

# Geopolítica del petróleo

Joaquín Arriola

Fuente: La Insignia, España

Ahora que el precio del petróleo se eleva hasta cotas no alcanzadas en los últimos diez años, los analistas se dedican a especular sobre la influencia de dichos precios en la inflación europea, en la balanza de pagos o en el consumo popular, perdiendo de vista la dimensión esencialmente política de la evolución de dichos precios, al menos desde que se decretó la nacionalización de los pozos de petróleo en los países de la periferia.

Quizá convenga recordar que solamente durante la primera mitad de los años ochenta alcanzó el petróleo un precio superior a los 25 dólares, precio a partir del cual los problemas se trasladan a los costes de los países consumidores y que durante los últimos diez años su precio se ha situado, salvo durante el breve interludio de la guerra mundial contra Irak, por debajo de los 20 dólares, precio por debajo del cual muchos países exportadores se encuentran con problemas de balanza de pagos más graves que los que aquejan ahora a la UE.

Hasta ahora, todos los picos en el precio del petróleo se han producido obedeciendo a coyunturas políticas, en ningún caso como consecuencia de las leyes de la oferta y la demanda. La guerra del Yom Kippur, la revolución iraní, la invasión de Kuwait, primero por Irak y luego por EE.UU.. ¿por qué razón debemos aceptar que ahora, y solo ahora, el precio del petróleo aumenta por la diferencia entre una oferta en crecimiento -sobre todo en Asia, donde la recuperación tras la crisis de 1997 se traduce en una demanda de 600.000 barriles diarios- y una oferta en contracción por decisión de la OPEP? Este argumento de mayor demanda y menor oferta no puede explicar por qué los precios superan con mucho a los de los años previos al batacazo asiático, cuando el consumo era superior al actual y el precio del barril no alcanzaba más allá de los 22 dólares el barril.

Quizá podemos encontrar algunos elementos para completar el panorama en las estrategias de respuesta ante las alzas del petróleo por parte de las distintas potencias imperialistas. Ante la fluctuación del precio de la principal materia prima para la producción de energía, los países pueden aplicar una terapia preventiva por dos vías: o bien manteniendo un elevado nivel de reservas, acumulando mucho petróleo cuando el precio es bajo, para utilizarlo cuando el precio sube, o estableciendo unas tasas al consumo que permitan mediante su variación, contrarrestar la evolución del precio del crudo. El primer método es el que sigue Estados Unidos, el único país del mundo con una planificación a largo plazo de sus aprovisionamientos de materias primas, que adquiere en periodos de precios bajos grandes cantidades de crudo, que le permiten evitar posteriormente las fluctuaciones en el precio de la gasolina cuando se produce un incremento en el precio del petróleo. y en teoría el segundo corresponde a la práctica de la UE.

Pero en realidad las cosas son más complicadas: La UE no aplica la alta fiscalidad sobre el consumo de carburantes como un mecanismo contracíclico frente a la evolución de los precios, sino como una fuente de recaudación fiscal de gran importancia. De hecho, los impuestos especiales (bebidas, tabaco y petróleo) son la tercera fuente impositiva, tras el impuesto de la renta y el IVA. Ante un aumento súbito del precio del petróleo, los países europeos no pueden reducir drásticamente los impuestos al consumo, pues podrían desestabilizar las finanzas públicas

De hecho, EE.UU. ha aprovechado muy bien las coyunturas cambiantes en el precio del petróleo para resolver problemas vinculados a las rivalidades entre las grandes potencias. Así, el aumento de los precios de la segunda mitad de los setenta sirvió para frenar la floreciente economía de Europa y Japón, que ya había desestabilizado el sistema monetario internacional erigido por los norteamericanos para mayor gloria del dólar. Ahora, los países de la UE, que carecen de cualquier medida preventiva ante una escalada de precios como la que estamos viviendo, ven como los precios del petróleo afectan fundamentalmente a los precios industriales, cuyo crecimiento es mucho mayor que el de los precios al consumo, y ponen en cuestión una ventaja relativa tradicional de Europa frente a Estados Unidos en materia de precios.

Si nos fijamos en la guerra económica de nuestros días, encontramos un bando de ganadores y otro de perdedores, que puede iluminar algo más las entretelas de la crisis actual. Desde que se pone en marcha el euro virtual, los EE.UU. iniciaron una guerra de baja intensidad contra la moneda europea, en diversos frentes: el intelectual, poniendo en duda a través de afamados economistas la capacidad Eurolandia de lidiar con las diferencias intraterritoriales en el marco de la moneda única. En el plano político, reforzando la dolarización de las economías

de diversos países dependientes, desde Argentina a Ecuador, pasando por Israel o varios países del África subsahariana. La existencia meramente virtual del euro frente a la material del dólar, ayuda en esta campaña. Y en el frente económico, aprovechando el bajo coste relativo de la mano de obra norteamericana para encarecer el precio del dinero sin perjudicar a las exportaciones y de este modo aumentar la demanda de dólares y disminuir la de euros -es decir, reforzando la apreciación del dólar y la depreciación del euro. En un contexto de caída de la cotización internacional del euro, el incremento súbito del precio del petróleo repercute negativamente en los precios interiores europeos (la factura se multiplica por dos, al cotizarse el precio del petróleo en dólares) y de este modo, con el aumento de los precios interiores, se reduce la ventaja exportadora que se obtenía con la disminución del precio de la moneda. Por lo tanto, en términos de la rivalidad euro-norteamericana, la defensa del dólar y el ataque al euro, que se traduce en una pérdida de competitividad-precio de las exportaciones norteamericanas, se ven ahora compensadas el menos en parte por una pérdida de competitividad-costes en Europa.

Si esta ecuación no formara parte del problema, no se entendería por qué los Estados Unidos no han presionado a Arabia Saudí para romper la política de limitación de oferta. Una señal que anunciase el principio del fin de las represalias contra Irak, sin duda tendría un efecto mucho más claro en la contención de los precios, que las medidas de venta de reservas puestas en marcha en los últimos días.

Si esto no se produce, es porque entre los ganadores en esta coyuntura se encuentra Estados Unidos y su aliado Europeo, Gran Bretaña, país exportador de petróleo y sede del mercado mundial del crudo, además los países de la OPEP. ¿Perdedores? Los países de Eurolandia y Japón, abocados a una recesión a corto plazo, y a una pérdida de credibilidad aun mayor de la futura moneda europea en el mercado mundial.

En este contexto de lucha económica por la hegemonía mundial, es que se explica que en la campaña electoral norteamericana, el precio del petróleo solo ocupe un lugar secundario, o que sea las autoridades de la UE las que con mayor ardor cuanto menor éxito, se dediquen en solitario a intentar obtener una rebaja por parte de los países exportadores; o que estos señalen que los precios actuales son fruto de la especulación, y no de la oferta mayor o menor de petróleo que vierten al mercado.

¿Y los países importadores de petróleo del tercer mundo? Bueno, a estos es a los que le va peor en una coyuntura de altos precios, pero como sus problemas de balanza de pagos son tradicionales, su impacto en la economía mundial limitado, y su capacidad de presión nula, el agravamiento de su situación económica no es noticia. Tan solo un "efecto colateral" que, de paso, refuerza en ellos la confianza en mantener vinculadas sus monedas nacionales al dólar.