

AURÈLIA MAÑÉ ESTRADA

La industria petrolera: transnacionalización y concentración

La industria y el mercado del petróleo están en una fase de cambio, pero las explicaciones que se dan a esta evolución no captan su significado ni sus consecuencias. La atribución de los incrementos de precios al poder y la estrategia de la OPEP en relación con la oferta mundial de crudo es ignorar que más de la mitad de esa producción no está bajo el control de esta organización. Por el contrario, un factor más determinante es la creación de grandes transnacionales privadas que controlan horizontal y verticalmente la producción —de forma similar a lo que ocurrió con la actuación de las Siete Hermanas—, confinando el mercado competitivo e imponiendo sus condiciones a los países extractores de crudo.

En los últimos meses se han producido importantes convulsiones en el mercado del petróleo. Los precios nominales del crudo han experimentado incrementos notables, hasta situarse por encima de los 32 dólares/barril; los países de la Organización de Países Productores de Petróleo (OPEP) han parecido recuperar el protagonismo perdido en los últimos veinte años y ha aumentado sustancialmente el número y volumen de fusiones entre las grandes productoras de energía occidentales.

Todo ello es indicativo de que la industria y el mercado del petróleo están en una fase de cambio. Sin embargo, las explicaciones que se suelen dar a esta evolución no permiten captar ni el significado ni las consecuencias de la misma. Por una parte, se asocia el reciente incremento de precios a una recobrada influencia de la OPEP sobre la oferta mundial de crudo y, por otra, se habla de las fusiones —como la de BP, AMOCO y ARCO o la de Exxon-Mobil— como si lo único impor-

Aurèlia Mañé Estrada es profesora de Política Económica en la Universidad de Barcelona y miembro fundadora del Grup d'Anàlisi de la Transició Econòmica (GATE)

Pocas veces se intenta relacionar el actual aumento de precios con la actuación de las grandes petroleras privadas

tante de ellas fuera ganar o perder posiciones en “el club de las grandes del sector a escala mundial”.¹

Asociar el incremento de precios a la potestad de la OPEP implica creer que esta organización tiene poder de mercado, lo que, en otras palabras, significa que puede mantener los precios a un nivel conveniente para sus propios intereses o mantener sus cuotas de producción mundiales para seguir controlando la evolución del mercado del petróleo. Ésta es una idea muy extendida desde que se produjo el primer *shock* del petróleo, a raíz de la cuarta guerra árabe-israelí, cuando los países árabes de la OPEP (AOPEP) usaron el petróleo como arma política y decretaron un embargo dirigido a todos aquellos países que defendían la causa israelí. La consecuencia inmediata de ello fue un incremento en términos reales del precio del crudo de un 243,73% entre 1973 y 1974.² Desde entonces, cualquier oscilación al alza de los precios o a la baja de la oferta de petróleo se atribuye a una actuación de la OPEP. Es decir, desde hace más de veinte años, cuando aumentan los precios del crudo se piensa que se debe a una reducción o insuficiencia de producción por parte de los llamados “países productores”.

Esta explicación, comúnmente aceptada, es difícil de justificar ateniéndose a algunos hechos: en este momento, la OPEP sólo controla el 40,2%³ de la oferta mundial de crudo o, lo que es lo mismo, más de la mitad de la producción de crudo mundial no está controlada por esta institución. A su vez, las recientes fusiones y adquisiciones han supuesto que las mayores transnacionales privadas occidentales pasen, de controlar en 1997 el 10,57% del petróleo mundial, a controlar aproximadamente el 25% del mismo en el año 2000.⁴ Estos datos muestran que a nivel de producción el poder de la OPEP no es tan importante y que existe un creciente dominio de las transnacionales privadas en la escena petrolera.

Sin embargo, algunas de las explicaciones alternativas al poder de la OPEP niegan esta influencia creciente de las compañías privadas. Pocas veces se intenta relacionar el actual aumento de precios con la actuación de las grandes petroleras privadas. Es más, algunos autores hablan de una situación históricamente original que se caracteriza por “una configuración transnacional de tipo competitivo”.⁵ Lo que, en otras palabras, significa que la creación de gigantes petroleros se produce en un entorno de competencia y de mercado. Esta argumentación, llevada al límite, implicaría que ninguno de los agentes que actúan en el juego petrolífero tiene poder para influir sobre los precios y las cantidades ofrecidas.

