

TRABAJANDO PARA UN PLAN DE GOBIERNO NACIONAL.

Apreciados compañeros

Como es de conocimiento general, durante su primer año de trabajo la Fundación para la Democracia Wilson Ferreira Aldunate trabajó arduamente en la elaboración de un documento sobre "Lineamientos estratégicos para un nuevo Uruguay", preparado por un millar de compañeros a través de la confección de múltiples documentos y la participación en los numerosos grupos de trabajo conformados al efecto.

Dicho documento se ha constituido en uno de los insumos fundamentales para la redacción del Plan de Gobierno del Partido Nacional, tarea que ha sido confiada por los Dres. Luis Alberto Lacalle y Jorge Larrañaga a miembros del Instituto Manuel Oribe y de esta Fundación.



Además de hacerle saber a todos los que han colaborado en el diseño de dichos lineamientos estratégicos que su trabajo será tenido en cuenta en esta instancia, es de mi interés decirles que -aunque los tiempos de trabajo en esta etapa son breves- todo aporte individual o grupal será bien recibido.

Por lo tanto, quienes así lo deseen, pueden hacer llegar las sugerencias y documentos que entiendan conveniente a la Secretaría de la Fundación.

Asimismo, en las próximas semanas divulgaremos el plan de actividades que la Fundación llevará adelante en esta segunda mitad del año, la cual será de preparación para el estudio y diseño de estrategias de largo plazo, según la previsión estatutaria. Nuevamente, aspiramos a contar con el aporte de todos en orden a repensar el Uruguay que queremos de cara al bicentenario de nuestro país.

Carlos E. Delpiazzo
Presidente

PAG. 1



COMENZANDO EL SEGUNDO AÑO DE TRABAJO

Escribe Dr. Carlos E. Delpiazzo

PAG. 2



LA INVERSIÓN: ¿ALTA O BAJA?

Escribe Ec. Javier de Haedo

PAG. 3



CIENCIA, TECNOLOGIA E INNOVACIÓN... (II)

Escribe Ing. Fabio Montossi

PAG. 4



UN ANÁLISIS DEL DESARROLLO DE LA TV. DIGITAL (...)

Escribe Ing. Juan Piaggio

PAG. 6



EL COMERCIO EXTERIOR Y EL COMERCIO AGRICOLA (IV)

Escribe Dr. Jorge E. Fernández Reyes

PAG. 7



ECONOMÍA Y PETRÓLEO:

Escribe Cra. Elena Baldoira

LA INVERSIÓN: ¿ALTA O BAJA?

Escribe Ec. Javier de Haedo

Es muy frecuente que se caiga en el error de confundir correlación con causalidad. Hay correlación cuando existe correspondencia o relación recíproca entre dos o más cosas o series de cosas. Hay causalidad cuando una de esas cosas o series de cosas, produce efectos sobre la o las otras.

Un ejemplo de eso se ha dado a propósito de la discusión sobre la proyectada ley de negociación colectiva, que es una perla más en la andanada final del partido de gobierno para aprovechar la mayoría parlamentaria actual, se ha referido la presunta fortaleza de la inversión como argumento opuesto a que la política laboral es contraria a las empresas y a la inversión. El argumento vendría a ser el siguiente: “tan mala no ha de ser nuestra política en materia de regulaciones laborales, que la inversión ha estado por las nubes”.

Veamos primero si efectivamente la inversión ha subido tanto como se dice. Y, antes que nada, hay que diferenciar algunos conceptos que pueden dar lugar a confusión. Mucho se habla del enorme aumento de la “inversión extranjera directa” (IED); no hay dudas al respecto, esta inversión, que hasta hace algunos años se ubicaba en el entorno del 1% del PIB, en los últimos cuatro años estuvo en aproximadamente seis veces esa magnitud. En este caso, y más allá de que se han ido incorporando correctamente rubros que antes no se relevaban, y más allá también de que una parte sustancial de la IED es reinversión de utilidades, el aumento ha sido extraordinario.

