar a crescente demanda do pós-guerra, tornaram-se competidoras importantes ingressando em novos mercados – como a África – e influenciando significativamente as mudanças regulatórias de suas indústrias nacionais. As empresas do Texas foram os exemplos mais relevantes desse movimento.

Ainda assim, as Sete Irmãs¹ dominaram o mercado até o início dos anos 1970, mesmo com a crescente competição das empresas independentes, da diversificação dos países produtores e aumento de sua influência. Apesar disso, os países produtores além dos Estados Unidos e da União Soviética se organizaram, sem apresentar efetivos resultados nos primeiros anos. Todavia, a partir de 1970, esta união e as novas realidades do mercado mudaram gradualmente o pêndulo entre International Oil Companies (IOCs) e National Oil Companies (NOCs).

Esse período teve uma grande expansão da produção, diversificação das empresas e países produtores, grande fortalecimento das Sete Irmãs e perda de sua hegemonia, com o crescimento de produtores independentes, empresas estatais e redefinição do papel dos governos nos países consumidores. Nesse contexto, os movimentos de preços se tornaram mais sensíveis para todos esses países e empresas. Em alguns momentos, determinados atores buscaram aumentar os preços do petróleo, enquanto outros visaram manter tais preços em patamares mais baixos. Essa disputa pelo preço entre 1946 e 1972 foi, ao mesmo tempo, determinante e resultado das complexas relações geopolíticas, das mudanças estruturais na produção de petróleo, da generalização do consumo, entre outros aspectos.

Esse Texto para Discussão visa discutir esse ponto em mais quatro seções, além da introdução. A segunda seção discute a correlação entre os eventos geopolíticos, a expansão do consumo de petróleo e a entrada de novos atores para entender os movimentos das empresas e dos grandes produtores que, em última instância, afetaram a trajetória dos preços. As duas seções seguintes apresentam os movimentos de reação das grandes empresas – buscando novas fronteiras produtoras – e contrarreação dos produtores – criando a Organização dos Países Exportadores de Petróleo (Opep). A quinta seção, a partir dos elementos discutidos

¹ Segundo Yergin (2009), Enrico Mattei, CEO da ENI, é o autor da expressão *Sette Sorelle* (Sete Irmãs) para designar o conjunto das seguintes empresas: a Royal Dutch Shell, Anglo-Persian Oil Company (APOC) (depois AIOC e, mais tarde, British Petroleum), a Standard Oil of New York (Socony) (depois Socony-Vacuum e, mais tarde, Mobil), a Standard Oil of California (Socal), a Gulf Oil (ambas se fundiram e se transformaram na Chevron), a Texaco (absorvida pela Chevron, criando a ChevronTexaco) e a Standard Oil of New Jersey (depois Exxon e, mais tarde, a partir da fusão com a Mobil, ExxonMobil). Atualmente, portanto, dessas sete empresas restaram quatro: a British Petroleum (BP), a Shell, a ChevronTexaco e a ExxonMobil.

anteriormente, detalha a trajetória do preço do petróleo. A sexta seção apresenta as considerações finais.

2. Grandes super ciclos (1946-1972)

O mundo do petróleo depois da Segunda Grande Guerra foi dominado pelas Sete Irmãs, que determinaram os preços, repartiram os custos tributários entre países produtores e consumidores e controlaram 90% da produção e comércio do petróleo do mundo. Elas, também conhecidas como *Big Oil* ou *majors*, garantiram por algumas décadas um fluxo permanente do hidrocarboneto, com a mínima influência dos governos. Isso ocorreu até meados dos anos 1950, quando os países produtores começaram a reagir tentando assumir o controle do setor, incluindo a nacionalização das empresas.

A política externa dos Estados Unidos se aproximou fortemente dos interesses das grandes empresas produtoras internacionais e a questão da segurança energética se tornou seu principal motivador. As bases militares americanas espalhadas ao redor do mundo tornaram a dependência do petróleo ainda mais crucial para a estratégia diplomática e militar do país.

Vitoriosos na Segunda Grande Guerra, os Estados Unidos trataram de implodir os acordos que levaram a constituição do consórcio Iraq Petroleum Company (IPC), com seu cartel definido pelos *Red Line Agreement*² e o acordo de *Arachnarry*, do final dos anos 1920, de forma a viabilizar uma maior participação de empresas americanas na constituição da Aramco na Arábia Saudita.³ O *Red Line Agreement* foi formalmente desfeito em 1948, pelos acionistas da IPC, abrindo caminho para a política de *open door* que significou a abertura do mercado petrolífero do Oriente Médio para as empresas dos Estados Unidos (HOWARTH; JONKER, 2007).

Os americanos conseguiram o apoio da Grã-Bretanha que, por exemplo, não se opôs ao consórcio da Anglo-Iranian Oil Company (AIOC)⁴, com Standard

² Em 1928 foi assinado o *Red Line Agreement*, através do qual se estabeleceu a distribuição dos negócios petrolíferos no Oriente Médio sobre o território que, poucos anos atrás, integrava o Império Otomano. Esta área variava da Turquia à Arábia Saudita, e somente o Kuwait e a Pérsia (atualmente o Irã) foram deixados de fora do acordo. Principais beneficiários da convenção foram as empresas europeias – Anglo-Persian Oil Company (APOC), a Compagnie Française des Pétroles (CFP) e a Royal Dutch Shell – além da Standard Oil of New Jersey, que formaram o consórcio do IPC. A não inclusão do Kuwait fez parte da política de “portas abertas” à atuação das empresas americanas. Este acordo, que regulamentava a concorrência entre as empresas petrolíferas neste território, durou até pouco depois da Segunda Guerra Mundial (GARCÍA, 2004, p. 72).

³ A seção 2.2 explica a participação das empresas americanas na composição da Aramco.

⁴ Originalmente era APOC, tornando-se, em homenagem ao Xá Reza Pahlevi, AIOC em 1935 e depois BP em 1954.

Oil of New Jersey e Socony-Vacuum (e depois Mobil)⁵ para a construção do oleoduto Transarábico, ligando poços produtores do Irã e do Kuwait ao Mediterrâneo (MARINHO JR., 1989). O governo Harry Truman (1945-1953) viabilizou o financiamento do oleoduto de Dahan al-Zur ao porto libanês de Sidon, no Mar Mediterrâneo (FUSER, 2008).

O empresário otomano Calouste Gulbenkian – líder da Turkish Petroleum Company – e os franceses se opuseram aos americanos, defendendo a legalidade dos acordos de 1928-1929 em termos da legislação britânica. Em 1948, os franceses se recompuseram com os americanos e com os britânicos para garantir suprimento para a França, deixando Gulbenkian sozinho. Naquele ano, este empresário recebeu uma polpuda indenização para desistir de sua ação judicial (MARINHO JR., 1989).

No início dos anos 1950, o fantasma do pico do petróleo voltou a aparecer com a transformação da situação dos Estados Unidos de exportador líquido para importador líquido do produto. Logo após o fim da Segunda Guerra, as empresas americanas consolidaram sua posição dominante no Oriente Médio, inclusive com a ascensão de algumas empresas independentes. Além disso, também surgiu a pressão da estatal italiana Ente Nazionale Idrocarburi (ENI).

O poder de mercado das Sete Irmãs foi ameaçado pela ação das produtoras independentes que ofereceram aos países produtores melhores condições de acesso aos seus mercados, com pagamentos maiores, maior repartição dos ganhos de produtividade e redução das suas margens de lucro (MARINHO JR., 1989). Além das americanas American Independent Oil Co (Aminoil) e Getty Oil, também as japonesas ofereciam melhores condições contratuais para receberem concessões nos países produtores do Oriente Médio.

O potencial equilíbrio entre as empresas, os governos dos países produtores e os interesses das grandes potências foi ameaçado pela mudança geopolítica, principalmente no Oriente Médio. Entre os fatos importantes que ocorreram de 1946 a 1972 estavam a nacionalização iraniana e a crise do Canal de Suez.

O Oriente Médio também foi central para o fornecimento da Europa que, com a recuperação por meio do Plano Marshall, demandou um volume crescente de petróleo. Com esse aumento da demanda europeia devido a destruição das áreas produtoras de carvão da Europa, durante a guerra, os Estados Unidos temiam o crescimento da União Soviética, que controlava as reservas de petróleo do continente. Além de fornecer o combustível, cerca de 10% do financiamento do

⁵ A Socony-Vacuum surgiu em 1931 fruto da fusão entre a Standard Oil of New York e a Vacuum Oil e, em 1955, foi rebatizada como Socony Mobil Oil. Mais tarde, nos anos 1960, passou a ser conhecida como Mobil.

Plano Marshall foi proveniente de receitas com as vendas de petróleo do Oriente Médio (PAINTER, 2012).

De tal forma, houve uma crescente dependência da Europa e dos Estados Unidos do petróleo do Oriente Médio, o que colocou uma pressão adicional sobre as Sete Irmãs e as outras grandes petrolíferas europeias. Em última instância, tais empresas estiveram sujeitas ao maior poder de barganha dos países do Oriente Médio num mundo cada vez mais acirrado por conta do ambiente da Guerra Fria.

Ademais, outras regiões potencialmente fornecedoras do petróleo – como a América Latina – viveram processos de nacionalizações e/ou maior apropriação da renda petrolífera que colocaram barreiras adicionais à atuação das grandes petrolíferas internacionais.

Dessa forma, três grandes fontes de pressão impuseram uma reorganização na forma de atuação das Sete Irmãs e de sua articulação com os diferentes países produtores de petróleo no período 1946-1972: (i) os nacionalismos latino-americanos; (ii) os conflitos geopolíticos no Oriente Médio; (iii) a expansão acelerada da demanda por petróleo e; (iv) a entrada de novos competidores no mercado de produção. Essa seção trata de cada um desses quatro aspectos nas subseções a seguir.

2.1. Nacionalismo do setor petrolífero dos países subdesenvolvidos no pós-guerra

Os anos 1950 marcaram o início da Guerra Fria e, ao mesmo tempo, a nacionalização das empresas de petróleo. Iraque e Líbia assistiram nacionalizações durante os anos 1960 num contexto de maior importância da produção do Oriente Médio. A produção proveniente dos países do Oriente Médio cresceu 36% entre 1935 e 1973, logo antes do primeiro choque do petróleo (CAMPBELL, 2005).

Desde o final dos anos 1950, os países produtores começaram a aumentar as demandas de *government take* indo além da tributação. Em alguns casos, chegaram inclusive a processos de nacionalização de companhias estrangeiras concessionárias, como ocorreu no Qatar, Kuwait e Arábia Saudita. Esse movimento de nacionalização na Opep já tinha acontecido em outras regiões, como na Europa e na América Latina, entre os anos 1920 e 1930.⁶

A indústria do petróleo conviveu ao longo dos tempos com vários episódios de nacionalização de seus ativos. A partir dos anos 1950, esse movimento se

⁶ Nos anos 1920, França, Espanha e Itália criaram suas empresas estatais e, nos anos 1930, o mesmo aconteceu no México, Venezuela e Bolívia (MABRO, 2007).

espalhou pelo norte da África e pelo Oriente Médio, como no Irã (1951), na Argélia (1969-1971), na Líbia (1971-1973), no Iraque (1972-1973) (WILKINS, 1975).⁷

Com a nacionalização da indústria petrolífera no Irã, no início da década de 1950, e com o crescimento do sentimento nacionalista dos outros produtores, incluindo a Arábia Saudita, os preços do petróleo, que se mantiveram estáveis por muito tempo, desabaram acelerando os processos e modificando profundamente o setor.

As nacionalizações tinham a sua racionalidade na percepção de que o risco de perda de investimentos futuros por parte das empresas nacionalizadas e outros potenciais não entravam no seu cálculo econômico.

Mabro (2007) listou três motivações gerais para as ondas de nacionalização da indústria de petróleo ao longo da história: (i) desconfiança das potências coloniais pelos países proprietários dos recursos; (ii) importância do petróleo como principal, e às vezes, único recurso nacional capaz de gerar receitas internacionais, além de principal fonte de impostos e; (iii) descontentamento com o comportamento das empresas internacionais e com os termos dos contratos de concessão, assinados em outras circunstâncias.

As disputas entre o Estado e o setor privado pela renda sempre caracterizaram o desenvolvimento latino-americano desde os primórdios do experimento colonial, mas se intensificaram no que se refere à apropriação dos recursos petrolíferos.

Grande parte das disputas que ocorreu na primeira metade do século XX teve como um dos seus componentes o controle da renda proveniente da extração do petróleo e o acesso aos recursos energéticos destes países. No início da segunda metade do século XX, a maioria dos países da região optou por um modelo de desenvolvimento no qual o Estado desempenhava um papel estruturante chave. Isso foi feito por meio da atuação de empresas estatais nacionais que definiram o acesso aos recursos e coordenaram as relações com as empresas internacionais, além de desempenharem importantes funções na importação e distribuição de derivados para o mercado doméstico.

Na Bolívia, a produção de petróleo, sob a direção da estatal boliviana YPFB, cresceu até 1952, destinada principalmente ao mercado interno, quando começou a exportar para a Argentina. Em 1951, Paz Estenssoro (1952-1956) venceu as eleições, mas foi impedido de tomar posse se exilando na Argentina. Em 1952, na sua volta do exílio, Estenssoro deu um golpe de Estado e assumiu o poder com

⁷ A próxima subseção trata dos casos de nacionalização e conflitos geopolíticos ocorridos no Oriente Médio.

um programa nacionalista buscando um maior controle dos recursos naturais do país.

O presidente Eisenhower (1953-1961), dos Estados Unidos, em uma reunião com o novo presidente boliviano, afirmou claramente que a possibilidade de ajuda financeira americana para recuperar as finanças bolivianas estava condicionada à ampliação das vantagens para a atuação das IOCs americanas no país (MENALDO, 2015). Isto demonstrou as limitações para os programas de desenvolvimento bolivianos, lastreados na exploração mineral, com uma correlação de forças muito desigual em relação aos vizinhos e às grandes potências.

Em outubro de 1955, foi aprovada a Lei Davenport – assim chamada pelo nome do assessor americano que a formulou – que permitiu o retorno das empresas estrangeiras à exploração e desenvolvimento da produção na Bolívia. Neste marco regulatório, a Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) perdeu a centralidade do setor sendo substituída pela entrada de muitas operadoras internacionais (RADA, 2009).

O Equador também viveu os conflitos entre Estado e mercado, embora a exploração do petróleo em terras equatorianas não tivesse atingido grande sucesso.⁸ Nos anos 1950, a produção foi capitaneada pela empresa inglesa Anglo⁹ que atingiu o seu pico em 1955, na província de Santa Elena, com 10 mil barris por dia, refinando no país a maior parte do petróleo produzido. Neste período, quase toda a renda petroleira ficou com as empresas, por conta de um *government take* muito pequeno.

Em 1953, foi criada uma comissão para avaliar a política de refino do país, com uma maioria defendendo a posição das petrolíferas de que a Anglo tinha prejuízos com as unidades de processamento e, portanto, era necessário aumentar o preço doméstico. Com base nesta avaliação, em 1956, os contratos de concessão da Anglo foram modificados para aumentar suas margens em todas as atividades (exploração e produção e refino), em troca de aumentar sua capacidade de refino em até 10 mil barris por dia (GARCIA, 2005).

Como no final dos anos 1950, a questão-chave para a política de petróleo do Equador foi garantir o abastecimento de derivados, a discussão predominante no

⁸ International Petroleum, Manabi Exploraciones, California Equador e Tennessee perfuraram mais de 60 poços e não encontraram petróleo (GARCIA, 2005).

⁹ Depois adquirida pela Burmah Oil e posteriormente integrada à BP, a Anglo construiu a primeira refinaria em Ancon, Província de Santa Elena em 1919.

país focou no atendimento à crescente demanda equatoriana. Dessa forma, o debate sobre nacionalização não foi um tema central no país.¹⁰

Diferente do caso equatoriano, no Brasil o debate sobre o desenvolvimento da indústria de petróleo esteve bastante relacionado com a disputa entre um projeto capitaneado pelo capital privado ou pelo Estado nacional.

Em fevereiro de 1948, foi enviado ao Congresso Nacional, pelo presidente general Eurico Gaspar Dutra, o projeto de lei do “Estatuto do Petróleo” que pretendeu revogar as decisões nacionalistas que vieram do Código de Minas e da Constituição de 1934¹¹. O objetivo foi atrair capitais estrangeiros para investir no Brasil, revogando grande parte da legislação nacionalista das minas desenvolvida no período Vargas.

