

El sutil legado de John D. Rockefeller: confidencialidad, perfil bajo y golf

por Oscar H. Secco

Oscar Secco es Ingeniero Civil egresado de la Universidad de Buenos Aires. De 1959 a 1982 se desempeñó en Amoco, llegando a Gerente General y Presidente. De 1982 a principios de 1994, en Pluspetrol, como Director y Gerente General. En 1978 y 1985 fue Presidente de la Sección Argentina del SPE (Society of Petroleum Engineers) y miembro del Consejo Consultivo de ESEADE.

La industria del petróleo tiene una fantástica galería de personajes que la formaron y enriquecieron. De entre todos ellos, y en forma muy nítida, se destaca John Davison Rockefeller (1839-1937), quien la marca más que ningún otro.

Su pasión por el orden y la eficiencia—que entendía reñidos con la libre competencia— lo lleva a controlar secretamente y a través del *trust* de Ohio en 1882 y luego del *holding* que a partir de 1888 fue la Standard Oil de New Jersey, a las 65 compañías de transporte, refinación y distribución del grupo. Para que estas compañías cumplieran su función de monopolio secreto era imperioso que no se conociese su afiliación y por lo tanto se requería la más rigurosa confidencialidad y anonimato. Esta cultura inicial de la Standard Oil—necesaria para su estrategia comercial— se adaptaba maravillosamente al perfil psicológico de su creador, quien escapó siempre que pudo a la publicidad.

La información que de la Standard salió a la luz se debió a requerimientos explícitos de la justicia americana y a las dos célebres “pinchaduras” a su misterio. La primera fue a través del robo y posterior venta por 20.000 dólares de los archivos del director John Archbold por su cadete Willie Winkfield. La segunda fueron los cándidos relatos del también director Henry Rogers a la periodista Ida Tarbell, que originaron más tarde las notas publicadas en la revista *Mc Clure's* y su tanto daño hicieron a Standard y a su fundador.

Standard fue en sus inicios una compa-

ñía dedicada casi con exclusividad al *marketing*. A los productores los manejaba a través de sus sistemas de transporte y del establecimiento de los precios del crudo. Esto hizo que en aquellos tiempos el *upstream* escapara a la cultura rockefelleriana del secreto. Además, por la naturaleza misma de la exploración y de los individuos que la poblaron, este control hubiese sido muy difícil de imponer. La historia cuenta que cada descubrimiento de petróleo en aquellos años—fuese este en Pennsylvania, Texas, Baku u Oklahoma— originaba una explosión de interés y una nutrida concurrencia de perforadores y compradores de concesiones que creaban de inmediato un activo mercado que se regía por los últimos acontecimientos de cada día.

Cuando más tarde la exploración se aleja de las geografías accesibles y se orienta a regiones más alejadas y difíciles y la Standard y sus hermanas comienzan a participar activamente en la producción, la cultura de la confidencialidad se extiende por todo el mundo y a todas las ramas de la industria.

A esta psicosis no puede escapar nuestro país, pese a que ni su geología ni su legislación histórica permitían soñar con grandes proyectos petroleros. Así fue como se etiquetó liberal y alegremente como “confidencial”, información geológica, ingenieril y de costos que no lo merecía realmente: su difusión espontánea no hubiera afectado la competitividad de quien la originaba y sí hubiese acelerado la creciente eficiencia de la industria.

Esta confidencialidad enfermiza originó dos vías de escape, que fueron los sucedáneos locales de Willie y de Ida. Una fue la de emplear a aquel personal que poseía los conocimientos requeridos, y así YPF perdió geólogos; Amoco, ingenieros y gerentes, etc. El otro camino fue la venta de la información “vedada”, y esta corruptela engendrada por la confidencialidad fue moneda corriente durante muchos años en el país.

Durante las innumerables e interminables negociaciones de los contratos de servicio de producción, las contratistas guardaban celosamente sus costos de desarrollo y operación para presentarlos multiplicados por dos en la mesa de negociaciones con YPF, que los debía aceptar, dado que no cumplía con su función de compañía “testigo”. Estos costos inflados permitían obtener tarifas del petróleo muy rentables, pero muchas veces, o la inflación o las demoras en el pago por YPF terminaban deteriorando parte del gran margen de beneficio obtenido.

Una anécdota ilustra la extravagancia de la confidencialidad: circa 1960, Comodoro Rivadavia, oficinas de Panamerican. Imbuido por un espíritu fumista, un ingeniero junior instruye a la recepcionista para que estampe el sello “Confidencial” a los cuatro ejemplares del diario *El Patagónico* que se recibían cada día. La niña así lo hizo y durante la semana que duró el experimento, los diarios circularon sin que nadie observase lo absurdo de la cosa.

Hoy el “lingo” empresario suma al término “confidencial” el de “estratégico”, que no es sino su sinónimo *aggiornado* cuando se lo aplica a información. Es de esperar que la creciente transparencia de la sociedad moderna y el progresivo alejamiento de la fuerte influencia de don John D., limite lo “confidencial” y “estratégico” y “clasificado” a lo que realmente lo sea y sólo por el tiempo necesario y no más.

John D. Rockefeller contribuyó grandemente a la industria petrolera y sus flaquezas las sufrieron tanto él como sus compañías durante su larga vida: difamación a su persona y dificultades innecesarias en el crecimiento de la Standard. Esto no le impidió llegar a ser extraordinariamente rico y famoso. En su vida fue fiel a su mujer y a sus amigos. Jamás se le conocieron deslices galantes con las modelos de la época y su tiempo de esparcimiento lo dedicó al golf, que es también parte de su legado a la industria que tanto lo apasionó.