Pero hay que tener en cuenta un aspecto clave, que no es un juego de palabras: no toda la IED es nueva inversión. Hay IED toda vez que un no residente invierte en el país, ya se trate de una nueva inversión (Botnia, el frigorífico en Durazno) o de la compra de activos y empresas a residentes (campos, otros frigoríficos). Pero este cambio de manos de activos y empresas no es una nueva inversión. Sí hay nueva inversión cuando el argentino que le compró el campo a un uruguayo incorpora capital de trabajo, adquiere máquinas y mejora las instalaciones del establecimiento o cuando el brasileño que compró el frigorífico al uruguayo amplía la capacidad de faena o las cámaras de frío.

El aumento extraordinario de la IED se dio en el contexto mundial exuberante de los últimos años, en el cual las materias primas de origen agropecuario, al igual que las otras materias primas, se apreciaron considerablemente. Y, además, en un contexto regional en el cual Argentina se destacó por expulsar a los mejores empresarios del agro, quienes salieron a buscar alternativas en la región, como sin dudas lo es primero que ningún otro destino, por conocimiento y cercanía, el Uruguay, pero que también lo han sido Paraguay y otros países.



Incluso debe destacarse que algunas regulaciones, no en el plano laboral pero si en otros ámbitos del derecho de propiedad, las que han afectado la propiedad de la tierra, se han exceptuado justamente para las grandes corporaciones internacionales. Es decir que hay reglas restrictivas para uruguayos, que no lo son para multinacionales.

Habiendo aclarado lo referido a la IED, que es sin dudas lo que más reluce, es conveniente centrarse en la evolución de la inversión propiamente dicha, la formación bruta de capital fijo (FBCF), que corresponde a nuevas inversiones reales, concretas, y no a meros cambios de manos en la propiedad de activos y acciones de empresas. Esta FBCF incluye sólo aquella parte de la IED que es nueva inversión.

La FBCF, que es una de las variables más elásticas con el ciclo económico, se ubicó en 2008, a precios constantes, un 104% por encima del mínimo post crisis (2003), pero sólo un 19% por encima del máximo precrisis (1998). A precios corrientes, del 16,4% del PIB en 1998, pasó a sólo el 12,5% en 2003 y volvió a subir hasta el 18,7% del producto el año pasado. Se trata de una evolución acorde con el ciclo económico, similar a la de tantas otras variables: exportaciones, importaciones, empleo, etcétera. Pero no se puede decir que se trate, la de 2008, de una magnitud extraordinaria ni mucho menos. Sin ir más lejos, no es satisfactoria en términos de lo que el propio Frente Amplio planteaba hace cinco años, cuando se proponía ir a una tasa de inversión de entre 20 y 25 por ciento del PIB.

Y si, además, se tiene en cuenta que a estos guarismos se llega en medio del quinquenio más extraordinario del mundo de la posguerra, con tasas de interés en el piso que alentaban la búsqueda de nuevos horizontes para la inversión directa en economías emergentes, con Argentina siendo el peor del barrio y mandándonos inversores, y con una ley de promoción de inversiones hartamente generosa, los resultados son no sólo pobres en términos absolutos sino muy pobres en términos relativos. Es en este contexto que hay que evaluar si los ataques al derecho de propiedad pueden o no haber surtido efecto, limitando las posibilidades del país en materia de generación de inversiones.

Nota del autor: La presente columna es una versión reducida del artículo publicado por el autor en “Economía & Mercado” de El País, el lunes 22 de junio.

CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

“URUGUAY: SOCIEDAD DE CONOCIMIENTO E INNOVACIÓN”

PARTE II

Escribe Ing. Fabio Montossi

Estado de situación de la Innovación en el Uruguay: Una visión crítica

Un análisis crítico de la situación del estado de progreso del desarrollo de la “cultura de la innovación” en el Uruguay demuestra una realidad poco estimulante y preocupante:

No existe una política nacional de “Cultura de la Innovación” y de “Economía del Conocimiento”. En los hechos y por el impacto logrado en estos años en estos temas prioritarios para cualquier nación moderna, no están “en la Agenda de Gobierno” y menos han tenido un alcance de “Política de Nacional”. Esto se debe a la incapacidad del Gobierno de generar una visión común y de alcance compartido y de largo plazo, así como la falta de voluntad y la incapacidad para plantear “una agenda” realista. El mismo ha demostrado su imposibilidad de controlar y canalizar los intereses corporativos con respecto a los intereses superiores de orden nacional, denotando su falta de liderazgo y no pudiendo lograr consensos inclusive dentro del propio partido de gobierno. Los intentos realizados hacia la construcción de esta política nacional de innovación por parte del gobierno del Frente Amplio han sido de escasa envergadura, de acciones aisladas sin un enfoque sistémico y de escasa consulta y participación (particularmente del sector privado). Un buen ejemplo de ello se ha visto recientemente con el tratamiento de la Ley de Educación.

Más presupuesto para ciencia y tecnología; ¿pero para qué?. El Uruguay tiene una baja inversión en ciencia y tecnología en todas las áreas de la economía con relación al PIB, sí se lo compara con otros países de la región y del mundo. Se reconoce que el País no ha invertido estratégicamente en la innovación a lo largo de muchos años. Sin embargo, la discusión se ha centralizado históricamente en reclamos de más presupuesto para la investigación, en particular durante el ejercicio del poder de este Gobierno, pero no han realizado esfuerzos esenciales, contundentes, continuos y con productos en la definición de prioridades en el qué, cómo, cuándo y quién(es) con relación al uso de recursos para la ciencia y tecnología. Una de los grandes obstáculos para que esto ocurra, es la existencia de una Universidad de la República grande, pesada y monopólica que es ineficiente en el uso de los recursos y reclama más presupuesto para I+D para aumentar el presupuesto total. Por otra parte, la elaboración de Planes Estratégicos de mediano y largo plazo consensuados con actores públicos y privados, son la excepción y no la regla en el Uruguay, particularmente a nivel de la Universidad de la República y de los Ministerios. Esto realmente impresiona, ya que los Planes Estratégicos son una herramienta fundamental en este mundo moderno para asignar recursos y evaluar los productos obtenidos así como a los responsables de la ejecución y aplicación de los mismos por parte de la sociedad.

La innovación definida es definida mayoritariamente desde el “gabinete de los investigadores” y no como un producto del proceso de construcción conjunto entre el sector público y privado. Los procesos de identificación y priorización de las áreas prioritarias de innovación han estado viciados por un enfoque desde la “oferta” (contrario al enfoque de la innovación) haciendo prevalecer el modelo corporativo que defienden los intereses de grupos de poder que provienen de la Universidad de la República. Este enfoque no necesariamente contempla y prioriza las demandas reales y de impacto económico y social, resultando en un uso ineficiente de los escasos recursos humanos y económicos que la sociedad invierte en la innovación. La constitución y cometidos de diferentes organizaciones creadas por este gobierno como lo son el Gabinete de Innovación y la Agencia de Nacional de Investigación e Innovación han favorecido la consolidación de este enfoque arcaico y perimido de definiciones de prioridades de ciencia y tecnología desde la visión de la “oferta” en contraposición a la de “demanda”. En definitiva esta realidad favorece un modelo donde prevalece la generación de conocimiento como cometido per se sin el complemento necesario e imprescindible de responsabilidad que estos contemplen la generación de productos y proceso tecnológicos que se traduzcan en beneficios económicos y sociales para el Uruguay. A esto se le debería agregar que las desavenencias en la propia coalición gobernante no ha permitido- como ha sucedido en casi todos los temas- un dialogo con los partidos de la oposición y con el resto de la sociedad.



La inexistencia de una coordinación supra institucional de la ciencia, tecnología e innovación en el Uruguay. Analizando el “mapa” de instituciones públicas y privadas dedicadas a la investigación y transferencia de tecnología en el Uruguay se observa una gran dispersión, ineficiencia, y falta de coordinación, que resultan en un uso inadecuado de los recursos humanos, económicos, de infraestructura y materiales.