Nos hallamos frente a una escena petrolera en transición, pero las explicaciones existentes sobre esta escena o bien ignoran esta mudanza —la OPEP es

¹ Para una clasificación exhaustiva de este “club” véase *El País*, 15 de octubre de 2000.

² Fuente: EIA, *World Oil Market and price Chronologies*; FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*, 1999, y elaboración propia.

³ Fuente: *BP Amoco Statistical Review of World Energy 1999* y elaboración propia.

⁴ Fuente: Comité de Comercio del Congreso de EE UU, *Exxon&Mobil Merger*, 1999; *El País*, 15 de octubre de 2000; IEA, *Oil Market Report*, agosto de 2000, y elaboración propia.

⁵ Para una explicación detallada de este contexto históricamente original, véase Noël, “Transnational anew, competitive at least: The oil market in globalisation era”, *Cahiers de Recherche IEPE*, Nº10.

quien sigue controlando la evolución del mercado del petróleo— o bien hablan de unos cambios en los que, a pesar de la fuerte concentración de la propiedad en manos de pocas compañías, se opera en un entorno más competitivo.

Factores que otorgan poder en el mercado del petróleo

Para analizar qué hay de verdad y de mentira detrás de estas explicaciones es necesario tener en cuenta ciertas características de la industria del petróleo. La primera es que esta industria tiende al monopolio y, por lo tanto, en ella operan agentes que necesariamente gozan de poder de mercado. Es decir, que pueden influir sobre los precios o las cantidades producidas.

La segunda es que la industria petrolera está verticalmente muy integrada: hasta que el crudo extraído llega al consumidor final pasa por muchas fases, en las que se va incrementando su valor añadido. Estas fases se pueden dividir en dos grandes grupos, el que agrupa las llamadas actividades *upstream* —vinculadas con la extracción de crudo— y el de las actividades *downstream* —vinculadas con el refinado, el transporte y la distribución de los bienes petrolíferos—. Ambos tipos de actividad están muy interconectados y el tipo y tamaño de la inversión y de la producción en una fase está en función de la otra. Así, cada una de ellas depende y determina el mercado en la fase precedente.

Debido a esta característica se puede afirmar que, en una industria que tiende al monopolio, el mayor o menor grado de poder de mercado vendrá determinado por el mayor o menor grado de control de las distintas fases de la industria. En otras palabras, el dominio absoluto de la industria y el mercado del petróleo viene determinado por controlar tanto las actividades *upstream* como *downstream*. En caso contrario, el poder será parcial y probablemente frágil, ya que las actuaciones, por ejemplo, de aquellos que controlan las actividades vinculadas con la extracción de crudo quedan subordinadas a la actuación de aquellos que realizan las actividades de refinado y de distribución y comercialización de los bienes petrolíferos de consumo final.

Con todo esto se comprende por qué, durante la primera mitad del siglo XX, siete compañías privadas —las llamadas “Siete Hermanas”—⁶ gozaron del dominio absoluto del mercado del petróleo y pudieron fijar las cantidades producidas y establecer políticas secretas de precios, la más conocida de las cuales fue el sistema *Gulf Plus*, mediante el cual se fijaban los precios del crudo del Golfo Pérsico en función de los del Golfo de México y se les añadía el coste de un “flete fantasma”. Estas compañías, gracias a un sistema de concesiones que se otorgaban a consorcios que ellas mismas creaban, tuvieron el derecho exclusivo de exploración, extracción y exportación de crudo en todos los territorios de los países ricos en hidrocarburos, lo que les llevó a controlar las actividades *upstream* a escala planetaria. Además, gracias a un sistema de alianzas intracompañías se repartie-

⁶ Este grupo de siete compañías estaba compuesto por dos europeas (British Petroleum, antes Anglo-Iranian Oil Co., y Royal Dutch Shell) y cinco estadounidenses, las tres derivadas de la Standard Oil (Esso, Socony-Mobil y Socal-Chevron), Texaco y Gulf.

ron las actividades de refino, distribución y comercialización de los productos petrolíferos, lo que, también, les condujo a controlar mundialmente todas las actividades *downstream*. De esta forma, siete compañías privadas controlaron horizontalmente —a lo largo y ancho del planeta— y verticalmente —todas las fases de la industria petrolera— y por ello “estructuraron el contexto petrolero en función, exclusivamente, de sus propios intereses”.⁷

La influencia de la OPEP

En 1972 —antes del primer *shock* del petróleo y en plena fase de nacionalización de los activos que las compañías privadas occidentales tenían en sus territorios— los países de la OPEP exportaban el 86% del crudo mundial, mientras que, en la actualidad, esta cifra se ha reducido a la mitad.⁸ Desde 1981, los precios del crudo en términos reales han ido descendiendo hasta hoy en día. Esto es indicativo de que, a pesar de la espectacularidad de los incrementos de los precios en 1974 y, en menor medida, entre los años 1979 y 1980, estos aumentos no sólo fueron coyunturales sino que ocasionaron que la OPEP fuera perdiendo su inicialmente importante cuota de mercado.