O tempo político, influenciado pela campanha a favor do controle nacional do petróleo, inviabilizou a tramitação deste projeto, crescendo o apoio às ideias de controle estatal do setor. Já em 1947, no Clube Militar, começou a campanha “O Petróleo é Nosso”, ainda que houvesse a presença de duas posições: uma defendendo a associação de capitais nacionais com os estrangeiros e outra o monopólio estatal do petróleo. Prevaleceu a ideia do controle estatal do setor. O movimento estudantil e vários setores da sociedade se mobilizaram para forçar o Congresso Nacional a rejeitar o “Estatuto do Petróleo” e passar uma nova lei de política para o petróleo.

¹⁰ O refino era insuficiente para atender a demanda local e as importações de derivados cresceram muito na década de 1950, com os valores nominais triplicando de 1948 a 1960, segundo dados de Garcia (2005), apesar do aumento da produção local. De tal forma, em 1960, o Equador se transformou num importador líquido de derivados para atender as suas necessidades domésticas em função do mercado consumidor ter crescido mais de 10% ao ano. Em 1963, foram proibidas as exportações de petróleo, uma vez que a gasolina já era o principal item da pauta de importações do país por conta não apenas do crescimento da própria demanda, mas dos contratos de concessão que deram condições de preços favoráveis à Anglo. Os custos de produção eram maiores do que o custo de importações do petróleo para as refinarias. Os preços domésticos foram fixados muito acima dos preços internacionais, de forma que a atividade de importação de petróleo cru e recondicionado era muito mais lucrativa do que a produção nacional. No mesmo ano, o governo de Carlos Julio Arosemena (1961-1963) publicou o Decreto de Emergência 11, forçando as concessionárias de petróleo (principalmente a Anglo e a Cautivo) a aumentar a produção local, ainda que o alcance das metas impostas fosse improvável em razão dos insucessos exploratórios recentes. Nesse cenário, as petrolíferas passaram a combater frontalmente o decreto e o governo, derrubando-o e o substituindo por uma Junta Militar (1963-1966). O novo governo adotou uma política muito aberta ao capital internacional, respeitando os contratos originais e dando a este, por meio de suas empresas, o papel central no fornecimento do país (GARCIA, 2005).

¹¹ O Código de Minas definiu a obrigatoriedade da autorização governamental para exploração do subsolo, cuja propriedade era do governo, separando-a da propriedade do solo. A Constituição de 1934 estabeleceu a nacionalização das jazidas e minas julgadas estratégicas para o país, exigindo a nacionalidade brasileira ou de criação de uma empresa no Brasil para explorar a atividade mineral.

A questão do petróleo foi um forte componente da eleição presidencial de 1950 e, em dezembro de 1951, o presidente eleito, Getúlio Vargas, enviou ao Congresso Nacional o projeto de lei nº 1.516 que propunha a criação da Petróleo Brasileiro SA, uma sociedade por ações, organizada em forma de holding, na qual o governo teria um mínimo de 51% das ações com direito de voto. A discussão sobre os acionistas privados incendiou o plenário do Congresso e contaminou o pensamento militar, culminando em 1953 na Lei nº 2.004 que instituiu o monopólio estatal do petróleo na pesquisa, lavra de jazidas de petróleo, no refino, no transporte marítimo do produto e na utilização das dutovias para transportar o produto. Manteve fora do monopólio a distribuição e comercialização de derivados.

A Petrobras começou a operar em 1954 produzindo 2,7 mil barris de petróleo por dia, o que não atendia sequer as necessidades da Refinaria de Mataripe, com capacidade de processar 5 mil barris/dia. As reservas de petróleo se situavam em um patamar de 16,8 milhões de barris equivalentes de petróleo e a produção nacional de gasolina correspondia naquele ano a 3,7% do consumo nacional de 141,8 mil metros cúbicos. Apesar das tensões existentes até os anos 1970, a Petrobras seguiu comandando a atividade petrolífera no Brasil tanto no segmento de exploração e produção, como de refino.

No caso da Argentina, até no governo de Juan Domingo Peron (1946-1955), de caráter nacionalista, a política petrolífera não mudou e várias concessões foram dadas a empresas internacionais. As empresas privadas internacionais se concentraram no refino e na distribuição e, em 1958, Arturo Frondizi se elegeu presidente do país com a promessa de criar o monopólio estatal do petróleo. Logo depois de eleito, contraditoriamente, o seu governo (1958-1962) outorgou áreas exploratórias para um consórcio de empresas americanas e europeias, para atividades na Patagônia, ao mesmo tempo em que promulgou a nova *Ley de Hidrocarburos* (14.773/58) criando o monopólio estatal do petróleo. Somente em 1963, no governo de Arturo Illia (1963-1966), estes contratos foram anulados por meio do Decreto nº 744/63 e os campos concedidos foram repassados para a estatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) numa perspectiva de fortalecer a empresa nacional argentina (MARINHO JR., 1989). As empresas privadas que obtiveram essas concessões acionaram judicialmente o Estado argentino, mas a Suprema Corte decidiu manter a decisão de transferência do controle para a YPF (DACHEVSKY, 2018).

Todavia, em 1966, os militares assumiram o poder no lugar de Illia e, logo na sequência, negociaram com as antigas empresas privadas a possibilidade de “reaver” suas concessões. As empresas que alcançaram êxito na exploração de petróleo – como a Pan American – aceitaram a proposta, enquanto aquelas que não tiveram o mesmo sucesso receberam indenizações – como a Royal Dutch Shell.

Apesar de permitir a retomada das concessões pelas privadas, o governo do general Juan Carlos Onganía Carballo (1966-1970) sancionou uma nova *Ley de Hidrocarburos* (17.319/66) que preservou em parte o monopólio do Estado Nacional. A nova lei retomou o modelo de concessão permitindo novamente a entrada de empresas privadas na exploração, mas, ao mesmo tempo, transferiu os direitos de propriedade das reservas da YPF para a Secretaria de Energia, centralizando mais as decisões do setor dentro do Estado.

Além disso, foram criadas possibilidades de ampliação da renda petrolífera pelo governo argentino. A lei manteve o pagamento de *royalties* na faixa de 12%, mas este podia ser ampliado para até 15% na fase de exploração, bem como autorizou a cobrança de novos impostos que, somados, podiam representar até 55% dos rendimentos líquidos das concessionárias (incluindo aqui os *royalties*). Um valor superior ao contrato padrão de concessão que apresentavam cláusulas *fifty-fifty*¹² (DACHEVSKY, 2018).

Por fim, o caso da Venezuela foi emblemático, porque, após a chegada ao poder de Romulo Betancourt (1959-1964), ocorreu a criação da Corporação Venezuelana de Petróleo (CPV) – uma empresa estatal cujo objetivo era acelerar o desenvolvimento dos campos de petróleo – e algumas concessões estrangeiras foram extintas. Além disso, o presidente Betancourt buscou ampliar a influência do país na articulação internacional entre os grandes produtores a fim de aumentar seu poder de barganha em relação às Sete Irmãs. Como mostra Luongo (2005) *apud* Souza (2008), o início dos anos 1960 marcou uma guinada na política petrolífera venezuelana com uma forte ação estatal:

(...) a criação da Corporação Venezuelana de Petróleo constituiu-se o elemento mais eficaz, não apenas porque permitiu uma participação mais direta do Estado venezuelano na atividade petrolífera nos campos de produção, refino e distribuição dos produtos, como também porque ofereceria aos técnicos venezuelanos maiores oportunidades para conhecer, em favor do país, as particularidades do negócio petrolífero. (...) com as concessões feitas pelo Estado [à nova empresa] seria possível incrementar as reservas nacionais de petróleo (SOUZA, 2008, p. 73)

A participação estatal do setor petrolífero dos países latino-americanos respondeu a um conjunto de fatores, como a dinâmica política e social, o papel do petróleo nas economias locais, entre outros. Em que pese a importância dos fatores internos, um aspecto essencial para entender se ocorreram impulsos ou barreiras ao

¹² Essa cláusula passou a vigorar nos “contratos de concessão firmados entre países hospedeiros e as empresas operadoras dos campos petrolíferos. Esse instrumento jurídico permitia que as grandes produtoras controlassem a produção e o preço de venda, estabelecendo com os governos locais a partilha de resultados na proporção de 50% para cada parte” (ROOS, 2013, p. 19).

processo de nacionalização esteve na relação entre as perspectivas da produção de petróleo e as necessidades de recomposição de reservas das operadoras. Em outras palavras, os países onde a produção de petróleo apresentou resultados importantes com capacidade de se tornar um fornecedor global tiveram maior capacidade e poder de barganha para construir projetos de caráter nacionalista.

Argentina e Venezuela se enquadraram nesse perfil. Os argentinos, embora não fossem grandes produtores no pós-guerra, começaram a apresentar uma formidável expansão da exploração de petróleo nos anos 1950. A produção de petróleo, que era inferior a 40 mil barris por dia em 1950, subiu para 168,2 mil barris por dia em 1960 e para quase 400 mil barris em 1970. Ou seja, produção argentina decuplicou em apenas 20 anos. Os venezuelanos, um dos principais produtores mundiais de petróleo na década de 1950, também apresentaram um crescimento importante nas décadas seguintes. Entre 1950 e 1970, a produção de petróleo da Venezuela aumentou mais de 2 milhões de barris por dia, saindo de 1,5 para 3,7 milhões de barris por dia fazendo com que a nação sul-americana fosse o terceiro maior produtor do mundo em 1970 (COLEMAN, 2019).

Numa situação oposta, encontraram-se países onde a produção não decolou, como o caso do Equador que ficou mais refém do poder financeiro das petrolíferas internacionais.¹³

2.2. Conflitos no Oriente Médio e no Canal de Suez

Durante a Segunda Grande Guerra, o Irã foi ocupado por tropas britânicas, americanas e soviéticas. Os ingleses controlaram a produção de petróleo para impedir que o combustível caísse em mãos nazistas por meio da AIOC. Depois da guerra, o Irã continuou geopoliticamente importante, sendo visto pelos Estados Unidos e pelas forças ocidentais como um anteparo contra a expansão da União Soviética na região.

Como as tropas soviéticas se recusaram a sair do país, os Estados Unidos articularam um acordo com os britânicos para viabilizar a saída dos soviéticos, sem que eles tivessem papel no desenvolvimento da indústria de petróleo iraniana. Ao mesmo tempo, os americanos fortaleceram os vínculos com a monarquia do país,

¹³ O caso brasileiro não se enquadrou em nenhum desses dois casos, porque no início dos anos 1960, por conta do que ficou conhecido como relatório Link, a posição predominante era de que não existiam reservas de petróleo economicamente viáveis no Brasil. Essa visão somente se alterou no final daquela década, quando foi descoberto o petróleo *offshore*.

em confronto com a assembleia de deputados ou consultiva, os *majlis*¹⁴ (PAINTER, 2012).

Se as negociações com a Arábia Saudita e Kuwait foram pacíficas permitindo às empresas americanas, por intermédio do *posted price*¹⁵, estabilizar em certa medida suas receitas fiscais nestes países, com o Irã a situação se mostrou diferente. Os conflitos no país, crescentes no início dos anos 1950, culminaram com a busca por rever os termos das concessões para a AIOC, na gestão do primeiro-ministro Muhammad Mossadegh (1951-1953).

Os contratos de concessão da AIOC, firmados em 1933, foram revistos em 1947, quando os *majlis* inviabilizaram uma proposta de operação petrolífera conjunta com a União Soviética ao norte do país, mas também ordenaram que o governo renegociasse os termos das concessões ao sul com a AIOC, controlada pelos britânicos.

A esta altura, a posição do governo da Grã-Bretanha foi frontalmente contrária a qualquer iniciativa que levasse a aumentar o controle da produção por parte do governo do Irã. Um telegrama interno do governo britânico dizia:

A força do petróleo britânico reside no fato de termos concessões em todo o mundo, nas quais nós próprios desenvolvemos o petróleo e controlamos a sua distribuição (...). Se os países produtores começassem a desenvolver o seu próprio petróleo, isso enfraqueceria a nossa posição. Se a Pérsia começasse a desenvolver o seu próprio petróleo no Norte, talvez não demorasse muito até que ela quisesse fazê-lo também no Sul. Por essa razão, não devemos encorajá-los a desenvolver o seu próprio petróleo (ABRAHAMIAN, 2001, pp. 185, tradução do autor).

Apesar disso, em 1949, o governo iraniano reduziu suas áreas concedidas à AIOC, impondo uma sobretaxa para as exportações e exigindo o emprego de mais iranianos na empresa. Ademais, os *majlis* derrubaram a proposta da aplicação da fórmula de *fifty-fifty* dos lucros porque a AIOC só quis aplicá-la à parte iraniana dos excedentes sobre os custos.¹⁶ Nesse contexto, a pressão social para a nacionalização

¹⁴ Os parlamentos em árabe geralmente são chamados “assembleia dos deputados” (*majlis an-nuāb*) ou, em regimes mais conservadores, “assembleia consultiva” (*majlis ash-shūra*). No regime iraniano seu nome oficial é *majlise shūrāye eslāmī* (CHEREM, 2006, p. 113).

¹⁵ Processo através do qual o vendedor (ou comprador) torna público o preço que está disposto a vender (comprar) uma determinada quantidade de petróleo. Antes de 1970 era predominantemente um preço do vendedor (MABRO, 1984).

¹⁶ Um dos problemas era a reversão da relação *royalties* no Irã e Imposto de Renda (IR) na Inglaterra, de antes e depois da Segunda Grande Guerra. Em um primeiro momento, os *royalties* eram muito maiores do que o IR inglês. Em 1933, os *royalties* pagos a Teerã eram 33% do preço, enquanto em 1947 esta proporção era em

do setor aumentou após a divulgação dos lucros da AIOC, que havia sido dez vezes maior ao que ela havia pago ao governo em tributos (MARINHO JR., 1989).

Entre os que se opuseram ao contrato com a AIOC estiveram os conservadores islâmicos contrários ao desenvolvimento ocidental, os comunistas organizados no partido Tudeh e os nacionalistas que queriam uma maior parte da renda petrolífera para os iranianos.

Dessa forma, o novo acordo com a AIOC foi rejeitado pelos *majlis* que, depois de grande conflito, incluindo o assassinato do primeiro-ministro Ali Rasmara em março de 1951, aprovaram a nacionalização da AIOC, provocando a ira do governo britânico. Naquele momento, Mossadegh fez um inflamado discurso junto aos *majlis* do Parlamento iraniano, denunciando o petróleo explorado pela AIOC como o causador dos grandes problemas do país, principalmente pela desigual distribuição dos benefícios entre os britânicos e iranianos.

Com a nacionalização, o Irã visou maximizar as suas receitas, por meio da expansão da produção, ampliar ao máximo a capacidade doméstica de refinação e ter o máximo de iranianos empregados.

Sir William Fraser, o principal dirigente britânico da AIOC, um aristocrata técnico com pouca habilidade diplomática, fez junto com os americanos pressões para a retirada de Mossadegh. A partir de certo momento, Londres e Washington começaram a concordar que a retirada de Fraser e a derrubada do primeiro-ministro iraniano seriam necessárias para superar os impasses.

A primeira reação foi a realização de um boicote ao petróleo iraniano, produzido pela National Iranian Oil Company (NIOC) nacionalizada. Para não sofrer uma queda na oferta de petróleo, as petrolíferas americanas e britânicas aumentaram a produção das suas concessionárias estrangeiras no Kuwait, Qatar e Arábia Saudita que substituíram, nos mercados europeus, o produto do Irã. Sem possibilidades de exportar, a produção iraniana caiu de 664 mil barris por dia em 1950 para 27 mil barris por dia em 1952 (MARINHO JR., 1989).

Na sequência, os britânicos buscaram isolar o primeiro-ministro Mossadegh conseguindo finalmente derrubá-lo em 1953 (PARRA, 2004). A situação do Irã tinha uma grande diferença com outros países do Oriente Médio porque lá havia apenas uma empresa, a AIOC, enquanto nos outros países, até para minimizar riscos, as empresas atuavam em consórcio. Quando a AIOC foi nacionalizada, isto

torno de 9%. Muito desta transferência de carga tributária era devido a manobras contábeis que alocavam custos a diferentes países.

facilitou a reação do governo britânico que logo conseguiu ordens judiciais para bloquear as operações da empresa tomada pelo governo iraniano.

O passo seguinte foi a substituição do primeiro-ministro Mossadegh pelo general Fazlollah Zahedi. Americanos e britânicos articularam com o general sua entrada e, em contrapartida, comprometeram-se a financiar os primeiros dias da sua gestão.