Frente a los cambios económicos, productivos, tecnológicos y de mercados ocurridos a nivel nacional, regional y mundial, se hace necesario una redefinición del cometido de algunas de las instituciones que conforman el mapa organizacional orientado a la ciencia, tecnología e innovación, para ajustarse a las nuevas demandas, para justificar su razón de ser, así como mejora de la eficiencia de las mismas. Entre ellas se encuentran instituciones públicas y de derecho público no estatal. La creación de la Agencia nacional de Investigación e innovación no ha mejorado esta situación.

Otros elementos que hacen al fracaso del modelo actual. Entre ellos se destacan:

- a) la inexistencia de una evaluación seria de los instrumentos que se instrumentaron en el pasado y que todavía se aplican,
- b) los nuevos incentivos instrumentados por el gobierno carecen de claridad y transparencia, no tiene un enfoque explícito de orden sistémico de complementariedad y no existe un balance en la administración del incentivo entre la

complejidad y los riesgos y la necesidad de agilidad burocrática, c) las estrategias no están siendo evaluadas en su aplicación y su impacto en el desarrollo, para medir su verdadera efectividad y eficacia, d) la inexistencia de alianzas público-privadas estructuradas, e) no se contempla la representación de intereses diversos y f) la existencia de algunas de las herramientas utilizadas para favorecen la innovación (ej., la Agencia Nacional de Investigación e Innovación) se basa esencialmente en el financiamiento externo, a través de préstamos obtenidos por el Gobierno, no estableciéndose así una estrategia de mediano y largo plazo que permita su mantenimiento y continuidad. Esta realidad muestra una visión acotada de la importancia del tema desde su génesis.



UN ANÁLISIS DEL DESARROLLO DE LA T.V. DIGITAL EN NUESTRO PAÍS

Escribe Ing. Juan Piaggio

En primer lugar hay que preguntarse porqué es importante para el país el desarrollo de las nuevas tecnologías de Televisión Digital y para esto es bueno distinguir entre 5 actores involucrados pero con intereses diferentes.

Los consumidores, usuarios o clientes: para ellos la TV Digital implica mejores calidades de sonido, de imagen, y servicios como la TV de alta definición (que muchos definen como tener el cine en casa) plataforma interactiva y mayor oferta de buenas señales. Son los que estarían dispuestos a “pagar” por la diferencia de servicios.

El mercado de terminales: El cambio de tecnología de analógico a digital, lleva irremediamente al cambio del aparato de recepción de TV (televisor) en un tiempo que insume varios años (depende de la realidad de cada país) pero que se dará sin duda. Esto, teniendo en cuenta la penetración de T.V. en nuestro país, significa bastante más de un millón de terminales que se cambiarían lo que explica por sí mismo lo “apetecible” (ganancias) del cambio a digital para este mercado. También es bueno agregar a este mercado, la venta de los aparatos que transforman la señal digital en analógica (Decodificadores digitales o Set Top Box), de venta masiva cuando sale la tecnología digital y que se mantienen mientras haya aparatos analógicos, pero su precio es muy inferior que el de los terminales (unos 35 a 100 dólares dependiendo si tienen interactividad, alta definición o no y tecnología MPEG2 o MPEG4, con o sin memoria, con o sin grabación, etc.).

Los desarrolladores de aplicativos: Estos son fundamentalmente desarrolladores de negocios de video o imagen, de software de interactividad, de programas de

aplicación, etc., en resumen, gente vinculada a la informática y las TIC's o los medios audiovisuales. En este segmento, nuestro país tiene ventajas que se han demostrado en estos años ya que sus recursos humanos son altamente capacitados y proactivos, por tanto hay un interés del país para su desarrollo y colocación (tema importante en su momento para la elección de la norma).