La explicación más inmediata es que los fuertes incrementos de precios de la década de los setenta e inicios de los ochenta —el precio del crudo a inicios de los ochenta rondaba los 35 dólares nominales, y los 20 dólares en términos del año 1974—⁹ generaron una reacción que condujo a la reducción de la dependencia del suministro de crudo de los países de la AOPEP y, por ende, a una disminución de su cuota de mercado. En los países consumidores se establecieron políticas de ahorro y diversificación energética y las compañías transnacionales, que pocos años antes habían sido expulsadas de estos países, vieron la posibilidad de acceder a yacimientos fuera de la OPEP en los que, gracias a los elevados precios del crudo, las inversiones empezaron a ser rentables. Estos eran, sobre todo, los casos de los territorios del mar del Norte, Alaska y Canadá, en los que los costes de extracción son considerablemente más elevados que en los países del Golfo Pérsico.

El menor peso de los países de la OPEP en la oferta energética fue uno de los factores que justificaron que estos países no pudieran mantener los precios después de 1981. El otro fue la creación de nuevos mecanismos de creación de precios en los que los países productores tienen poca, por no decir nula, influencia: mercados de futuros como el NYMEX para bienes petrolíferos.

Sin embargo, la principal explicación a todo ello, la justificación de su pérdida de peso en la escena petrolera y de poder de mercado es que, a diferencia de las Siete Hermanas, los países de la OPEP sólo han controlado uno de los elementos determinantes de la producción de petróleo. Esta producción contiene un factor

⁷ Ver Noël, 2000, *ibidem*, p. 1.

⁸ Fuente: BP *Amoco Statistical Review of World Energy 1999*, OPEC Bulletin, 1998 y elaboración propia.

⁹ Fuente: EIA *World Oil Market and price Chronologies*, FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*, 1999, y elaboración propia.

específico no deslocalizable, que se halla en los territorios ricos en recursos naturales. Al nacionalizar los activos petroleros, los países de la OPEP cerraron la entrada a las compañías extranjeras. En términos económicos, se puede decir que establecieron una barrera de entrada y, con ello, adquirieron un cierto poder. Sin embargo, al tiempo que las nacionalizaciones otorgaban esa potestad, también quebraron el vínculo que existía entre la producción de crudo y la de derivados. Las actividades *upstream* y *downstream* —que anteriormente estaban interconectadas mediante el citado sistema de alianzas y controladas por las mismas compañías petroleras— quedaron aisladas.

La nacionalización, al romper el sistema anterior, ocasionó una división entre los llamados países productores (sería más apropiado llamarlos extractores) y países consumidores. Teóricamente otorgó poder, pero amputó algunos de los factores intrínsecos del mismo, ya que las actividades *downstream* quedaron en manos de las compañías occidentales. Por lo tanto, los países de la OPEP con potestad sobre el mercado de crudo se enfrentaron a un mercado de productos derivados dominado desde siempre por las transnacionales privadas y, en la década de los setenta, también por las compañías públicas energéticas occidentales.

Todo ello apunta a que, en el momento actual, la influencia de los países de la OPEP sobre los precios del petróleo es bastante limitada. De hecho, como afirman algunos expertos en este mercado,¹⁰ la evolución de los precios a lo largo del año 2000 se debe a las rigideces en los mercados de derivados —gasolina y destilados— estadounidenses y a las expectativas de los agentes que operan en los mercados de futuros NYMEX y en el Brent. Esta explicación confirma la evolución de la oferta de crudo en el último año.