Todavia, nesse novo contexto, a AIOC não conseguiu retomar as condições de atuação no período anterior à nacionalização, sendo levada a compartilhar sua operação com outros países, em um modelo semelhante ao que tinha sido adotado no Kuwait, ficando a BP com 40% da nova NIOC num consórcio envolvendo americanos, franceses e holandeses (TÉTREAULT, 2008).¹⁷

Depois da mudança de governo, as Sete Irmãs, em conjunto com os governos americano e britânico, buscaram controlar o ritmo de crescimento da produção, compensando parte deste aumento com a redução de produção da Arábia Saudita.

A produção substituta ao boicote foi três vezes maior do que a queda da produção iraniana, mas os interesses geopolíticos para evitar a perda definitiva do Irã, que poderia passar a gravitar ao lado da União Soviética, levaram os Estados Unidos e a Grã-Bretanha a tentar recuperar a produção depois da queda do governo de Mossadegh (MCNALLY, 2017).

Logo após a crise no Irã, os britânicos se depararam com outro evento geopolítico que afetou a sua estratégia petrolífera no Oriente Médio – a crise do Canal de Suez, onde era transportado boa parte do petróleo para a Europa.

Em 1954, o governo de Gamal Abdul Nasser¹⁸ (1954-1970) buscou expulsar as tropas britânicas do canal. Em julho de 1956, os Estados Unidos suspenderam as negociações com o Egito sobre a construção da Barragem de Assuan. Como reação, dois meses depois Nasser nacionalizou o Suez, desagradando os

¹⁷ Negociações envolvendo Londres, Teerã e Washington criaram, em outubro de 1953, o Iranian National Petroleum Consortium (INPC) composto de empresas inglesas (40%), americanas (40%), holandesas (14%) e francesas (6%) para desenvolver as descobertas do Irã e encontrar novos reservatórios. O consórcio foi ratificado pelos parlamentares *majlis*. A italiana ENI foi alijada do processo, apesar de ter apoiado o embargo ao produto da empresa nacionalizada. Isto motivou reações dos italianos ampliando o conflito entre as empresas internacionais nas regiões produtoras de petróleo.

¹⁸ Nasser era um importante líder nacionalista egípcio, que logo se aproximou de Tito da Iugoslávia e Nehru da Índia, para liderar o conjunto dos países ditos não alinhados, os quais exerceram importante papel na geopolítica mundial durante a chamada Guerra Fria.

americanos, franceses e britânicos (JUDT, 2005). Na sequência, os dois últimos países ocuparam o canal a fim de preservar seus interesses na região.

Em represália à ocupação dos países europeus e à suspensão das negociações com americanos, os egípcios adotaram medidas beligerantes, como o afundamento de navios no Canal de Suez para bloquear a passagem de petróleo, um acordo com a Arábia Saudita a fim de suspender as vendas de petróleo para a Grã-Bretanha e França, bem como um acordo com a Síria para fechar um oleoduto ligando o Iraque ao Mediterrâneo.

Com a aproximação do inverno entre 1956 e 1957, os americanos realizaram pressões diplomáticas para Londres e Paris acelerarem a retirada de suas tropas. Este ato também agradou a Arábia Saudita, parceiro estratégico dos Estados Unidos no Oriente Médio. Os americanos tiveram êxito nesse processo conduzindo a retirada das tropas das duas nações que foram substituídas por uma força expedicionária das Nações Unidas. Ao mesmo tempo, um novo tratado, assinado em 1956, manteve a possibilidade de reativação das tropas britânicas, se os interesses do seu país fossem ameaçados (JUDT, 2005).

Apesar da solução articulada pelos Estados Unidos, a crise do Canal de Suez deu força a Nasser que se tornou um líder importante do mundo árabe, a partir de sua visão do uso do petróleo como força política dos países produtores, ou mesmo dos países onde existiam infraestrutura logística fundamental, como a Síria e o Líbano e seus dutos de transporte.

Ainda na década de 1950, o Iraque também passou por mudanças importantes que impactaram o mundo do petróleo. Em 1958, os militares nacionalistas iraquianos derrubaram o governo do Rei Faisal II e seu primeiro ministro Nuri es-Said, pró-ocidente, enfraquecendo o poder do nacionalismo árabe.¹⁹ Além disso, a dissolução da United Arab Republic (Síria e Egito), em 1960, também fortaleceu o movimento de divisão entre os nacionalistas árabes. Naquele período, o Iraque aumentou sua produção de petróleo²⁰, cujas receitas se tornaram cada vez mais significativas para financiar os projetos de desenvolvimento do país (BUNTER, 2007).

¹⁹ O nacionalismo árabe, defendido por Nasser no Egito, possuía uma aliança com nacionalistas iraquianos. A queda do regime desfez esta aliança, transformando o nacionalismo árabe numa busca de alternativa egípcia, enfrentando a oposição dos monarquistas da Arábia Saudita.

²⁰ No início dos anos 1950, a IPC, depois dos acordos de Gulbenkian com os americanos em 1952, aceitou a participação de novos sócios americanos, tornando-se um consórcio internacional. Isso impulsionou sua produção que saiu de 65 milhões de barris, em 1951, para 141 e 210 milhões nos dois anos seguintes (MARINHO JR., 1989).

O enfraquecimento do nacionalismo árabe no Iraque, num cenário de crescente importância do petróleo para o desenvolvimento econômico do país, impulsionou a nacionalização da indústria petrolífera. Em 1961, o governo iraquiano de Muhammad Najib ar-Ruba'i (1958-1963) retomou 99,55% de todas as concessões exploratórias da IPC, mesmo que tivesse mantido em suas mãos a maior parte das áreas em produção. Ademais, as negociações com as IOCs tornaram-se mais duras a fim de aumentar a parcela do governo iraquiano na renda petrolífera.

Logo depois, em 1964, o governo iraquiano fundou a Iraq National Oil Company e assumiu o monopólio estatal do petróleo no país em 1967, começando suas operações próprias no ano seguinte, quando o partido Baath²¹ (Renascença) assumiu o poder no Iraque (BUNTER, 2007).

A Arábia Saudita, por sua vez, virou o centro das atenções do mundo do petróleo, com a consolidação da presença dos Estados Unidos no pós-guerra. Já em 1943, o geólogo americano Everette DeGolyer²² concluiu maravilhado que ali se encontravam condições de reservatórios nunca vistas em outras partes do mundo, reportando, de forma muito conservadora, 25 bilhões de barris de reservas provadas e prováveis no Irã, Iraque, Kuwait, Bahrain, Qatar e Arábia Saudita, com esta última responsável por mais de 20% das reservas (YERGIN, 2009).

A família Saud, líder da Arábia Saudita, atravessou uma crise financeira no final dos anos 1940 devido à queda dos preços do petróleo. O rei Ibn Saud disse que “os sauditas tinham a religião, mas os aliados, o dinheiro” (YERGIN, 2009). Britânicos, e especialmente os americanos, se aproveitaram desta situação e se aproximaram ainda mais do governo, mesmo considerando seus aspectos não democráticos.

A Californian-Arabian Standard Oil (Casoc), já rebatizada de Aramco²³ em 1944, juntou-se ao Departamento de Estado americano para firmar posições na Arábia Saudita, aceitando inclusive a proposta heterodoxa de propriedade estatal dos Estados Unidos na região. As companhias privadas americanas que faziam parte da Aramco entraram em ação para bloquear esta proposta. Logo, o governo americano abandonou a ideia de participar diretamente do capital das empresas,

²¹ Partido ao qual Saddam Hussein se filiou.

²² DeGolyer era um legendário geólogo que fez grandes descobertas no México em 1910 e que desenvolveu o sismógrafo generalizando os estudos de sísmica na prospecção de petróleo. Também foi contratado pelo governo americano para fazer uma investigação das perspectivas do Oriente Médio.

²³ A Casoc surgiu como uma filial da Standard Oil of California (Socal), em 1933, para explorar uma concessão da Arábia Saudita. Em 1936, a Texaco ingressou na companhia transformando a Casoc numa filial das duas empresas. Em 1944, a entrada da Socony-Vacuum na empresa, transformou-a na Arabian American Oil Company (Aramco) (YERGIN, 2009).

passando a atuar, conjuntamente com os britânicos, na diplomacia e presença militar na área.

Apesar disso, as empresas americanas foram obrigadas a aceitar a demanda do governo saudita, em 1951, de ampliar os tributos para o formato *fifty-fifty*. Em 1952, a Arábia Saudita enfrentou conflitos com os protetorados ingleses na sua fronteira sul, em disputas territoriais por áreas desérticas que antes eram consideradas quase como território livre, sem interesses de nenhuma nação. O petróleo modificou a região e o acesso a reservas motivou as guerras.

A produção de petróleo na Arábia Saudita cresceu no pós-guerra. Em 1947, aumentou 50% em relação ao ano anterior e nos dois anos seguintes, 1948 e 1949, as taxas anuais de crescimento foram de, respectivamente, 59% e 22%, com um baixo custo de extração, em torno de US\$ 0,20 por barril (PARRA, 2004).

Como os preços caíram no final dos anos 1940 – quase 11% em 1949 –, o aumento da produção não significou uma melhora na situação fiscal dos sauditas. Esse cenário fez com que as empresas americanas membros da Aramco concordassem com o aumento da carga tributária.

Em suma, o contexto geopolítico no Oriente Médio, nos anos 1940 e 1950, mostrou-se cada vez mais desafiador para as Sete Irmãs e para os países consumidores de petróleo. Mesmo com a resolução das crises no Irã, no Iraque e na Arábia Saudita, o saldo destes eventos foi uma perda de espaço dos americanos e britânicos seja na produção de petróleo, seja na apropriação da renda petrolífera. Para agravar a situação, a crise do Canal de Suez mostrou que a questão logística podia gerar tensões no abastecimento dos mercados dos Estados Unidos e da Europa.²⁴

2.3. A expansão do consumo de petróleo em escala global

Os Estados Unidos acumularam um poder econômico gigantesco durante a Segunda Grande Guerra, permitindo não apenas a sua participação nos processos de reconstrução do parque produtivo de nações destruídas pela guerra, como também “exportando” o seu padrão de desenvolvimento. Nesse sentido, inclusive,

²⁴ De certa forma, uma busca por maior concertação com o Oriente Médio também era fundamental para os países do ocidente também por conta da crise na Palestina após a criação do Estado de Israel. A partição da Palestina, com população majoritariamente árabe, poderia provocar reações dos outros países árabes dificultando o acesso das empresas americanas aos campos de petróleo em algum momento. O risco de aumentar a influência soviética sobre os países árabes, que ficaram insatisfeitos com a criação de Israel e a redução dos espaços árabes na região, eram preocupações do Departamento de Estado e da Central Intelligence Agency (CIA) que dizia que a resistência poderia levar a conflitos armados. Neste sentido, a questão dos conflitos entre árabes e judeus e a criação do Estado de Israel também estavam relacionados, ainda que indiretamente, à questão do petróleo.

os Estados Unidos, por meio da concepção do Plano Marshall, criaram condições e condicionantes para o seu envolvimento com a reconstrução europeia, estreitando relações com sua indústria e seu aparato de defesa.²⁵

Terminada a guerra, muitos temeram os efeitos depressivos da desmobilização e da redução do gasto público. Mas a economia americana contou, mais uma vez, com o poder de compra acumulado pelas famílias durante o esforço de guerra, sob a forma de ativos financeiros emitidos pelo governo para financiar os gastos militares. A reconversão da indústria de duráveis, por exemplo, encontrou consumidores solventes, ávidos em substituir os velhos automóveis, sobreviventes do período em que esteve vedada a produção para fins civis. Não menos importante para o desempenho da economia americana no imediato pós-guerra foi a ajuda financeira destinada a sustentar a reconstrução da Europa e a recuperação da economia japonesa. Depois da II Guerra Mundial e no âmbito da Guerra Fria o chamado complexo militar-industrial incorporou-se à dinâmica do capitalismo americano (TAVARES; BELLUZZO, 2004, pp. 122-123).

Dessa forma, houve um crescimento formidável da indústria americana que viveu um intenso processo de internacionalização se aproveitando das oportunidades de investimento tanto no seu país, como no exterior. No exterior, abriram-se grandes mercados, como o europeu e o japonês – estes destruídos pela Guerra –, bem como em nações em desenvolvimento que realizaram gigantescos projetos de industrialização. Isso permitiu uma exportação do modelo industrial americano para o mundo que, entre outras consequências, resultou na generalização do petróleo como fonte de energia motora global. Em outras palavras, “os países industrializados adaptaram suas economias no sentido de usar mais intensivamente o petróleo” (KOGUT, 1978, p. 64).

O consumo de energia do mundo foi multiplicado por três de 1949 a 1972, com o consumo de petróleo crescendo cinco vezes, enquanto ficava definitivamente estabelecida a importância militar do acesso as reservas de petróleo. O aumento do consumo de petróleo, de 1948 a 1972, triplicou nos Estados Unidos, multiplicou por quinze na Europa Ocidental e por 137 no Japão. O cartel das Sete Irmãs

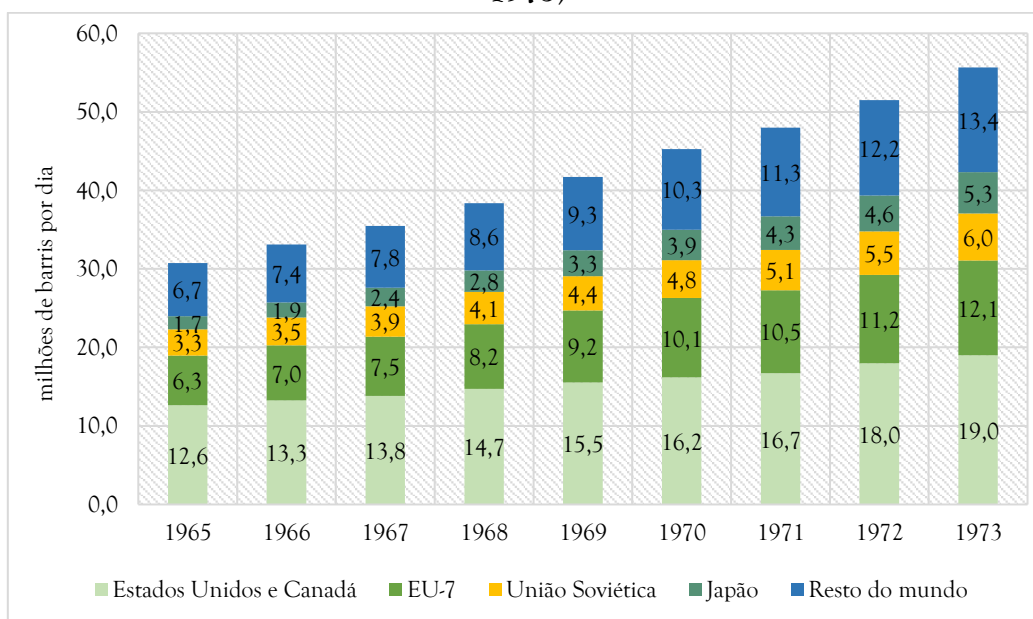
²⁵ Em linhas gerais, ao mesmo tempo em que patrocinavam a recuperação econômica das áreas estratégicas à contenção da URSS, os Estados Unidos reforçaram a primazia do dólar, pois: (i) financiaram diretamente as economias de seus aliados, com aportes em dólares (Plano Marshall, em 1949); (ii) expandiram significativamente seus gastos (em dólares) militares no exterior (Guerra da Coreia, por exemplo); (iii) abriram seus mercados unilateralmente às exportações de parceiros estratégicos, o que garantia receitas em dólares a estes países; (iv) permitiram a manutenção de taxas de câmbio desvalorizadas tendo o dólar como referência; e (v) estimularam o investimento direto estrangeiro de suas empresas multinacionais, o que ocorreria naturalmente em dólar, dada a origem dessas empresas. Ademais, toleraram a utilização de controles unilaterais sobre os movimentos de capitais internacionais (fosse em qualquer moeda), permitiram a inconversibilidade das outras moedas, não reagiram às políticas de proteção tarifária e enviaram missões de ajuda técnica (METRI, 2015, p. 88).

continuou dominante mantendo seu papel determinante nos preços até o início dos anos 1970, mas perdeu espaço para as empresas produtoras independentes e para as NOCs (HOWARTH; JONKER, 2007)

Com efeito, o petróleo ganhou grande importância no fornecimento energético dos países. No Japão, o aumento da participação do petróleo na matriz energética foi de 6,1% em 1950 para 73,6% em 1973, nos países da Europa ocidental saiu de menos de 15% para mais de 60% e nos Estados Unidos e Canadá cresceu de 37,5% para 45,3%, no mesmo período (KOGUT, 1978).