El país (la sociedad o el interés del Estado): En éste ámbito es que podemos incluir que la TV abierta digital, es un paso que puede acercarnos a la Sociedad del Conocimiento, Sociedad de la Información, bajar la Brecha Digital, multiplicar la penetración de Internet en el país, multiplicar la oferta de señales abiertas, muy bueno para los planes de “Ciudades Digitales”. Por otro lado también puede optimizar el uso del recurso escaso del espectro Radioeléctrico, muy cotizado por diferentes servicios como el acceso inalámbrico de banda ancha.

Los canales actuales de TV abierta. Son ellos los primeros afectados por el desarrollo de la TV digital abierta. Son a los que les cambia el negocio, lo que tienen que hacer, dentro de sus economías, grandes inversiones (comparativamente hablando ya que los montos de los terminales por ejemplo es mucho mayor) y por tanto a los que se les rompe el Statu Quo con la consiguiente resistencia al cambio digital como fue la posición de su gremial. Por otro lado son los que tienen el negocio hoy de la tv. Abierta y por tanto, los que pueden hacer pruebas, producciones, venta de programas, los que pueden “ver” los primeros negocios vinculados, en fin, saben del inexorable avance de la tecnología digital y sin duda juegan un papel muy importante en este emprendimiento.



Los operadores de TV paga, aunque claramente son impulsores de la tecnología digital por razones de multiplicar las señales (tanto de cable como inalámbricas) y dar mejor calidad, mayor protección de sus señales, PPV (Pay Per View) etc., no los tomo en cuenta en este análisis de los actores involucrados dado que el servicio es pago y por tanto la relación cliente-proveedor es diferente y se mueve con otros parámetros, con mucho menor penetración y se apuesta fuertemente a los servicios agregados pagos, o sea que no lo podemos considerar como un servicio público caso que claramente lo es la televisión abierta.

Una vez que se entiende los actores involucrados en este emprendimiento, se puede analizar la situación actual.

En primer lugar, el Gobierno uruguayo (año 2007) opta por el sistema Europeo DVB-T/H (T es de televisión terrestre o abierta y H por el handset o celular) como norma de televisión abierta, siendo el segundo país de América del Sur, luego de Brasil que seleccionó la norma japonesa ISDB como base. Esto significó colocar al país, en la visión de los desarrolladores europeos de la norma, como “locomotora” para impulsar el desarrollo y adopción de dicha norma en nuestro continente.

Mas allá del análisis de las razones de la selección de la norma europea, la realidad es que una vez tomada la decisión, nuestro país pasa a ser un “socio estratégico” de los europeos en TV Digital para Sudamérica. Esta visión de socio estratégico, le da a Uruguay una condición inmejorable para obtener recursos de Europa tanto en el tema concreto de TV digital como en otros que se pusieron en la mesa de negociación.

Obviamente para mantener este privilegio de socio estratégico, nuestro país debía avanzar a paso firme en el desarrollo de ésta norma.

Se comenzó con muy buenos vientos pero sin duda que para el desarrollo del negocio, se debía definir por lo menos las condiciones básicas en lo que se denomina el “modelo” de desarrollo que tiene que ver fuertemente con la asignación de canales radioeléctricos nuevos ya que por bastante tiempo coexistirán las señales analógicas y las digitales. O sea, donde las políticas de Estado deben hacer énfasis en tener más señales solamente o en tener también alta definición, que pasa con la asignación espectral de los actuales operadores, el dividendo digital (la devolución de los canales actuales radioeléctricos para posibles otros usos), como si se compartirán canales e infraestructura entre operadores y certezas de asignación de canales para encarar las inversiones necesarias para su desarrollo.