Aunque que se ha producido una cierta reducción de la oferta de crudo por parte de los países de la OPEP, los datos disponibles indican que ésta ha sido más que compensada por la oferta no-OPEP. En mayo de 2000 la oferta mundial de crudo era de 76,88 mb/día, una cifra superior en casi 4 millones de barriles al día a la de inicios de 1997. Aquel año el precio medio fue muy inferior al actual (18,72 dólares/barril) y, desde entonces, incluso teniendo en cuenta la incipiente recuperación asiática, la tasa de crecimiento de la demanda mundial ha sido inferior a la de la oferta.¹¹

Parece difícil justificar que el reciente aumento de precios se debe a una actuación de la OPEP, ya que ni tiene un porcentaje mayoritario en la producción de crudo mundial ni controla los mecanismos de fijación de precios y, sobre todo, porque su potencial influencia sólo abarca el ámbito de las actividades *upstream* y esto implica que sus actuaciones quedan subordinadas a las de quienes producen, distribuyen y comercializan los bienes petrolíferos que llegan al consumidor final. La explicación que atribuye a la OPEP el privilegio de influir sobre la evolución del mercado del petróleo tiene poca consistencia.

La segunda explicación sobre la actual evolución del mercado del petróleo, aquella que habla de un entorno más competitivo, tampoco tiene consistencia, ya

La explicación que atribuye a la OPEP el privilegio de influir sobre la evolución del mercado del petróleo tiene poca consistencia

¹⁰ Véase, IEA, *Oil Market Report*, julio de 2000.

¹¹ Fuente: IEA, *Oil Market Report*, varios meses, 2000.

que los cambios aparejados a las recientes fusiones y adquisiciones entre grandes transnacionales petroleras, en vez de favorecer el incremento de la competencia, favorecen la concentración del poder en manos de cada vez menos compañías: en otras palabras, el confinamiento del mercado.

El poder de las transnacionales en el mercado del petróleo

El primer paso para verificar qué factores otorgan mayor o menor grado de poder, en el mercado del petróleo, es averiguar si las recientes fusiones y adquisiciones conducen, como ocurrió durante el "reinado" de las Siete Hermanas, al control horizontal y vertical de la industria del petróleo. Es decir, si en el momento actual se están dando las condiciones necesarias para que las transnacionales reconstruyan un sistema de alianzas que les permita controlar de nuevo las actividades *upstream* y *downstream* a escala mundial. Si esto es así, quien tiene mayor influencia en la nueva escena petrolera son las transnacionales privadas.

Las causas que acabaron con el control absoluto de las Siete Hermanas están propiciando ahora, al desaparecer, la reconstrucción del poder de las multinacionales privadas. El primer factor fue la creación de empresas públicas energéticas en los países consumidores —sobre todo en Europa—, como el ENI en Italia, para asegurarse un suministro energético independiente de la tiranía de las Siete Hermanas. La creación de estas empresas fue el primer paso para romper el monopolio absoluto de las citadas compañías privadas ya que propició, por una parte, que los Gobiernos de los países consumidores negociaran directamente con los de los países ricos en recursos naturales y, por otra, la llegada de un mayor número de agentes al juego petrolífero que incrementó el grado de competencia en el mismo.

El segundo factor fue la creación de compañías nacionales públicas o estatales en los países productores, para explotar ellos mismos sus recursos naturales. Esta nacionalización de activos estableció las barreras de entrada a las compañías extranjeras e impidió que estas compañías accedieran a los yacimientos de algunos países —fundamentalmente los de la OPEP— ricos en hidrocarburos. En 1972, entre las primeras veinte productoras de crudo mundial, 17 eran compañías privadas occidentales y su cuota de producción era un 69% del total mundial. Posteriormente a esta fecha, tanto el número de empresas como su porcentaje de producción disminuyó (7 compañías y un porcentaje situado entre el 10 y el 15%).¹²

Estas trabas al dominio de un grupo poderoso, pero reducido, de compañías privadas son las que se están eliminando actualmente debido a la aplicación a escala planetaria de las políticas privatizadoras, desreguladoras y liberalizadoras (políticas globalizadoras).

Resulta difícil explicar la reciente creación de algunos gigantes energéticos internacionalizados (aunque el término más correcto sería occidentalizados) como

¹² Fuente: Comité de Comercio del Congreso de EE UU, *Exxon&Mobil Merger*, 1999.