Todavia, esse processo não foi linear ao longo tempo, ou seja, esse movimento de crescimento da demanda do petróleo foi mais intenso a partir dos anos 1960. Segundo dados da BP, entre 1965 e 1973, o consumo global de petróleo subiu de 30,7 para 55,7 milhões de barris por dia, um crescimento de 81,1% (ver Gráfico 1). Ou seja, em apenas oito anos o consumo global quase duplicou no mundo inteiro. Esse movimento atingiu várias regiões do planeta que viram sua demanda por petróleo se multiplicar naquele período.

Gráfico 1 – Evolução do consumo de petróleo em regiões selecionadas (1965-1973)



Fonte: BP Statistics Review 2019. Elaboração Ineep

O caso mais impressionante foi o do Japão, onde o consumo de petróleo aumentou de 1,7 milhão de barris por dia, em 1965, para 5,3 milhões de barris por dia em 1973, uma expansão de 208,8%. Nos sete principais consumidores europeus (Alemanha, Espanha, França, Grã-Bretanha, Holanda, Itália e Suécia), a aquisição de petróleo praticamente dobrou no mesmo período saltando de 6,3 para 12,1 milhões de barris por dia. Nos Estados Unidos, o crescimento foi de 11,5 em 1965

para 17,3 milhões de barris por dia em 1973. Nas outras regiões, no mesmo íterim o aumento foi de 6,7 para 13,4 milhões de barris por dia, como mostra o Gráfico 1.

Esse processo de forte incremento da demanda global de petróleo, principalmente nos países desenvolvidos, ocorreu simultaneamente à dificuldade de fornecimento próprio do produto. Isto é, os países viram crescer sua dependência do petróleo estrangeiro para atender as necessidades, cada vez maiores, de seus mercados.

A Grã-Bretanha, por exemplo, já no início dos anos 1950 dependia fortemente da oferta de petróleo do Irã, de onde se originava 85% do combustível usado pela Marinha britânica. Essa demanda gerou um dispêndio para o governo da Grã-Bretanha de 24 milhões de libras esterlinas de impostos e 92 milhões em moedas equivalentes, com a AIOC investindo no Kuwait, Iraque e Indonésia (ABRAHAMIAN, 2001).

No caso dos Estados Unidos, se até o começo dos anos 1950, as suas fontes de petróleo foram capazes de atender toda a sua demanda, a partir 1955, uma parcela cada vez maior desse consumo precisou ser suprida por importações. “No final da década de 1950, 10% do petróleo consumido nos Estados Unidos já era importado. Em 1973, esse percentual já estava na casa dos 30%” (LEMOS; PACHECO, 2017, p. 23).

Com efeito, os países desenvolvidos ficaram mais expostos a uma situação de profunda vulnerabilidade em relação aos grandes produtores de petróleo, num contexto em que este insumo energético tinha um papel essencial para a reconstrução do parque produtivo e/ou para assegurar o crescimento no médio prazo. As perspectivas de ampliação do consumo de petróleo geraram intensas preocupações por segurança energética de Estados Unidos, Grã-Bretanha e outras nações sem grandes reservas de petróleo.

2.4. Acirramento da concorrência e entrada de novos atores na indústria do petróleo global

No final da década de 1950, conformou-se um novo mercado global de petróleo com uma participação maior de outras empresas para além das Sete Irmãs. Além da entrada de novas empresas estatais em vários lugares do mundo, sendo a ENI da Itália o caso mais emblemático, houve um acirramento da concorrência em função da entrada das empresas independentes americanas (*new-comers*) e do crescimento da produção soviética (KOGUT, 1978).

De acordo com o Kogut (1978), a partir do pós-guerra, o crescente uso de petróleo motivou a formação de novas estratégias pelos grandes consumidores a fim de evitar uma escassez do produto. Nas suas palavras:

(...) alguns países procuraram diversificar sua fonte de importações. Uns, como a Suécia e a Alemanha Ocidental, buscando este produto na União Soviética, onde foram descobertas grandes jazidas no fim da década de 1950; outros tentando competir com as grandes companhias internacionais, com a criação de suas próprias companhias. Muitas empresas norte-americanas de petróleo, de menor porte, fizeram, também, investimentos no exterior (KOGUT, 1978, p. 63).

Como observa Kogut (1978), a postura mais agressiva dos consumidores a fim de diversificar a aquisição de petróleo permitiu uma reorganização do mercado de produção.

Neste cenário, além do maior fornecimento oriundo Oriente Médio, observou-se um *boom* na produção de petróleo da União Soviética. Depois das descobertas do Vale do Volga e nos Urals, a produção saltou de 600 mil barris por dia, em 1948, para 8,5 milhões de barris diários, em 1973, o que permitiu aos soviéticos venderem seus produtos para os mercados europeus com descontos de 20-30% em relação aos preços das Sete Irmãs (MAUGERI, 2006). Ou seja, com a sobreoferta existente, os soviéticos conquistaram uma capacidade ociosa de produção que permitiu a exportação de petróleo por um preço muito menor do que dos concorrentes, ampliando assim seu *market share*.

A União Soviética também desenvolveu uma grande rede de dutos, especialmente com a construção do *Friendship Pipeline*, ligando a região produtora Volga-Urals à Polônia, Alemanha Oriental, Tchecoslováquia e Hungria nos anos 1950. Naquela década, construiu também um duto ligando a mesma região produtora aos portos de Novorossyik e Tupsa, no Mar Negro (MAUGERI, 2006).

Não foi apenas a entrada de novos países produtores que marcou a reorganização do mercado de produção de petróleo nos pós-guerra. Diversas empresas, sejam as estatais, sejam as independentes ganharam espaço na produção de petróleo, acirrando a competição com as Sete Irmãs e estabelecendo relações com as novas fronteiras petrolíferas do mundo.

Entre as independentes, destacaram-se as petrolíferas americanas que foram beneficiadas pelo elevado protecionismo industrial, em especial entre os anos 1950 e 1960, quando houve a imposição de cotas obrigatórias para o petróleo

importado nos Estados Unidos²⁶ e o estabelecimento de um sistema de financiamento próprio para essas empresas (LEÃO; NOZAKI, 2019a).²⁷ Com efeito, houve uma restrição da demanda americana por petróleo estrangeiro e a possibilidade das independentes acessaram o mercado global de petróleo (KOGUT, 1978). Isso somente foi possível em razão da abertura dos países produtores, como o Oriente Médio, para investimentos estrangeiros.

A Aminoil e a Getty Oil, por exemplo, fizeram acordos na zona neutra Kuwait-Arábia Saudita e tiraram da AIOC a posição monopolista no Irã. Um consórcio de empresas americanas – Aminoil e a Pacific Eastern Oil (PEO) controlada pelo milionário Jean Paul Getty – conseguiu concessões na zona neutra entre o Kuwait e a Arábia Saudita quebrando o controle completo das Sete Irmãs. O bônus de entrada que eles pagaram era inédito e ameaçava as relações entre os governos hospedeiros e as empresas concessionárias de petróleo, já sob pressão pela regra do *fifty-fifty*, que havia começado na Venezuela em meados dos anos 1940.

Especificamente no caso dos Estados Unidos, foram proporcionadas aos produtores independentes condições mais favoráveis para atuarem no mercado americano por conta da sua relação mais estreita com os órgãos de regulação, especialmente pelo seu peso nas eleições realizadas no Texas Railroad Commission (TRC).

De 1932 a 1964, o TRC concedeu cotas de produção preferenciais a pequenas empresas, embora isso tivesse aumentado os custos de produção mediante o incentivo da perfuração de poços adicionais. As cotas mensais para poços regulados foram baseadas na área e profundidade, mas a comissão colocou mais peso na profundidade para dar vantagens aos pequenos produtores. Por exemplo, um poço de 1.000 pés de profundidade que servia 10 acres tinha uma produção máxima

²⁶ Em 1959, o governo americano institucionalizou essa política pela criação do Programa Mandatório de Cotas de Importação (*Mandatory Oil Import Quota Program – MOIP*).

²⁷ “(...) em 1960 os Estados Unidos eram um dos mercados de petróleo mais protegidos do mundo. Desde 1947, o governo americano implementou várias políticas de fiscais, financeiras e tecnológicas para proteger as suas empresas e, ao mesmo tempo, desenvolver o setor petrolífero em alto mar. Na década de 1950, os arranjos de governança na indústria de petróleo dos Estados Unidos permitiram a transferência de diferenciais de renda de áreas produtoras de baixo custo no exterior para os campos americanos de maior custo na fronteira offshore. Em 1959, logo após grandes guerras e descobertas petrolíferas, a administração do presidente Eisenhower restringiu o fluxo de importações baratas para os Estados Unidos ao impor cotas obrigatórias para o petróleo que poderia ser vendido nos Estados Unidos do exterior. Isso impôs um custo adicional aos competidores externos em relação aos produtores americanos que, com a ausência dessa medida, teriam de abandonar as suas operações no Golfo do México. Tais quotas foram ampliadas na gestão Kennedy, criando um vasto mercado para os produtores de petróleo da costa americana. Uma política de financiamento (*leasing*) específica para o setor petrolífero *offshore* motivou que novas empresas, com baixa capacidade inicial de investimento, pudessem arrendar diversas áreas exploratórias. Tal medida, estruturada a partir de 1962, visava manter a indústria de perfuração ocupada por cinco anos e atrair múltiplos atores para a indústria de petróleo em alto mar” (LEÃO; NOZAKI, 2019a).

permitida de 18 barris por dia. Para cada 500 pés de profundidade aumentada, mais nove barris foram adicionados até alcançar 7.000 pés. Além dessa profundidade, as alocações aumentaram, atingindo 38 barris por 500 pés para um poço de 10.000 pés de profundidade. Para a área, no entanto, apenas um barril de produção adicional permissível foi adicionado para cada área de superfície adicional drenada pelo poço.

As regras administrativas impostas pelo TRC promoveram claramente a aceleração da perfuração por firmas pequenas com menor área de concessão para exploração do que as empresas maiores. Ao longo desse período, as organizações de firmas independentes, principalmente no Texas, e a associação dos proprietários pressionaram a comissão da estrada de ferro para manter regras de concessões que os favorecessem (LIBECAP, 1989).

Apesar disso, as Sete Irmãs consideravam que estas “recém-chegadas” não sobreviveriam, mas o seu sucesso exploratório as firmou como importantes competidoras. Em 1958, existiam 180 companhias atuando em 91 países fazendo o mercado, sob o comando das grandes Sete Irmãs, ser muito mais competitivo ao chegar à segunda metade do século XX.

Não foi somente por conta da chegada dos soviéticos e das empresas independentes que houve um acirramento da competição com as Sete Irmãs. Na verdade, várias nações pelas mais diferentes razões, como permitir um maior controle da exploração das suas reservas de hidrocarbonetos ou reduzir a dependência da importação de combustíveis, fundaram companhias estatais de petróleo. Algumas delas foram capazes de “incomodar” o seletivo cartel de grandes petrolíferas existentes na época, ampliando significativamente a concorrência no setor. O caso, talvez, mais relevante – analisado na próxima subseção – foi o da ENI.

2.4.1. Expansão e ameaça da ENI às Sete Irmãs

Durante a dominação fascista na Itália, o Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI) utilizou amplamente o crédito para fortalecer algumas empresas. Todavia, em função do alto nível de inadimplência, o IRI acabou controlando os principais bancos, bem como muitas indústrias e empresas no país. Os fascistas, mesmo sem aumentar a produtividade e eficiência, colocaram este enorme aparato para produzir visando atender às demandas da guerra e, depois do conflito, estes tentáculos permaneceram sem que os governos conseguissem retomar o controle de cada parte do sistema (YERGIN; STANISLAW, 1998).

Logo depois do fim da Segunda Grande Guerra, em 1946, com o objetivo de extinguir a Azienda Generale Italiana Petrolio²⁸ (Agip), criada pelo regime fascista

²⁸ A Agip era uma companhia de refino criada para ser uma líder nacional nos anos 1920.

de Benito Mussolini (1922-1943), Enrico Mattei foi nomeado vice-presidente da empresa. Todavia, a partir de 1947, instalou-se uma longa controvérsia sobre o futuro da Agip e o setor de hidrocarbonetos, principalmente quando a empresa encontrou reservas na região de Cortemaggiore, na Província de Piacenza, em 1949. A exploração de petróleo e gás na região passou a ser vista como a redenção do futuro do país, com o orgulho da capacidade tecnológica da empresa estatal nacional.

Mattei reverteu sua missão de extinção da Agip, passando a defender a criação de uma entidade que controlasse todo o ciclo de hidrocarbonetos, desde a exploração até a comercialização, incluindo a logística e o varejo. Para alcançar esse novo objetivo, a Agip foi transformada na ENI, agregando 36 subsidiárias e ampliando os investimentos em todos os segmentos da cadeia petrolífera.

Como resultado, a ENI descobriu grandes reservatórios de gás natural, na época considerados de baixo valor econômico, como o Vale do Rio Pó (YERGIN, 2009). Além disso, sob a gestão de Mattei, a corporação transformou a Itália em um país fortemente utilizador de metano, com a maior rede de gasodutos da Europa.

Figura 1 – Vale do Rio Pó, Norte da Itália



Fonte: <http://blogs.agu.org/geospace/files/2015/08/Plaine-du-Pô-villes-300x204.jpg>

As descobertas no Vale do Rio Pó iniciaram uma disputa com as Sete Irmãs, porque, por um lado, Mattei defendia o monopólio da ENI e, por outro, o cartel das grandes operadoras de petróleo não aceitavam ficar fora das áreas promissoras de reservas novas. Desde a Segunda Grande Guerra, os Estados Unidos defenderam que a exploração e produção de petróleo devia ser conduzida pelas

empresas privadas, sem participação governamental direta, em contraste evidente com o sucesso da ENI, uma empresa do Estado italiano (MAUGERI, 2006).

Além da exploração no país, a ENI se transformou em uma companhia financeiramente sustentável, buscando se expandir internacionalmente como forma de assegurar uma maior estabilidade nas relações com a produção de petróleo. Liderada por Enrico Mattei, a estatal ingressou como um importante ator no processo político e industrial do país naquela época.²⁹

Com relações nem sempre muito transparentes com políticos, tanto do Partido Socialista, como com os Democratas Cristãos, a empresa passou a ser alvo de ferozes ataques dos adversários na política e das empresas internacionais, sentindo-se ameaçadas pela expansão internacional dos italianos. Para garantir segurança energética para os italianos, Mattei defendeu que o país devia ter seus próprios meios para acessar os recursos, sem necessitar do apoio das empresas internacionais. Seu conflito com as Sete Irmãs foi muito mais uma vontade de se associar ao grupo do que combatê-lo.

Em 1952, a Agip concentrava-se quase que exclusivamente no Vale do Rio Pó. Todavia, na medida em que os campos começaram a produzir gerando receitas, a capacidade de investimento aumentou e a ENI tentou se expandir para fora da sua região inicial de interesse. A Sicília foi uma destas áreas, confrontando logo com os interesses privados já ali localizados – a Gulf Oil dos Estados Unidos, por exemplo – que protestaram contra a estatização do setor no país.

A Gulf Oil ainda encontrou petróleo em Ragusa e começou a produzir em 1954. A Lei da ENI estabeleceu 60% da produção como *royalties*, quebrando os acordos de produção existentes no mundo e criando um perigoso precedente para as Sete Irmãs. Os americanos achavam que o apoio dado pelos comunistas à proposta do 60/40 da distribuição dos rendimentos foi uma parte de um acordo maior com Mattei, que passou a ser atacado.

Por outro lado, a Caltex³⁰ e a Standard Oil quiseram entrar no Vale do Rio Pó, todavia a ENI recusou a parceria mesmo com as vantagens tecnológicas e financeiras oferecidas.

²⁹ Chegou a ocupar a oitava posição entre as maiores petrolíferas do mundo e foi fundamental para estruturar a moderna economia italiana nos anos 1950 (MAUGERI, 2006).

³⁰ A Socal, que já havia encontrado um mercado potencial para o petróleo do Oriente Médio, criou uma parceria histórica com a Texaco em 1936, formando a California Texas Oil Company (Caltex). A nova empresa ficou responsável pelos direitos de exploração e produção do Oriente Médio com os da Texaco e de uma extensa rede de marketing na África e na Ásia.

Em 1955, Gronchi foi eleito presidente da Itália com amplo apoio de Mattei, apoiando financeiramente a eleição de senadores. O fortalecimento das políticas neutras levou a uma aproximação da esquerda dos Democratas Cristãos com os Socialistas, que possibilitou a ENI buscar a sua expansão internacional. Naquele ano, os Estados Unidos perderam as suas possibilidades de mudarem o marco regulatório do petróleo na Itália. Neste contexto, Enrico Mattei defendeu uma estratégia de internacionalização da ENI, iniciando pela Somália e depois indo para o Egito em 1955 (MAUGERI, 2006).