En pocas palabras, difícilmente se den por parte de las empresas, las inversiones correspondientes para el desarrollo de la TV digital si no se tiene el espectro radioeléctrico donde aplicarla. El gobierno dio canales radioeléctricos de prueba por 180 días a los privados, fundamentando su decisión en no dar los canales a “dedo” y, dada la “veda” de asignación de frecuencias por el año electoral, condenó a los privados a sólo realizar pruebas por 180 días (que esperamos que sean prorrogables) y a no tener ninguna certeza de asignación de canales radioeléctricos hasta el 2010. Sí asignó un canal radioeléctrico a la TNU (Televisión Nacional Uruguay) y otro al MEC. Por tanto, esas decisiones reducen el incentivo de los privados para invertir y por tanto llevar adelante el desarrollo de la TV digital, centrando ese rol en



el canal estatal TNU con las dificultades técnicas, de recursos humanos y de mercado que esto significa. En cuanto al MEC obviamente no es un posible motor de desarrollo de éste negocio sino un receptor de posibles interesados en tener señales de TV con orientaciones comunitarias o aquellas no claramente comerciales, como pueden ser la Universidad de la República, programas culturales, teleeducación, etc. Que por sus propios medios difícilmente podría tener un canal entero y de ésta forma comparten infraestructura que inclusive parte puede poner el MEC.

No se necesita mucha imaginación para ver la reacción de la Comunidad Europea y del mercado de nuestro país y entender la realidad actual, de haber pasado de ser la “locomotora” a ser un vagón más, y que dada nuestra dimensión como país puede convertirse rápidamente en el “vagón de cola”.

Como vemos, en muchos casos, las decisiones que no se toman o se dilatan, “no congelan” el problema para su tratamiento más eficiente en el futuro, sino que desdibujan caminos que ya no se recorrerán en las condiciones ideadas originalmente y por tanto pueden implicar en sí mismas, la toma de decisión de cerrar éstos caminos irremediamente.



“Los trabajos académicos representan la opinión de sus autores; la **Fundación Wilson Ferreira Aldunate** no asume posición al respecto aunque fomenta su publicación y distribución como aporte al debate nacional y a la búsqueda de consensos y acuerdos entre todas las fuerzas políticas”.

EL COMERCIO EXTERIOR Y EL COMERCIO AGRÍCOLA

PARTE IV

Escribe Dr. Jorge E. Fernández Reyes

A partir de los lineamientos básicos expresados en el Documento (I), y como complemento de los aspectos desarrollados en los Documentos (II) y (III), es decir una "Política de Exportación" y una "Institucionalidad" adecuada, se analizan a continuación dos aspectos relevantes en la "Estrategia País" invocada reiteradamente.

III - Adecuación a los requerimientos del mercado

También en forma muy breve, hay un aspecto que queremos resaltar, y que responde a las nuevas realidades mundiales en los mercados, y de los cuales el Uruguay no puede estar ajeno, y que sucintamente se puede expresar como "la necesaria adecuación a los requerimientos del mercado".

Se estima que aquí es donde el Estado debe cumplir un rol preponderante y en forma conjunta con el sector privado, anticipar los requerimientos del mercado y actuar en consecuencia.

Es en nuestros principales productos de exportación, donde las exigencias de los mercados se plasman más rápidamente, obligando a nuevas condiciones de producción, elaboración, industrialización, presentación, etc.

Obsérvese en ese sentido, las exigencias en materia de inocuidad de los alimentos, la sanidad, la calidad, las denominaciones de origen, la propiedad intelectual, la defensa del consumidor, y así podríamos continuar con la enumeración de distintos aspectos - algunos de ellos plasmados ya en la legislación vigente, otros en la mesa de negociaciones - que incidirán directamente en la potencialidad y posibilidad exportadora de nuestro país.

IV - Instrumentación

Por último, y no por ello menos importante, el Estado uruguayo debe dar señales muy claras a los exportadores, en términos pragmáticos, facilitando la "exportación en general".

Esto es, no sólo en cuanto a la defensa, a nivel de las negociaciones internacionales, regionales y bilaterales, de los intereses legítimos de los exportadores, sino también en cuanto a la "facilitación de los negocios en lo interno", esto es, la existencia de reglas claras y transparentes, la eliminación de trámites innecesarios, la reducción de los costos, la agilidad y eficiencia de la administración pública, etc.