BP-Amoco-Arco, si la primera no hubiera sido privatizada en el Reino Unido; o como Total-Fina-Elf, si estas compañías francesas y belga no hubieran padecido un cambio de propiedad. Lo mismo se podría decir de Repsol-YPF. La privatización de aquellas compañías que tenían como función asegurar un suministro de energía independiente de las grandes transnacionales privadas es lo que está favoreciendo la concentración de la propiedad, que lleva a la creación de cada vez menos pero mayores gigantes energéticos.

Para constatar que estas megafusiones conllevan también la reverticalización del sector es necesario analizar su contrapartida. Para poder realizar estas adquisiciones, las grandes productoras de energía han tenido que vender determinados activos, ya fuera para financiar las operaciones o para no tener que enfrentarse a las leyes antimonopolio en sus países de origen. Ello ha dado origen un tupido sistema de alianzas entre empresas matrices y filiales, cuyo rasgo más destacado es que, mientras las mayores productoras de energía mundiales se especializan en la producción de petróleo (*upstream*) sus filiales tienden a incrementar su participación en las actividades de refino, comercialización y *márketing* (*downstream*).¹³

Las privatizaciones han propiciado un incremento de las fusiones entre multinacionales energéticas que, a su vez, ha llevado a una división de tareas entre éstas que tiene como objetivo que un número cada vez menor de compañías controle directa o indirectamente —mediante sus filiales— una proporción cada vez mayor del sector. Es decir, se ha fomentado una nueva integración vertical de la industria petrolera en manos de pocas transnacionales.

Esta mayor concentración de activos de las transnacionales internacionalizadas en las actividades vinculadas con la producción de petróleo es lo que ha ocasionado que aquellas compañías que entran en el “club de las grandes” tengan una participación creciente en la extracción de crudo mundial, junto al final de las nacionalizaciones de activos en la mayoría de países productores.

La liberalización y apertura a la inversión extranjera directa en los países ricos en recursos naturales ha supuesto que las transnacionales privadas accedan a territorios que anteriormente les estaban vetados o que consideraban no seguros, como los territorios de la ex URSS o algunos países de la OPEP como Argelia, Qatar, Libia, etc. Un análisis del destino geográfico de la inversión extranjera de las grandes productoras de energía estadounidenses muestra que, a finales de la década de los setenta, éstas realizaban aproximadamente el 90% de sus gastos de exploración y desarrollo en el territorio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) mientras que, a finales de los noventa, esta cifra había disminuido

¹³ Sólo para el caso de las Grandes Productoras de Energía estadounidenses, aunque la tendencia es la misma en el conjunto de transnacionales occidentales, los activos destinados a la producción de petróleo representaban en 1998 un 87,91% del total, cuando una década antes rondaban el 70%. En lo referente al caso de las filiales, el cambio más importante se observa en la adquisición de activos de refino y *márketing*. En 1982 estos activos representaban un 3,77% del total, mientras en 1998 la misma categoría alcanzaba ya un valor del 22,10%. Fuente: DOE/EIA, *FRS Database, Consolidated Company Operations* y elaboración propia.

Progresivamente se van eliminando las barreras de entrada que los llamados países productores habían establecido a la actuación de las compañías privadas extranjeras

en más de veinte puntos.¹⁴ Pero lo más novedoso es que este incremento cuantitativo de gastos en el exterior va acompañado de una modificación cualitativa de los mismos: en los últimos cinco años, los únicos gastos que han tenido una tendencia creciente son los de adquisición.¹⁵ Estos son los gastos que experimentan un mayor grado de dispersión, ya que a principios de los ochenta se concentraban en EE UU y en mucha menor medida en Canadá y Europa, mientras que a finales de los noventa se diseminan por el conjunto de países ricos en recursos naturales.¹⁶

Todo esto indica que progresivamente se van eliminando las barreras de entrada que los llamados países productores habían establecido a la actuación de las compañías privadas extranjeras y que las transnacionales —mediante fusiones, *joint ventures* o Acuerdos de Producción Compartida (APC)—¹⁷ van “adquiriendo” territorios ricos en yacimientos de hidrocarburos. Es decir, de nuevo obtienen el control de las actividades *upstream* a escala mundial.

Principales consecuencias de la influencia de las transnacionales

La primera y más obvia consecuencia de este proceso es que se produce una integración horizontal y vertical y, con ello, se dan los elementos necesarios para que estas compañías reconstruyan su poder. No parece desacertado afirmar que, gracias las llamadas políticas globalizadoras, se ha provocado una concentración de la propiedad y la expansión geográfica de la actuación de las transnacionales. Es decir, se ha propiciado la reconstrucción del poder de las transnacionales privadas y, con ello, se ha confinado el mercado competitivo.