Após ser impedido de atuar no Irã no começo dos anos 1950³¹, Mattei atuou ao lado dos nacionalistas na crise do Canal de Suez em 1956, o que reabriu um espaço para entrar no setor petrolífero iraniano. Com efeito, a ENI retomou negociações diretas com o Xá Reza Pahveli, que aceitou os italianos em um contrato muito mais favorável ao país do que as outras concessões do Golfo Pérsico.

Com a criação da SIRIP, a ENI introduziu uma nova fórmula de preços – o governo iraniano recebia 50% dos lucros brutos na forma de imposto de renda e o lucro líquido resultante seria dividido pela fórmula *fifty-fifty*. A ENI assumiu os custos iniciais de exploração e, somente depois das descobertas entrarem em produção, o governo ressarciria metade destes custos.

Mattei passou a ser considerado uma ameaça para as Sete Irmãs, muito mais pelos impactos sobre os outros contratos, do que efetivamente pelo tamanho daquele contrato. Além de aumentar o *government take*, o contrato assinado pela ENI deixava representantes do governo participarem dos órgãos de decisão da SIRIP, dando mais transparência sobre o que a empresa estava fazendo. Nove dias depois de assinar o contrato com o Irã, em março de 1957, Mattei fechou contrato semelhante com a Líbia, deixando clara sua estratégia de expansão internacional mediante o deslocamento as Sete Irmãs.

Em setembro de 1957, Mattei foi considerado uma ameaça global à segurança americana.³² Os órgãos de segurança ingleses também avaliaram este risco, mas os governos de ambos os países não assumiram esta posição na época. BP (antiga

³¹ O Xá Reza Pahveli derrubou Mossadegh e reestabeleceu os bons laços com os americanos e ocidentais, criando a INPC, um consórcio da British Petroleum, da Royal Dutch Shell, as cinco americanas das Sete Irmãs que controlavam o mercado mundial de petróleo e a francesa, CFP. Com isso, a ENI ficou de fora. Este foi um dos primeiros embates entre a ENI e as empresas internacionais. Durante os conflitos da AIOC com o governo Mossadegh, a ENI ficou do lado do embargo ao Irã e esperava uma posição na INPC, depois da queda do governo, estimulada pela participação dos órgãos de inteligência americanos e ingleses. Os italianos foram informados que só participariam as empresas que já tinham concessões no Oriente Médio, para impedir a entrada de novos, especialmente os belgas e alemães. No entanto, o Departamento de Estado americano conseguiu a entrada de novas empresas americanas no consórcio INPC (YERGIN, 2009).

³² Maugeri (2006) cita relatórios das agências americanas de segurança reportando ao National Security Council sobre esta ameaça.

AIOC) e Royal Dutch Shell informaram que a ENI era um “tigre de papel” por ser muito pequena para ameaçar os negócios das Sete Irmãs na região. Na verdade, como disse o acadêmico italiano, que também foi diretor da ENI, Leonardo Maugeri:

Além do excesso de produção, as Sete Irmãs controlavam o refino de petróleo e a sua distribuição, bem como tinham capacidade de exercer seu “sistema de preço”. Todos esses fatores davam a elas boas razões para acreditarem que tinham condições mais favoráveis para uma cumplicidade maior com os governos dos países produtores (MAUGERI, 2006, pp. 90, tradução do autor).

De fato, a ENI não foi uma ameaça às Sete Irmãs. A geologia dificultou o sucesso das operações no Irã sem nenhuma descoberta comercialmente significativa nas áreas sob concessão da SIRIP, levando ao fracasso a estratégia de Mattei para assegurar acesso da Itália a reservas importantes (YERGIN, 2009). O seu sucesso foi a derrota dos contratos *fifty-fifty* que predominaram entre as Sete Irmãs e os países da região.

Apesar disso, na segunda metade de 1959, a ENI desafiou ainda mais as Sete Irmãs, assinando o maior contrato de fornecimento de petróleo com a União Soviética, até aquela data, com o petróleo soviético atendendo 38% das necessidades italianas em 1962 (MARINHO JR., 1989). No âmbito da geopolítica, a ENI financiou o governo nacionalista de Nasser no Egito e vários nacionalistas em vários países árabes, incluindo a luta de libertação da Argélia contra os franceses.

A despeito de uma aproximação com os Estados Unidos, no governo de John Kennedy (1961-1963), as pressões da ENI cessaram com o falecimento de Mattei em 1962, em um misterioso acidente de avião.

3. A reação das Sete Irmãs: o início da exploração do petróleo *offshore*

Como observado na seção anterior, a partir da década de 1950, proliferaram episódios de nacionalismos do setor petróleo na América Latina e no Oriente Médio, acentuaram-se os conflitos geopolíticos e a concorrência do setor em nível global. Isso tudo num mundo onde o uso do petróleo se generalizou e se tornou essencial para o desenvolvimento das nações.

Todos esses movimentos tiveram como resposta, por parte das grandes empresas de petróleo, a busca de novas fronteiras petrolíferas que reduzisse os riscos geopolíticos e econômicos de depender somente dos grandes produtores conhecidos até então. Isso não significou que as Sete Irmãs deixassem de ter participação e influência no Oriente Médio e na América Latina, todavia os riscos de depender do

petróleo apenas dessas localidades se tornaram maiores para os consumidores e para as empresas que forneciam petróleo.

Foi nesse contexto que a exploração de petróleo *offshore* ganhou importância. Segundo Leão e Nozaki (2019b):

A busca pelo petróleo no mar ocorreu na medida em que, por um lado, os conflitos geopolíticos dificultavam o acesso das principais potências econômicas ao petróleo e, por outro, o consumo desses países se aceleravam após o final da Segunda Grande Guerra. A crise do Irã e do Egito nos anos 1950, por exemplo, colocaram em xeque a posição das petrolíferas britânicas na região. No caso iraniano, a BP tinha uma situação favorável para acessar o petróleo da região dispondo de uma produção abundante integrada com suas refinarias na Europa (...). No caso egípcio, a Royal Dutch Shell utilizava intensamente o Canal de Suez para transportar o petróleo produzido no norte da África e no Oriente Médio. Tais episódios afetaram as Sete Irmãs (...) que dominavam o mercado internacional de petróleo. Para agravar a situação, os Estados Unidos, que eram grandes produtores de petróleo, viram suas reservas se exaurirem rapidamente no final da guerra. (...) [Este fato junto] do crescimento acelerado da demanda por petróleo e a maior dificuldade de acessá-lo em tradicionais países produtores impulsionou de maneira decisiva a exploração em novas áreas e na fronteira marítima (LEÃO; NOZAKI, 2019b).

Além disso, as empresas não buscaram simplesmente investir na fronteira *offshore*, mas também “fugir” das regiões tradicionalmente produtoras e com um volume maior de reservas de petróleo, como forma de reduzir sua dependência dessas áreas.

Não por acaso a decisão das Sete Irmãs foi de se dedicar à procura por petróleo *offshore* em regiões próximas aos seus países de origem. No caso americano, o Golfo do México e, no caso europeu, o Mar do Norte. Rapidamente, as Sete Irmãs encontraram prospectos com potencial elevado no Golfo do México – entre os anos 1940 e 1950 – e, mais adiante, também encontraram no Mar do Norte (BERRYHILL JR., 1974). Cabe ressaltar, como mostram novamente Leão e Nozaki (2019), que o papel das grandes petrolíferas foi fundamental para acelerar as descobertas de petróleo nessas regiões:

Entre 1949 e 1956, o aumento das reservas de petróleo dos Estados Unidos em campos *offshore* foi nove vezes superior à média em terra. Regiões promissoras e relativamente “fáceis” de serem perfuradas passaram a ser exploradas, como os campos de South Pass 24 e 27, da Shell Oil, os de Bay Marchand e Main Pass 69, da Chevron (...). No caso europeu, os trabalhos focaram as descobertas no Mar do Norte, uma região próxima aos mercados consumidores onde havia grandes indícios da existência de petróleo. O interesse sobre o potencial de hidrocarbonetos do Mar do Norte começou depois que grandes descobertas de

gás foram feitas na província de Groningen, na Holanda, em 1959 e 1962. A fase de perfuração se iniciou em 1966, e, nos dois anos seguintes, a Exxon e a Phillips Petroleum, respectivamente, anunciaram as descobertas dos campos de Balder e Cod³³ (...) (LEÃO; NOZAKI, 2019b).

Se a decisão das Sete Irmãs de ir para o mar foi uma resposta aos desafios geopolíticos e econômicos surgidos naquele período, a possibilidade de implementar tal decisão somente foi possível em função dos avanços técnicos e tecnológicos³⁴ que ocorreram imediatamente antes e depois da Segunda Grande Guerra.

O grande marco da exploração em alto mar já havia acontecido em 1938 no delta do Mississipi, localizado no Golfo do México, onde uma *joint venture* da Pure Oil e Superior Oil iniciou a operação da primeira plataforma efetivamente *offshore*, a 2,8 quilômetros da costa, sem ser vista da praia, com pés de madeira e sem acomodação para os trabalhadores (MORAIS, 2015). Graças a esse avanço na estrutura de produção, tornou-se possível a instalação de futuras unidades de produção para garantir a exploração contínua de áreas *offshore* nos pós-guerra.

Quase dez anos depois, em 1947, a partir de uma decisão da indústria de apostar no desenvolvimento de plataformas menores e mais fáceis de serem montadas, entrou em operação no Golfo do México a Kermac 16, a 16 quilômetros da costa. Já no início dos anos 1950, essa região tinha cerca de 70 plataformas do tipo Kermac 16 em operação.

A primeira plataforma de perfuração móvel foi construída pela Royal Dutch Shell em 1953 e operou de 1954 a 1986 com a estrutura de perfuração acoplada permanentemente a um barco, superando os modelos anteriores em que o *drilling pack*³⁵ foi instalado e removido das embarcações em cada locação (MORAIS, 2015).

³³ Cabe destacar ainda que, em 1971, houve a grande descoberta do campo de Brent por um consórcio entre Shell e Exxon quase na fronteira com a Noruega, iniciando um ciclo de descobertas na porção norte do Mar do Norte, que altera profundamente a precificação e o mercado de petróleo no mundo. Com uma estimativa inicial de 1,8 bilhões de petróleo recuperável, já produziu mais de quatro bilhões de barris. Nos Estados Unidos, em 1969, a BP descobriu Prudhoe Bay, um grande campo *offshore* no Alasca.

³⁴ Dois desenvolvimentos tecnológicos já tinham ocorrido e foram essenciais para a expansão dos projetos *offshore*: a solda aquática e o alicate hidráulico na década de trinta. Nos anos 1920, já havia sido introduzida na indústria a “árvore de natal” – conjunto de válvulas para controlar a pressão de produção dos poços – e o *blowout preventor* (BOP) para evitar as erupções não desejadas dos poços. Na Venezuela, em 1937, foi utilizada a primeira plataforma fixa feita de aço para produzir petróleo, mas estas tecnologias não eram adaptadas para águas mais profundas, mais distantes da costa e sujeitas a ondas fortes e ventos. Por esta razão, novas tecnologias precisaram ser desenvolvidas.

³⁵ Módulos de perfuração embarcados nas sondas, incluindo os sistemas de sustentação de cargas, guinchos e mesa rotativa.

Os projetos de plataformas tiveram um impulso naquele período com o consórcio da Conoco, Union Oil of California (Unocal), Superior Oil e Royal Dutch Shell (CUSS), que se formou para estudar os trabalhos na costa da Califórnia. O limite de 70 metros de lâmina de água se aprofundou para 300 metros em 1962. Este grupo desenhou importantes inovações como o conceito de torres de equilíbrio para a parte submersa, o *remote operated vehicles* (ROV)³⁶ e as sondas com posicionamento dinâmico.

Em 1960, a Royal Dutch Shell desenvolveu em sigilo o projeto da Bluewater 1, um semissubmersível (SS). Uma unidade SS teve em sua estrutura um ou mais conveses apoiados sobre colunas, sustentados por flutuadores submersos, podendo ser estabilizada por sistemas de posicionamento dinâmico ou por âncora. Por fim, em 1971, a mesma Royal Dutch Shell lançou a Sedco 445 (sonda exploratória), a primeira sem âncoras, com posicionamento dinâmico, que poderia trabalhar até 600 metros de lâmina d'água, podendo atingir 6 mil metros abaixo do fundo do mar. Naquele mesmo ano, a Phillips Petroleum – que descobriu o campo de Ekofisk na Noruega – instalou a primeira plataforma fixa auto elevatória para realizar a operação daquele campo.

Essas inovações focaram no Golfo do México e no Mar do Norte, regiões que ficavam próximas dos maiores consumidores de petróleo naquela época, os mercados americano e europeu. Todavia, a ação das Sete Irmãs não se restringiu aos campos de petróleo na costa do Estados Unidos e do norte da Europa, mas também buscou novos mercados para além dos países produtores – Oriente Médio e América Latina – onde cresceram as tensões geopolíticas (LEÃO; NOZAKI, 2019b).

Na África, por exemplo, criou-se um ambiente ainda bastante favorável para exploração das Sete Irmãs. Por isso, tornou-se uma área atraente para os investimentos das operadoras internacionais ávidas por novas áreas de expansão da exploração *offshore*.

Um dos países africanos onde esse tipo de exploração avançou foi a Nigéria, quando a filial da Royal Dutch Shell no país descobriu petróleo bruto no início dos anos 1950. Já no final daquele decênio, em 1958, o produto estava disponível em quantidades comerciais através da distribuição da empresa para outras multinacionais petrolíferas, incluindo a Mobil, a Agip, entre outras. Em 1964, já se produzia 120 mil barris por dia, produção que foi prejudicada durante a guerra civil, a Guerra do Biafra, que durou entre 1967 e 1970. Já nos anos 1970, cinco campos na região do Delta do Níger começaram a extrair petróleo aumentando rapidamente

³⁶ Equipamento operado remotamente, que serve para inspecionar e intervir nas atividades do fundo do mar, com câmeras e braços capazes de atuar nas águas profundas, em lugares em que não é possível a presença de mergulhadores.

a produção que, no início dos anos 1970, já estava em torno de 2 milhões de barris por dia (INEEP, 2019).

Sa ida para o mar foi uma reação à crescente importância do Oriente Médio e da América Latina no fornecimento de petróleo para o mundo desde os anos 1950, os países produtores buscaram aumentar a sua capacidade de organização e ação conjunta a partir da criação da Opep em 1960.

4. A organização dos produtores: a tentativa de uma atuação coletiva no interior da Opep

Muitas pressões cresceram sobre os países produtores no final dos anos 1950, entre outras coisas, porque começaram a aparecer outras fronteiras exploratórias, ameaçando o poder de mercado dos principais exportadores.

Além das primeiras atividades exploratórias no mar africano, europeu e no próprio Estados Unidos por empresas como Socal, BP e a Royal Dutch Shell, outras nações buscaram investir na exploração *onshore* em países que não eram tradicionalmente grandes exportadores. A França se dedicou a avançar na África com atividades exploratórias no Gabão, Marrocos e Argélia com a meta determinada pelo governo de Charles Marie de Gaulle (1959-1969) de ter uma produção equivalente ao consumo doméstico do país (YERGIN, 2009). Depois de ceticismo inicial, o Sahara se tornou um objetivo de sonhos do governo francês como potencial fonte de petróleo.

Ao mesmo tempo em que as primeiras descobertas foram feitas, em torno de 1958, a guerra de independência da Argélia, contra o controle francês, ameaçou esse sonho. Todavia, as negociações políticas do pós-independência deram a França controle sobre a produção sahariana.

Também no norte da África houve esperanças de encontrar petróleo na Líbia, onde, de forma diferente dos países do Golfo Pérsico, as concessões foram para áreas pequenas. Se até meados dos anos 1950, a atividade exploratória teve mais fracassos do que sucessos, em 1956, em Zelten na Líbia, a Standard Oil achou um grande reservatório, na época com 2,5 bilhões de barris de óleo 38° API³⁷ recuperável, cuja produção se iniciou em 1961 (YERGIN, 2009). Nos próximos dois

³⁷ O grau API - American Petroleum Institute - mede o inverso da densidade do petróleo em relação à densidade da água. Um API de 10 equivale a densidade da água, com valores mais altos indicando petróleos mais leves. Quanto mais perto da água mais pesado é o petróleo. Em geral, os petróleos com API maior que 31 são considerados leves, entre 22 e 31 médios e abaixo deste limite são considerados pesados. Os extra-pesados tem API abaixo do da água, sendo menores do que 10.

anos, dez promissores campos de óleo leve com baixo teor de enxofre foram descobertos.

Do ponto de vista logístico, era só atravessar o Mediterrâneo para alcançar as refinarias da Itália e do sul da França adaptadas para processar o óleo leve doce da Líbia.

Uma companhia independente americana – a Occidental Petroleum (OP) do milionário Armand Hammer – recebeu duas pequenas concessões em 1965, quando descobriu um grande campo com baixíssimo teor de enxofre e três bilhões de barris de petróleo recuperáveis. Em setembro de 1970, Hammer assinou um novo contrato com duas novas condições favoráveis ao governo da Líbia: (i) uma divisão de 55-45 dos lucros e (ii) um aumento dos *posted prices* que serviam de base para pagamento dos *royalties*, mudando mais uma das condições dos contratos de concessão vigentes no mundo do petróleo (MAUGERI, 2006).

Segundo Maugeri (2006), as reservas provadas *offshore* e *onshore* da África tiveram um extraordinário crescimento, saindo de praticamente zero em 1948 para 110 bilhões de barris em 1972, com uma produção acima de cinco milhões de barris por dia.

Além disso, os interesses entre os países produtores e as principais petrolíferas globais começaram a apresentar grandes divergências. A Venezuela enfrentou um problema, em 1959, provocado pelas cotas de importação dos Estados Unidos que praticamente inviabilizavam as exportações venezuelanas para aquele país, principal destino de seu produto. Juan Pablo Perez Alfonso, principal formulador da política petrolífera do governo Betancourt, tentou se articular com o governo de Washington. Como as conversas não avançaram, o governo venezuelano buscou a Arábia Saudita, onde as empresas que atuavam lá, americanas, eram as mesmas que atuavam na Venezuela.

Perez Alfonso e Abdullah Tariki, ministro do petróleo saudita entre 1960 e 1962, assinaram um *Maadi Pact*, um acordo informal secreto que estabelecia consultas e reuniões anuais entre os dois produtores para discutir estratégias em relação ao petróleo. Porém, os custos de extração na Venezuela quatro vezes maiores do que no Oriente Médio tornaram a negociação difícil (MCNALLY, 2017).

Perez Alfonso tinha três objetivos nas negociações com o Oriente Médio: (i) conseguir um acordo entre os produtores para estabilizar produção e preços; (ii) aumentar o papel dos governos dos países produtores nos processos decisórios nas empresas de petróleo e; (iii) criar um mecanismo de negociação coletiva dos produtores para barganhar os preços do petróleo no mercado internacional (MAUGERI, 2006).

A disputa pela renda petrolífera se intensificou com as IOCs pagando impostos lastreados em *posted prices*, superiores aos preços de mercado, apertando seus lucros. Além disso, a União Soviética inundou os mercados com petróleo mais barato do que seus competidores forçando os preços para baixo. As IOCs também enfrentaram, em finais dos anos 1950, os efeitos da política de cotas de importação dos Estados Unidos que limitaram a entrada de petróleo estrangeiro em território americano, obrigando os produtores a buscarem outros mercados, intensificando a competição, incluindo guerras de preços. A Standard Oil of New Jersey resolveu reduzir unilateralmente seus *posted prices* em 1959.

Essa medida da Standard Oil of New Jersey, no contexto de aproximação entre Venezuela e Arábia Saudita e da incessante busca por novas fronteiras pelas Sete Irmãs, provocou uma reação dos países produtores. No Egito, em abril de 1959, ocorreu a *First Arab Petroleum Conference*, no Cairo, onde ficou evidente a divisão entre estes. A Venezuela defendeu a imposição de cotas de produção, enquanto outros países se posicionaram a favor de uma política que contivesse a redução dos níveis dos *posted prices*, com aumento da produção e da alíquota de impostos.

Se nessa primeira conferência não houve um consenso entre os países produtores, uma segunda rodada de redução de *posted prices* da Standard Oil Of New Jersey alterou o cenário, permitindo a criação da Opep em 1960. A Opep foi, na prática, um tratado entre as cinco nações soberanas (Venezuela, Arábia Saudita, Kuwait, Iraque e Irã) para lutar contra um cartel de empresas privadas com o objetivo explícito de “proteger” o preço do petróleo, fazendo-o retornar aos níveis anteriores à decisão das empresas internacionais compradoras do produto.

Nos anos 1960, a principal atividade da Opep foi impedir que as empresas compradoras fixassem unilateralmente o preço do petróleo. Nos países exportadores predominaram os contratos de concessão com as concessionárias dispendo da propriedade sobre o produto, dificultando a ação concertada dos governos (YERGIN, 2009). Todavia, isso não retirou o poder das Sete Irmãs que ainda eram as grandes produtoras globais e contavam com as dificuldades de organização dos países produtores para uma política unificada de controle da oferta e do preço do petróleo.

Em todo caso, a criação da Opep e as NOCs dos seus países-membro tiveram um acesso crescente à produção e acesso às reservas, ainda que não tivessem crescido tanto no refino e na distribuição. Isso foi um sinal da intensificação da disputa entre o cartel das empresas privadas e as NOCs dos grandes produtores e de que havia sido dado um primeiro passo de ação conjunto desses países para administrarem de forma mais autônoma a oferta global e o preço do petróleo.

5. Conflitos geopolíticos, protagonismo das Sete Irmãs, aumento da concorrência e Opep: os subciclos entre 1946 e 1972

As disputas geopolíticas e o acirramento da concorrência entre empresas e países produtores de petróleo, explicitadas nas seções anteriores, influenciaram de forma decisiva na trajetória do preço. A busca por novas reservas, num cenário em que os países que as possuíam tentavam ampliar sua receita petrolífera, transformou o preço numa variável-chave para todos os atores. De um lado, o aumento da apropriação da renda pelos países poderia significar um aumento de custos para as empresas e, conseqüentemente, dos preços. De outro, dado o crescente consumo e dependência do petróleo, um choque positivo nos preços significaria um custo extraordinário para as nações compradoras dessa mercadoria. De tal forma, as possíveis oscilações dos preços teriam um impacto cada vez mais significativo para todos os países, sejam os consumidores e os produtores, e para as empresas não apenas do setor, mas que utilizavam o petróleo como insumo produtivo.

Por esses motivos principalmente que o período entre 1946 e 1972 foi marcado por uma relativa estabilidade de preços em meio a incertezas maiores sobre a organização do mercado de petróleo global.

A produção ainda foi dominada pelas Sete Irmãs que controlaram 80% das reservas mundiais fora dos Estados Unidos, Canadá e União Soviética e impuseram aos países produtores preços de acordo com os interesses das companhias proprietárias e operadoras das concessões. Enquanto isso, nos Estados Unidos, a busca foi para preservar os recursos do subsolo a fim de manter os preços sob pressão altista por eventual expectativa sobre a escassez. Isto levou a uma enorme capacidade instalada sem utilização, possibilitando o funcionamento do cartel das grandes petrolíferas americanas e inglesas.³⁸

Além deste excesso de capacidade, as Sete Irmãs e outras empresas (independentes americanas e estatais) buscaram explorar novas fronteiras de petróleo, principalmente em regiões *offshore* de forma mais importante depois dos anos sessenta, o que auxiliou o crescimento do volume de reservas provadas entre 1947 e 1972.

O crescimento da capacidade e a descoberta de novas reservas garantiram também a “era de preços baixos”, o que viabilizou a expansão das indústrias intensivas em petróleo e de seus derivados, especialmente na substituição do carvão para o aquecimento e na geração elétrica. O preço nominal do barril do *Arabian Light*, em torno de US\$ 2,00 em 1950, ficou relativamente estável até os anos 1970.

³⁸ Algumas estimativas calcularam que essa capacidade ociosa, somando aquela existente no Oriente Médio, poderia se situar entre 40% e 50% da produção para os anos 1950 e 1960 (MAUGERI, 2006).

Antes da Opep, de 1948 a 1960, os preços do petróleo flutuaram entre US\$ 1,50 e US\$ 2,00 nominais (US\$ 17-18 a preços de 2006), até que cresceram no começo dos anos 1970 (WTRG, 2010).

Estes preços baixos, possíveis em razão dos custos de extração reduzidos do Oriente Médio e do grande controle exercido pelas Sete Irmãs (no final dos anos 1970, essas empresas administraram cerca de 70% da produção³⁹), enfrentaram a resistência dos produtores independentes americanos, onde os custos de extração se situaram num patamar mais alto. Como já observado, eles tiveram um conflito intenso com as Sete Irmãs, pois não conseguiram acesso a reservas baratas, apesar da influência da política doméstica americana. As importações das Sete Irmãs em grandes quantidades de petróleo do Oriente Médio, México e Venezuela massacraram os produtores nacionais nos Estados Unidos.

Os conflitos entre os ~~domésticos~~ produtores domésticos independentes americanos e as Sete Irmãs globalizadas se intensificaram em meados dos anos 1950. Um dos motivos principais foi o crescimento das importações dos produtores internacionalizados, especialmente provenientes do Oriente Médio, a preços baixos que deslocaram a produção interna dos Estados Unidos.

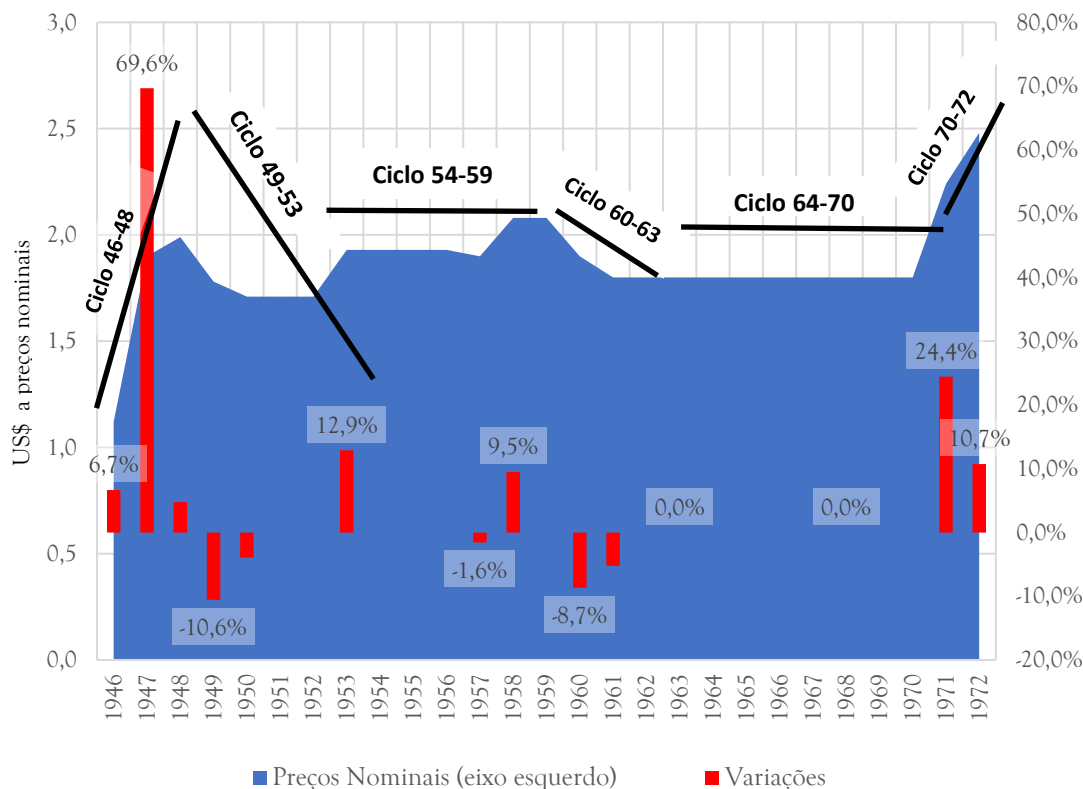
Sem o petróleo barato, especialmente do Oriente Médio, os países do Ocidente, em especial os Estados Unidos, não podiam ter alcançado o extraordinário crescimento do pós-guerra. A Arábia Saudita garantiu o fornecimento de um grande volume de petróleo a baixo custo e, em troca, recebeu dos Estados Unidos proteção militar contra seus vizinhos, em um contexto de conflitos crescentes com a União Soviética e de conflitos regionais.

Além disso, como observado, a demanda mundial cresceu, principalmente em razão do consumo americano, europeu e japonês, sendo que para essas regiões, incluindo os Estados Unidos, as importações tiveram um papel cada vez mais importante. Logo, dada a crescente dependência do petróleo, eventuais choques de preços poderiam colocar em risco a expansão econômica dessas regiões.

Como apontado pelo Gráfico 2, os preços do petróleo nesta fase de expansão do capitalismo mundial, de 1946 a 1972, foram relativamente estáveis, em termos nominais, e perderam poder de compra com a apreciação do dólar em relação ao petróleo, declinando em termos reais.

³⁹ Depois da Segunda Grande Guerra, em 1950, as Sete Irmãs, mais a ELF da França, controlavam 99,4% do petróleo produzido fora da América do Norte e dos países comunistas, caindo este *market share* para 92% em 1957, com o aumento da produção das empresas estatais no Oriente Médio. Um pouco antes da crise de 1970, a participação destas empresas privadas era de 68,4% da produção (RONCAGLIA, 2015).

Gráfico 2 – Evolução dos preços de petróleo (referência *Arabian Light*) (1946-1972)



Fonte: BP Statistical Review 2019. Elaboração Ineep

Além da estabilidade dos preços, uma das características que marcou esse período foi a multiplicação da capacidade de refino, que quadruplicou entre 1950 e 1970. Tal fato veio acompanhado de uma mudança na localização das refinarias que se deslocaram das áreas produtoras para se aproximarem dos mercados consumidores, uma vez que o custo de transporte do petróleo cru era menor do que o frete de derivados refinados. Entre 1940 e 1970, o percentual de refinarias – excluindo os Estados Unidos e a União Soviética – que se fixou próximo dos reservatórios de produção saiu de 70% para 10% (CLÔ, 2007).

Outra mudança no refino foi a diminuição do controle das grandes companhias integradas, criando um fluxo de compra e venda de petróleo para os refinadores sem produção própria, ou seja, formou-se um mercado de empresas exclusivamente de refino. Este mercado também foi reforçado com o reaparecimento da União Soviética como fornecedora no mercado mundial. A partir do surgimento desse novo mercado de “empresas refinadoras”, estabeleceu-se um novo conjunto de atores que “rejeitaram” qualquer mudança abrupta no preço do petróleo cru – o principal insumo dessas empresas para produção de derivados.

A manutenção dos preços em patamares relativamente baixos no pós-guerra criou as condições objetivas para a expansão dos movimentos nacionalistas, como já mencionado, que buscaram aumentar a apropriação doméstica da renda petrolífera.

Mesmo com a constituição da Opep, as disputas internas pelo aumento ou controle da produção inviabilizaram uma ação mais efetiva deste coletivo frente ao que se pretendia quando da criação da entidade. Durante os seus primeiros dez anos, a Opep teve pouco impacto sobre os preços internacionais do petróleo que viveu uma oferta superabundante em relação a demanda. Ainda que seus países concordassem com o objetivo de regular o preço, houve grandes divergências políticas entre eles. A Arábia Saudita, pró-ocidente, enfrentou a reação do Egito de Nasser e a Venezuela foi a principal base de operação da “Aliança para o Progresso” do governo americano de Lyndon Johnson (1963-1969). Iraque e Kuwait entraram em conflitos depois da independência iraniana da Inglaterra em 1961. Essa divisão foi reforçada pela postura das Sete Irmãs que, ao invés de negociar diretamente com a Opep, buscou sempre realizar acordos separadamente com cada país concedente.

Os conflitos geopolíticos e a nacionalização da indústria petrolífera impulsionaram novas descobertas em regiões até então desconhecidas, principalmente pela ação das Sete Irmãs e por novas empresas que ingressaram no setor. África, Norte da Europa, Austrália e Malásia⁴⁰ ingressaram no mapa das regiões produtoras, assim como os Estados Unidos encontraram novas fronteiras de exploração. Isso sem contar que o Oriente Médio e a Rússia realizaram novas e gigantescas de descobertas.

Portanto, seja pela expansão de novas fronteiras petrolíferas, sejam pelas descobertas de áreas já produtoras, os anos dos pós-guerra tiveram uma sobreoferta na produção de petróleo. Isso ocorreu num cenário de acirramento da concorrência mediante a entrada de novas empresas no setor.

Mesmo com a articulação da recém-criada Opep, a oferta gigantesca de petróleo, a entrada de novos atores e o controle das Sete Irmãs mantiveram o protagonismo das companhias petrolíferas em relação aos países produtores de regular o preço e mantê-los relativamente estáveis entre 1946 e 1972.