¹⁴ Fuente: EIA, *AER Database* y elaboración propia

¹⁵ Desde 1991 a 1998, este tipo de gastos ha experimentado un crecimiento real del 65% y ha pasado de representar un 7,90% de los gastos de exploración y desarrollo totales a representar un 32,98% de los mismos. Fuente: DOE/EIA, *FRS Database*, *Consolidated Company Operations* y elaboración propia.

¹⁶ Esta mayor o menor dispersión se puede analizar con el Coeficiente de Herfindal: éste es un coeficiente con valores comprendidos entre 1 y 0, siendo el primer valor el que indica una concentración mayor y el segundo una mayor dispersión. La elaboración de este indicador para analizar la evolución de los gastos de adquisición de las Grandes Productoras de Energía estadounidenses muestra que, a principios de la década de los ochenta, el valor del coeficiente estaba cercano a 0,9 y que en 1998 esta cifra era ligeramente inferior a 0,3.

¹⁷ Este es un tipo de acuerdo, normalmente entre varias compañías extranjeras y una nacional, en el que las primeras se hacen cargo de todos los costes de prospección y exploración hasta el inicio de actividad. A cambio, cuando se inicia la explotación, estas compañías reciben el pago del llamado coste del petróleo, cuya cuantía debe cubrir las inversiones iniciales. Posteriormente, en función de los porcentajes de participación de las compañías extranjeras y nacional, se reparten el beneficio del petróleo. *De facto* se asemejan bastante a las antiguas concesiones, con la diferencia legal de que los Estados de las zonas ricas en hidrocarburos no “ceden” territorio, sino el producto que se extrae del mismo. Para una explicación jurídica de este tipo de contrato, véase Paliashvili, *The Concept of Production Sharing*, Actas del Seminario sobre legislación de los Acuerdos de Producción, septiembre de 1998, Ucrania.

Los cambios que se están produciendo en la escena petrolera tienen poco de configuración históricamente original, ya que se asemejan demasiado a la situación que existía antes del periodo OPEP. Por ello parece más razonable buscar las causas de la actual evolución petrolera en la actuación de estos gigantes internacionalizados privados y no en la evolución de las cuotas de producción de los países de la OPEP.

La segunda conclusión puede parecer menos obvia pero es sumamente importante. La penetración de las transnacionales en los llamados países productores y el tipo de contrato que están firmando con las compañías de estos países (en la actualidad, fundamentalmente APC), por su similitud con las antiguas concesiones, *de facto* —aunque no *de iure*—, suponen la transferencia de buena parte de la propiedad de los hidrocarburos nacionales a los consorcios internacionalizados. Ello significa que transfieren, también, la propiedad de la parte del excedente petrolero que hasta ahora permanecía en estos países, vía fiscalidad o beneficios.

La transferencia de la propiedad de un sector como los hidrocarburos —fundamentalmente destinado a la exportación— les convierte de nuevo en enclaves, y la del excedente refuerza su ya importante componente de exportadores de capital. En este sentido, la consecuencia última de los cambios que se están produciendo en la escena petrolera puede ser la desaparición del concepto de países productores y la aparición, en el panorama mundial globalizado, de un nuevo tipo de “repúblicas”, las petroleras.

Esto también significa que, gracias a la penetración de las transnacionales en los países ricos en hidrocarburos, se favorece la exportación de capitales desde estos territorios hacia los mercados financieros internacionales. En otras palabras, las transnacionales petroleras se convierten en el intermediario mediante el cual estos mercados —reforzando lo que se inició en la década de los ochenta con el reciclaje de los petrodólares— captan aquella parte de la renta mundial que, gracias a la propiedad nacional del sector de los hidrocarburos, permanecía en los mal llamados países productores.

Las transnacionales podrán ejercer su poder porque al hacerlo favorecen la propagación del capitalismo en su fase actual, la del predominio del capital financiero. Al mismo tiempo, treinta años después, se volverá a hablar de países ricos en hidrocarburos pero pobres y subdesarrollados. Mientras las transnacionales internacionalizadas privadas contabilizan cifras de beneficios récord, se va engrosando una lista que se inició con países como Nigeria y Ecuador pero que, previsiblemente, no tardará en crecer: mientras aumenta el precio del petróleo, ellos disminuyen su participación en la renta mundial.