De maneira geral, os preços tiveram poucas oscilações naquelas três décadas, todavia, em alguns momentos as variações foram mais significativas do que

⁴⁰ Austrália e Malásia descobriram grandes campos de petróleo totalizando, somadas, reservas superiores a seis bilhões de barris (BERRYHILL JR., 1974).

em outros. As próximas subseções analisam exatamente esses subciclos do preço do petróleo no período 1946-1972.

5.1. Subciclos 1946-1948: a euforia do pós-guerra

Os Estados Unidos, que eram exportadores líquidos de petróleo até meados dos anos 1940, começaram a importar petróleo barato proveniente do Oriente Médio a partir daquele ano, quando aquela região passou por um crescimento da produção. No imediato pós-guerra, a demanda de derivados de petróleo aumentou muito, com a expansão da frota de automóveis americanos e os processos de urbanização com expansão para os subúrbios, resultando no maior poder do TRC para definir as cotas de produção de petróleo dos Estados Unidos. Nesse contexto de elevação da demanda, os preços se elevaram por falta de crescimento da oferta.

Logo depois da Segunda Grande Guerra aconteceu um grande deslocamento das fontes de suprimento de petróleo do Ocidente. Em 1946, a Europa recebia 77% de seu petróleo dos Estados Unidos e América Latina, revertendo esta posição de tal forma que, em 1951, 80% de seu suprimento vinha do Oriente Médio (FUSER, 2008).

Um dos elementos fundamentais desta reversão foi o custo de produção que na Arábia Saudita era, em 1945, de US\$ 0,10 por barril somados a US\$ 0,16 de participações governamentais, quando o preço oscilava entre US\$1,05 e US\$1,13, permitindo margens para as empresas americanas produtoras no país superiores àquelas obtidas nos próprios Estados Unidos (FUSER, 2008). O petróleo importado pela Europa era proveniente da Arábia Saudita, mas produzido pelas empresas americanas.

Domesticamente os Estados Unidos, coordenados pela ação do TRC e do governo federal, vinham tentando crescer a produção interna no país e não sentir de imediato os efeitos da superprodução internacional devido ao crescimento da demanda interna.

5.2. Subciclo 1949-1953: congelamento americano

Depois de 1948 até 1953, alguns acontecimentos impactaram o mercado de petróleo⁴¹, mas não afetaram os preços em função de uma ordem do *Office of Price*

⁴¹ Como já observado anteriormente, em 1951, o Governo Mossadegh, no Irã, nacionalizou a empresa AIOC e o boicote promovido pela Inglaterra retirou 19 milhões de barris da oferta mundial. Ainda do lado da oferta, o ano de 1952 enfrentou uma greve que parou um terço das refinarias americanas.

Stabilization (OPS) do governo americano de congelamento. O motivo para essa medida foi a guerra da Coreia.

Todavia, mesmo antes do início deste conflito, a inflação cresceu nos Estados Unidos entre 1950 e 1951, com o custo de vida subindo 1% ao mês e os preços no atacado se elevando a 2% mensais, com alguns produtos essenciais superando a taxa de 6% por mês. Frente a um agravamento da inflação, com o aumento da demanda que veio das atividades militares, o Congresso americano, em setembro de 1950, promulgou o *Defense Production Act of 1950* autorizando o presidente a controlar produção e fixar preços e salários. O OPS estabeleceu tetos para muitos produtos, incluindo o petróleo (GINSBURG, 1951).

A partir de junho de 1953, com a retirada do controle por parte do OPS, houve um salto dos preços que voltaram a se estabilizar até 1957 (HAMILTON, 2011).

No período 1952-1953, a demanda para a Guerra da Coreia foi o principal fator da elevação dos preços combinado com o relaxamento dos controles e com a decisão da TRC de reduzir as cotas de produção no Texas, levando a uma redução da oferta americana por decisão dos órgãos reguladores.

Os preços também foram impactados pela nacionalização da empresa de petróleo do Irã pelo governo Mossadegh em 1951. Depois da derrubada do governo de Mossadegh e da recomposição da empresa iraniana com a presença de IOCs, a questão-chave foi como controlar a produção iraniana para não ter impacto demasiado no mercado mundial empurrando os preços para baixo. Uma das tentativas foi compensar o aumento com a redução da produção da Arábia Saudita, alfo patrocinado pela Standard Oil of New Jersey (MCNALLY, 2017).

5.3. Subciclo 1954-1959: a crise de oferta do Canal de Suez

Nos anos 1956-1957, a elevação dos preços se associou aos conflitos no Egito, segundo Hamilton (2011), afetando o transporte através do Canal do Suez, assim como a queda posterior dos preços se relacionou com a ação regulatória dos governos estaduais e federal dos Estados Unidos. Em 1956, a explosão da crise do Canal de Suez e o bloqueio realizado pelo governo do Egito afetou o transporte de dois terços do petróleo que saía do Golfo Pérsico para a Europa.

A paralisação do Canal de Suez, que chegou a cortar 10% da oferta global de petróleo em novembro de 1956, impulsionou para cima os preços aumentando a demanda europeia por petróleo americano. A TRC, refletindo a posição dos produtores independentes do Texas, aumentou muito pouco suas cotas de

produção, temendo uma queda dos preços e colapso da economia estadual. Outros estados aumentaram sua produção, mas o episódio culminou na imposição de cotas federais de importações de petróleo, quando os preços desabaram com o fim da crise do Suez (MCNALLY, 2017). Vários países solicitaram apoio dos Estados Unidos, que tinham uma capacidade ociosa de quatro milhões de barris por dia, mas o governo de Eisenhower não concedeu com receio da resposta dos outros produtores árabes.

A posição americana refletia o temor de que o isolamento de Nasser podia provocar um recrudescimento dos movimentos nacionalistas em outros países produtores de petróleo, especialmente a Arábia Saudita. No entanto, ao mesmo tempo, foi lançada a Doutrina Eisenhower que autorizava o presidente a utilizar tropas para proteger governos no Oriente Médio ameaçados pelos soviéticos e apoiar os governos favoráveis aos interesses americanos, em um movimento típico da Guerra Fria (TERTZAKIAN, 2006).

No início de 1957, Nasser promoveu uma reunião de especialistas da indústria de petróleo no Cairo, reforçando a pressão sobre as Sete Irmãs, já ameaçadas pelo aumento das exportações do petróleo da União Soviética com preços mais baixos do que os do Oriente Médio.

Após esse episódio, o excesso de oferta de petróleo americano, soviético e saudita fez com que os preços caíssem com aceleração desta queda depois de 1959, quando o Presidente Eisenhower lançou a política de cotas máximas para as importações de petróleo dos Estados Unidos – que limitava o volume total de importações a 13% do consumo doméstico a fim de proteger o emprego no setor petrolífero americano – forçando os produtores a encontrarem outros destinos para sua produção. O preço caiu ainda mais com a resposta das Sete Irmãs que cortaram seus preços para não perder *market share*. Os Estados Unidos vinham mantendo os preços internos altos para proteger sua indústria nacional.

Em 1958, após o Golpe de Estado no Iraque com o país retomando 99,5% de todas as concessões já outorgadas, as IOCs decidiram unilateralmente baixar os preços de petróleo (MCNALLY, 2017). No mundo, a competição se acirrou entre o petróleo da Venezuela e do Oriente Médio, principalmente diferencial de preços que fizeram os venezuelanos perderem a competitividade no mercado americano. Quem pressionou esta situação foi a BP, que viu uma oportunidade para quebrar a vinculação do preço do petróleo com o dólar americano, baixando os *posted prices* do Kuwait, Qatar e Irã (TÉTREAUULT, 2008). Esta redução ocorreu porque as empresas queriam vender seu petróleo para outros mercados depois que os Estados Unidos aumentaram suas cotas de importação, baixando os preços para atrair compradores. Fazer estas negociações só seria possível se também os *posted prices*, utilizados para

fins de cobrança de impostos, também fossem reduzidos⁴². Nesse período, por sua vez, como mostra o Gráfico 2, os preços de mercado do petróleo subiram criando um distanciamento entre estes e o *posted price*. A concorrência entre os produtores provocada pelas *majors* forçou o *posted price* para baixo, mas o preço no mercado internacional continuou relativamente estável.

5.4. Subciclo 1960-1963: intensificação dos conflitos Sete Irmãs-OPEP

Do ponto de vista dos países produtores, estes três anos significaram queda das receitas previstas por conta do declínio dos preços. De 1960 a 1963, os preços caíram em todos os anos, como se vê no Gráfico 2, motivando uma onda de nacionalizações nos países produtores a fim de que seus governos tenham controle sobre as reservas do subsolo.

O conflito entre as Sete Irmãs e os países produtores árabes estava se acirrando e os Estados Unidos, para favorecer a produção do México e Canadá, impuseram restrições às importações da Venezuela (GALLEGOS, 2016). As Sete Irmãs decidiram unilateralmente reduzir os preços pagos aos países produtores e a Venezuela, assim como os países do Oriente Médio, reagiram com a constituição da Opep quando as suas NOCs passaram a dominar a produção e acesso às reservas, ainda que não tivessem crescido tanto no refino e na distribuição.

As diferenças entre os *posted prices* e os preços de mercado forçaram uma transferência de renda para os governos, levando as grandes empresas a reagirem e abaixarem unilateralmente os preços que sinalizavam o pagamento dos *government take*, que passou de um imposto de renda sobre os lucros para uma tarifa sobre as receitas de petróleo.

5.5. Subciclo 1964-1970: estabilidade dos preços

A Venezuela tentou, mais uma vez, em 1965, que a Opep – já incluindo o Qatar, Indonésia e Líbia – definisse cotas de produção para segurar a oferta e subir os preços. Todavia, os principais defensores dessa ideia – Perez Alfonso e Abdullah Tariki – estavam fora de seus respectivos governos. De tal forma, a posição da Opep foi a tentativa de negociar diretamente os preços, tendo em vista que seus efeitos sobre o mercado eram muito pequenos.

Nesse período, como já observado, houve um forte crescimento do consumo de energia, principalmente nas nações desenvolvidas. Como resultado, em

⁴² Como os preços de mercado começaram a se desconectar dos *posted prices*, estes passaram a ser utilizados pelos países exportadores para fins de cálculos do *government take*.

1967, o petróleo superou o carvão como principal fonte primária de energia do mundo, atingindo 40,4% da estrutura de consumo energético (YAN, 2012). Com isso, o esforço exploratório em novas regiões – como na África e no Mar do Norte – pelas Sete Irmãs cresceu aceleradamente, a despeito dos enormes riscos envolvidos.

A despeito desse esforço, os países do Oriente Médio se tornaram cada vez mais importantes para atender o crescente consumo global. Em 1950 e 1970, a produção agregada de petróleo de Arábia Saudita, Irã e Kuwait saltou de 1,4 milhão para aproximadamente 10,0 milhões de barris por dia. Tal crescimento foi ainda mais extraordinário no período 1964-1970, uma vez que em seis anos a produção desses países quase dobrou – de 5,6 milhões para os mesmos 10,0 milhões de barris por dia (COLEMAN, 2019).

Ou seja, o reposicionamento dos países árabes permitiu a eles, pela primeira vez, utilizarem a força política do petróleo em 1967, depois do ataque das tropas israelenses a Síria, Jordânia e Egito, ocupando vários territórios, entre os quais a parte árabe de Jerusalém, a Faixa de Gaza e as colinas de Golan.

A monarquia saudita se uniu a seus adversários egípcios e os árabes boicotaram as entregas de petróleo aos Estados Unidos, Grã-Bretanha e Japão. Mesmo naqueles países onde as empresas estrangeiras operavam a produção foi afetada por greves que paralisaram a produção, mas a queda das exportações árabes teve pouco efeito sobre os países consumidores que substituíram o fornecimento por petróleo proveniente da Venezuela e da África Ocidental (FUSER, 2008).

Apesar do ganho de força do Oriente Médio, as novas fronteiras exploratórias, a capacidade de articulação das Sete Irmãs junto com seus países e a incapacidade de atuação coletiva da Opep fez com que o preço se mantivesse estável nesse período. O crescente consumo e a dependência do petróleo tornavam cada vez mais arriscado qualquer grande variação nos preços.

5.6. Subciclo 1970-1972: o aumento dos preços sob coordenação da Opep

No início dos anos 1970, a União Soviética superou os Estados Unidos como produtor de petróleo. Os conflitos entre os produtores independentes e as Sete Irmãs se intensificaram e a Opep decidiu aumentar o preço.

O domínio das Sete Irmãs continuou mesmo depois da criação da Opep em 1960, todavia, nos anos 1970, quando se formou um excesso de demanda no mercado de petróleo, a Opep impôs seu poder sobre os preços, rompendo radicalmente com a ideia dos *posted prices* das multinacionais. Naquele momento, os

países da Opec referenciaram o preço do petróleo ao do *Arabian Light*, que passou a ser o primeiro *benchmark* do setor.

Em outras palavras, a formação de um preço de referência apenas foi possível porque a demanda de petróleo cresceu de 1970 a 1973 mais do que a produção, criando uma relativa escassez do produto. O início dos anos 1970 assistiu ao fim das cotas de importação dos Estados Unidos e, pela primeira vez no pós-guerra, o TRC permitiu que os poços produzissem 100% de sua capacidade. A produção doméstica americana atingiu seu pico, levando os Estados Unidos a dependerem cada vez mais do petróleo produzido fora do país. De 1967 a 1973, as importações saltaram de 2,2 milhões de barris por dia para 6,0 milhões (YERGIN, 2009).

Os Estados Unidos viviam uma grande crise econômica com inflação crescente provocada pelos gastos com a guerra do Vietnam e o Presidente Nixon adotou várias medidas que mudaram completamente o panorama econômico mundial que, entre outras consequências, afetou fortemente os preços do petróleo doméstico mantendo-os artificialmente baixos, o que estimulou um crescimento ainda maior da sua demanda.⁴³ Além disso, os investimentos exploratórios dentro dos Estados Unidos caíram de 1955 para 1971, com o número de sondas de perfuração correspondendo a um terço das existentes no início deste período (MAUGERI, 2006).

Em 1970 e 1971, a atuação do coronel Muammar Kadhafi, que derrubou o rei Idris assumindo o poder na Líbia por quatro décadas (1969-2011), foi fundamental para aumentar o poder de barganha dos países da Opec. Ele cortou a produção do país asiático no início de 1970, quando os dutos do Iraque estavam paralisados por disputas de renegociação de tarifas, aumentando a pressão sobre os navios petroleiros. Colocando as multinacionais para disputar entre si, Kadhafi demandou um aumento do *government take* ameaçando não entregar o petróleo, embora não colocasse em jogo a hipótese de nacionalização do setor. França, Itália, Alemanha e Espanha não puderam aceitar este risco para garantir as reservas americanas e inglesas, o que acabou aumentando o poder de barganha dos produtores da Líbia e, em seguida, do Oriente Médio. O cenário europeu ficou cada vez mais frágil em relação a essas regiões, principalmente depois que a Itália viu suas empresas nacionalizadas na Líbia e a França teve péssimas experiências com o Iraque naquele ínterim.

⁴³ Em agosto de 1971, o governo americano acabou com a conversão ouro-dólar, pilar fundamental dos acordos de Bretton Woods, que lançou as taxas de câmbio em uma grande espiral descontrolada. Nixon também lançou um programa de controle de preços.

A partir desse momento, os países da Opep viram aumentar seu controle sobre suas reservas de petróleo e passaram a atuar conjuntamente. Em fevereiro de 1971, eles realizaram um acordo em Teerã para elevar os impostos pela metade do valor inicialmente demandado pela Opep – um aumento de US\$ 0,45 por barril para o preço no Golfo Pérsico e US\$ 0,80 por barril de petróleo para o preço na Líbia – e estabeleceram um calendário de novos aumentos até 1975. Em 1971, já era previsto uma ampliação para US\$ 1,25 por barril (AKINS, 1973).

Com este aumento da renda dos países exportadores e considerando a possível elevação de preços que começava a ocorrer no período 1970-1973, as perspectivas de uma intensa entrada de dólares na região colocou um imenso problema para definir os usos deste fluxo de renda nova.

A esta altura, os Estados Unidos buscaram articular os países consumidores, aumentar sua própria produção e abrir oportunidades especiais para o petróleo da Venezuela, Canadá e México, seus vizinhos. Por conta da perda de influência britânica e a aproximação soviética com o Oriente Médio⁴⁴, a Doutrina Nixon preferiu apoiar as nações para policiar seus países na região no lugar da utilização das tropas americanas. Por exemplo: a questão Palestina e o conflito árabe-Israel se intensificou a partir do Setembro Negro de 1970 – com vários ataques terroristas para chamar a atenção mundial para a questão – e especialmente com o ataque, em 1972, aos atletas israelenses nas Olimpíadas de Munique e a mudança de posição da Arábia Saudita, que passou a admitir o uso da força do petróleo para pressionar os Estados Unidos na questão israelense (MAUGERI, 2006).

Os Estados Unidos apoiaram o Xá Reza Pahveli como o grande líder do Oriente Médio, mesmo sem ser árabe, o que provocou várias tensões em um ambiente já conturbado. Líbia e Irã disputaram sucessivas rodadas de aumento da renda petrolífera para seus governos, reduzindo as margens da IOCs e impactando os preços de petróleo exportados para os americanos. As condições estavam dadas para caracterizar uma nova conjuntura favorável aos vendedores, com crescente dependência do Ocidente do petróleo do Oriente Médio, que se transformou na principal questão estratégica do novo mundo que se iniciava nos anos 1970.

⁴⁴ O balanço de poder mudou completamente no início dos anos 1970, por um lado, com a saída das tropas britânicas no Oriente Médio. Os britânicos estavam na região desde o século XIX para garantir a passagem dos seus navios e as negociações econômicas, cada vez mais integradas com a dinâmica dos preços do petróleo. Apesar dos monarquistas conservadores de Dubai, Bahrain e Arábia Saudita terem sido contrários, estando inclusive dispostos a bancar financeiramente a permanência das tropas, a saída ocorreu em 1971, desestabilizando o equilíbrio de forças da maior região produtora de petróleo do mundo. Por outro lado, a região passou a sofrer uma maior influência da União Soviética. Armas soviéticas armaram os exércitos do Iraque e do Iêmen do Sul, em conflito com a Arábia Saudita e apoiado também pelo Egito.

6. Considerações finais

Os preços do petróleo nunca foram apenas o resultado da interação de forças de oferta e demanda, mas também refletiram as estratégias do grupo privado dominante, da regulação estatal, dos acordos de poucos grandes produtores, da atuação diplomática e militar das grandes potências para regular a expansão internacional da oferta e da ação de nações produtoras unidas em um cartel de países, para enfrentar um cartel de empresas.

As Sete Irmãs tinham um grande poder de mercado em meados do século XX, controlando 85% do volume de petróleo transacionado mundialmente em 1949 e 73% da capacidade de refino, fora dos Estados Unidos e União Soviética, em 1953. Este grande poder de mercado esteve particularmente associado ao grau de integração vertical das companhias que impuseram enormes barreiras à entrada de novos competidores. Ao fixarem seus preços de transferência *inter-company*, as Sete Irmãs foram capazes de arbitrar as margens do refino, de tal forma que ficou praticamente impossível a entrada de um refinador independente que não tivesse também produção própria de petróleo. Altos custos fixos e as grandes barreiras à entrada devido à integração “do poço ao posto” levaram as empresas de exploração e produção a valorizar a estabilidade dos preços de refino e considerar a possibilidade de pagar prêmios, para garantir o fornecimento das cargas a serem processadas pelas refinarias.

O sistema de concessão predominante no Oriente Médio utilizou o *posted price* para fixar o fluxo de recursos que os governos receberam, uma vez que os preços *spot*, os preços de transferência e os preços em contratos de longo prazo não serviram a este propósito. O grau de integração vertical das grandes empresas deu a elas um enorme poder de determinar a parcela de renda que cada país recebia, dentro de seu portfólio de produção. A integração vertical e horizontal das empresas produtoras fez com que a negociação do preço do petróleo passasse a ser uma transação *inter-company*, com pouca influência das forças de mercado.

Nos Estados Unidos, predominou a situação em que um grande comprador anunciava os preços que estava disposto a adquirir os barris, com os pequenos refinadores anunciando se aderiam ou não a este preço. Os ofertantes controlaram o volume físico de entrega a estes preços. Este sistema foi fortemente fiscalizado para evitar a formação de cartéis e conluios.

Antes de 1948, os americanos foram os maiores exportadores líquidos de petróleo e seus preços domésticos determinaram os de exportação. O governo do Texas, através do TRC, desempenhou um papel relevante na determinação destes preços domésticos por conta da definição das cotas de produção. As projeções de

demanda feitas pela TRC, bem como a gestão dos conflitos e perturbações da oferta permitiram que o órgão regulador tivesse papel ativo na determinação do preço final das transações com petróleo, assim como na arbitragem das diferenças entre os preços domésticos e internacionais.

A entrada em larga escala da produção do Oriente Médio, depois da Segunda Grande Guerra, com seus custos de extração mais baixos colocou um problema sério de precificação para os preços domésticos dos Estados Unidos, onde os custos de extração eram mais altos. A solução encontrada pelas grandes IOCs foi a fixação de um preço de referência, não no país de origem, mas no Golfo do México, ao qual foi adicionado um custo padrão de frete da origem ao destino da carga. Em cima disto, acrescentou-se um *phantom freight rate* para garantir que o barril de petróleo chegaria em qualquer destino com o mesmo preço equivalente se fosse entregue no Golfo do México. As IOCs que tinham produção no Oriente Médio, de custos mais baixos, puderam se apropriar desta renda gerada pelos *phantom freight* sem afetar o preço doméstico americano.

O produto de valor mais baixo do Oriente Médio tinha a possibilidade inundar os mercados consumidores, principalmente o americano ameaçando seus produtores locais. Com efeito, no final da década de 1950, os Estados Unidos impuseram cotas de importação e mecanismos severos de regulação estatal para segregar o mercado interno da precificação nos mercados internacionais. Carteis, conluios, guerras de preços entre grandes produtores e o aparecimento de novas áreas de produção, além da atuação dos países produtores – criando empresas estatais (NOCs) ou aumentando a parcela da renda petrolífera – ameaçaram o domínio das Sete Irmãs.

Os governos buscaram manter os *posted price* mais altos e garantir suas receitas governamentais, enquanto as empresas produtoras focaram em manter a realidade dos preços efetivamente transacionados que eram muito mais baixos.

As IOCs buscaram determinar os *posted prices* para definir o pagamento dos *government take*, uma vez que a grande integração vertical das IOCs impedia transações de mercado entre vendedores e compradores de petróleo, que na maioria das vezes eram subsidiárias das mesmas companhias, realizando muito mais uma transação *inter-company*. Esta definição unilateral dos *posted prices* deu as IOCs o poder de arbitragem.

Esse conflito culminou no processo de nacionalizações das empresas nos países produtores ocorrido nos anos 1950 e 1960 e, em 1960, a criação da Opep. Foi uma espécie de reação dos produtores ao controle das Sete Irmãs.

Todavia, essas empresas mantiveram grande parte de controle do setor, uma vez que o refino e a distribuição ainda estavam sob seu domínio. A descoberta de novas fronteiras exploratórias principalmente *offshore* também tinham sua participação decisiva e seus países de origem tinham grande capacidade de influência geopolítica. Nesse cenário, as Sete Irmãs conseguiram preservar seus interesses, mantendo os preços relativamente baixos.

A partir dos anos 1970, essa história começou a mudar com os países produtores não apenas, mas especialmente do Oriente Médio adquirindo maior poder em relação às Sete Irmãs. Esse poder evidentemente se refletiu na trajetória dos preços do petróleo nos últimos 50 anos.

7. Referências bibliográficas

ABRAHAMIAN, E. The 1953 coup in Iran. **Science & Society**, vol. 65, n. 2: 182-215, jun. 2001.

AKINS, J. E. The oil crisis: this time the wolf is here. **Foreign Affairs**, vol. 51, n. 3: 462-490, apr. 1973. Disponível em: <http://www-personal.umich.edu/~twod/oil/NEW_SCHOOL_COURSE2005/articles/for_aff_aikins_oil_crisis_apr1973.pdf>.

BERRYHILL JR., H. L. **The worldwide search for petroleum offshore - a status report for the quarter century, 1947-72**. Geological Survey Circular 694. Reston: US Geological Survey, 1974.

BUNTER, M. A. Iraq. In: CLÔ, A.; BERNARDINI, P. (Orgs.) **Hydrocarbons: economics, policies and legislation**, vol. IV. Roma: Istituto Della Enciclopedia Italiana; Fondata da Giovanni Treccani, 2007.

CAMPBELL, C. J. **Oil Crisis**. Brentwood: Multi-Science Publishing Co, 2005. 397 p.

CHEREM, Y. A. **Islã, legitimidade e cultura política: o movimento estudantil no Irã durante o período Khatami (1997-2005)**. 2006. 276 f. Dissertação (Mestrado em Antropologia) - Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Campinas, 2006.

CLÔ, A. The oil industry: its players and structure from its origins to the oil shocks of the nineteen seventies. In: CLÔ, A.; BERNARDINI, P. (Orgs.) **Hydrocarbons: economics, policies and legislation**, vol. IV. Roma: Istituto Della Enciclopedia Italiana; Fondata da Giovanni Treccani, 2007.

COLEMAN, J. **Oil by Country, 1950-2018**. Flourish, 06 apr. 2019. Disponível em: <<https://public.flourish.studio/visualisation/282396/>>.

DACHEVSKY, F. La reforma petrolera del gobierno de Onganía y su impacto sobre YPF (1966-1975). **Hindustri@: Revista de Historia de la Industria, los Servicios y las Empresas em America Latina**, ano 12, n. 22: 17-39, jul. 2018.

FUSER, I. **Petróleo e poder: o envolvimento militar dos EUA no Golfo Pérsico**. São Paulo: Editora Unesp, 2008. 254 p.

GALLEGOS, R. **Crude Nation: How oil riches ruined Venezuela**. Potomac Book-University of Nebraska Press, 2016. 226 p.

GARCÍA, X R. D. O petróleo como fonte de conflito internacional. **Tempo Exterior**, n. 8: 59-76, jan./jun. 2004.

GARCIA, R. G. **¿El Oro del Diablo? Ecuador: historia del petróleo**. Quito, Equador: Corporación Editora Nacional, 2005. 330 p.

GINSBURG. Price stabilization 1950-1952: retrospect and prospect. **University of Pensilvania Law Review**, vol. 100, n. 4: 514-543, 1951. Disponível em: <https://scholarship.law.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=7992&context=penn_law_review>.

HAMILTON, J. D. **Historical oil shocks**. NBER Working Paper, n. 16790. Cambridge: National Bureau of Economic Research (NBER), feb. 2011. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w16790>>.

HOWARTH, S.; JONKER, J. Powering the Hydrocarbon Revolution, 1939-1973. In: JONKER, J.; ZANDEN, J. L. V. (Eds.) **A history of Royal Dutch Shell**. Oxford: Oxford University Press, 2007. 514 p.

INEEP. **Nigéria e o petróleo offshore**. Blog do Ineep, Rio de Janeiro, 09 ago. 2019. Disponível em: <<https://ineep.blog/nigeria-e-o-petroleo-offshore+327110>>.

JUDT, T. **Pós-Guerra. História da Europa desde 1945**. Lisboa: Edições 70, 2005. 963 p.

KOGUT, E. L. O mercado mundial de petróleo. **Revista da Administração Pública**, vol. 12, n. 4: 57-74, out./dez. 1978.

LEÃO, R. P. F.; NOZAKI, W. V. Relação entre Estados e empresas petrolíferas nos EUA e Grã-Bretanha. **Le Monde Diplomatique**, São Paulo, 03 set. 2019a. Opinião. Disponível em: <<https://diplomatique.org.br/relacao-entre-estados-e-empresas-petroliferas-nos-eua-e-gra-bretanha/>>.

LEÃO, R. P. F.; NOZAKI, W. V. O pré-sal entre o passado e o futuro da exploração offshore. **Brasil Energia**, Rio de Janeiro, 07 set. 2019b. Opinião. Disponível em: <<https://editorabrasilenergia.com.br/o-pre-sal-entre-o-passado-e-o-futuro-da-exploracao-offshore/>>.

LEMOS, J. K.; PACHECO, C. C. As crises do petróleo e a geoestratégia dos Estados Unidos para o Golfo Pérsico entre 1945 e 1980. **Estudos Internacionais**, Belo Horizonte, vol. 4, n. 2: 17-34, 2017. Disponível em: <https://www.researchgate.net/profile/Kessio_Lemos/publication/320070334_As_crisis_do_petroleo_e_a_geoestrategia_dos_Estados_Unidos_para_o_Golfo_Persico_entre_1945_e_1980/links/59db7d53aca272ab722b76d4/As-crisis-do-petroleo-e-a-geoestrategia-dos-Estados-Unidos-para-o-Golfo-Persico-entre-1945-e-1980.pdf>.

LIBECAP, G. D. The political economy of crude oil cartelization in the United States, 1933-1972. **The Journal of Economic History**, vol. XLIX, n. 4: 833-855, dec. 1989.

MABRO, R. **On oil price concepts**. Oxford Institute for Energy Studies WPM3 (Working Paper). Oxford: Oxford Institute for Energy Studies, 1984. Disponível em: <<https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2010/11/WPM3-OnOilPriceConcepts-RMabro-1984.pdf>>.

MABRO, R. **Oil nationalism, the oil industry and energy security concerns**. Analyses of the Elcano Royal Institute (ARI), n. 114. Madrid: Elcano Royal Institute, 25 out. 2007.

MARINHO JR., I. P. **Petróleo, política e poder: um novo choque do petróleo?** Rio de Janeiro: José Olympio, 1989. 291 p.

MAUGERI, L. **The age of oil: the mythology, history, and future of the world's most controversial resource**. Westport: Praeger Publishers, 2006. 340 p.

MCNALLY. **Crude volatility: the history and the future of boom-bust oil prices**. New York: Columbia University Press, 2017. 315 p.

MENALDO. The new political economy of natural resources in Latin America. **Latin American Politics & Society**, v. 57, n. 1: 163-173, spring 2015. Disponível em: <<https://www.cambridge.org/core/journals/latin-american-politics-and-society/article/new-political-economy-of-natural-resources-in-latin-america/CCEC9A83253464819A2F0D7B18242943>>.

METRI, M. A ascensão do dólar e a resistência da libra: uma disputa político-diplomática. **Revista Tempo do Mundo**, vol. 1, n.1: 65-92, jan. 2015.

MORAIS, J. M. D. **Petrobras. Uma história das explorações de petróleo em águas profundas e no pré-sal.** Rio de Janeiro: Elsevier/Campus, 2015. 330 p.

PAINTER, D. S. Oil and the American century. **The Journal of American History**, v. 99, n. 1: 24-39, jun. 2012.

PARRA, F. R. **Oil politics: a modern history of petroleum.** London: I. B. Tauris, 2004. 364 p.

RADA, E. P. **Enclave de recursos naturales.** Bolivia: la fatalidad del petroleo y el gas. In: PORTILLA, G. (Ed.). *La batalla por el petroleo y el gas en America Latina.* Mexico: Energia y Desarrollo, 2009.

RONCAGLIA, A. Oil and its markets. **PSL Quarterly Review**, v. 68, issue 273: 151-175, jun. 2015. Disponível em: <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2662869>.

ROOS, B. C. **Economia do petróleo e desenvolvimento: estudo exploratório sobre as perspectivas do pré-sal brasileiro.** 2013. 116 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Natal, 2013.

SOUZA, R. B. L. **O desenvolvimento econômico da Venezuela, 1950/2006.** 2008. 161 f. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Porto Alegre, 2008.

TAVARES, M. C.; BELLUZZO, L. G. M. A mundialização do capital e a expansão do poder americano. In: FIORI, J. L. (Org.) **O poder americano.** Petrópolis: Editora Vozes, 2004.

TERTZAKIAN, P. **A thousand barrels a second.** New York: McGraw Hill, 2006. 268 p.

TÉTREAULT, M. A. The political economy of Middle Eastern oil. In: SCHWEDLER, J.; GERNER, D. (Ed.). **Understanding the contemporary Middle East.** Boulder: Lynne Rienner, 2008.

WILKINS, M. The oil crisis: the oil companies in perspective. **Daedalus**, v. 104, n. 4: 159-178, 1975. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/20024368?read-now=1&refreqid=excelsior%3Ac2e2376f30497ef3f296d4b1e788e8d0&seq=2#page_scan_tab_contents>.

WTRG. **Oil price history and analysis (updating).** 2010. Disponível em: <<http://www.wtrg.com/prices.htm>>. Acesso em: 06 Jul 2010.

YAN, L. Analysis of the international oil price fluctuations and its influencing factors. **American Journal of Industrial and Business Management**, v. 2, n. 2: 39-46, apr. 2012. Disponível em: <
https://file.scirp.org/pdf/AJIBM20120200002_12812710.pdf > (2012).

YERGIN, D. **The prize: the epic quest for oil, money, and power**. New York: Free Press, 2009. 908 p.

YERGIN, D.; STANISLAW, J. **The commanding heights. The battle for the world economy**. New York: Touchstone Book, 1998. 488 p.