A título de ejemplo, el País debe definir el rol a cumplir en el

proceso de integración más importante en el cual se encuentra involucrado, y con plena participación a nivel decisorio, es decir en el Mercado Común del Sur, donde esa asociación estratégica del punto de vista comercial (y en la actualidad a "fórceps" política) nos vincula con nuestros principales socios comerciales (la República Argentina y la República Federativa del Brasil) y con la República del Paraguay, sin perjuicio de un relacionamiento específico con los Estados Asociados de Bolivia, Chile (en la actualidad) y aquellos que se encuentran en proceso de adhesión, tanto como miembros plenos como asociados (Venezuela, Perú, Ecuador, etc.).

La importancia radica, en definir claramente cual es el horizonte de dicho proceso, en la óptica uruguaya, y comenzar a negociar con claridad y firmeza en ese sentido.



Quizás el punto neurálgico para nuestro país, fue la limitante (¿) para un Estado Parte del MERCOSUR de suscribir "Tratados de Libre Comercio" con otros países, que si bien se resolvió en sede interna por una decisión política de la actual administración de gobierno, debe plantearse nuevamente en el seno del MERCOSUR, y para ello hay que tener una definición clara y consensuada a nivel interno, de los objetivos estratégicos del país.

Similar posición de plantearse en las negociaciones internacionales, ya sea en los esquemas intermedios de participación vinculados a las Rondas de negociación internacional de la Organización Mundial del Comercio (v.g. G-20, Grupo CAIRNS, etc.) como en la propia instancia negociadora de la actual Ronda de Doha o Ronda del Desarrollo.

Si hay algo que nuestro país posee es una capacidad negociadora producto de excelentes negociadores a nivel diplomático y un equipo técnico de excelencia a nivel internacional.

La estrategia, tal cual relatamos anteriormente, es una mayor articulación con el sector privado (a vía de ejemplo la institucionalización del COSUPEN, u organismos similares o en su defecto un permanente contacto con una parte importante de los verdaderos destinatarios de las decisiones adoptadas a nivel de las negociaciones), una mayor preparación de los mismos, y una "política claramente definida".

ECONOMIA Y PETROLEO: ¿RESULTA PREDECIBLE EL PRECIO EN EL CORTO PLAZO?

Escribe Cra. Elena Baldoira

El comienzo de la extracción del petróleo comenzó en 1859 y la era del mismo a partir de 1901. Diferentes hechos y acontecimientos históricos han mostrado desde ese entonces variaciones en su precio y la influencia de la geopolítica: 1914 la primera Guerra Mundial, 1929 la crisis económica en EEUU, 1939 segunda Guerra Mundial, 1973 primera crisis del petróleo, 1978 segunda crisis del petróleo, 1980 guerra Irán-Irak, 1990 primera guerra del golfo, 1997 crisis asiática, 2001 atentados 11 de setiembre, 2003 segunda guerra del golfo, donde el precio continuó elevándose hasta Julio de 2008, año en que la volatilidad ha caracterizado a los mercados internacionales de las materias primas básicas y en particular el mercado del petróleo.

Evolución del precio internacional

El West Texas Intermediate (WTI) precio de referencia en EEUU alcanzó un valor histórico en Julio de 2008, U\$S 147 por barril (siendo en ese entonces estimado por algunos analistas que podría alcanzar los U\$S 200 por barril en el mediano plazo), seguido de un brusco descenso en el segundo semestre, que se reflejó en un precio promedio en Diciembre de 2008 de U\$S 41,44 por barril. Esta variación de precios ha constituido para algunos analistas el "tercer pico del petróleo" de las últimas décadas. El promedio del precio spot WTI (Cushing) en el año 2008, fue de U\$S 100,06 por barril, representando un incremento del 38% con respecto al promedio del 2007.

Factores

Diversos factores explican la volatilidad y la especulación en el mercado internacional del petróleo en el corto plazo la cual ha sido la mayor en las últimas décadas:

- Las expectativas de una mayor demanda en el primer semestre del 2008 teniendo en cuenta las limitaciones en la capacidad de producción "excedente", incrementaron el temor de eventuales interrupciones, presionando el precio al alza. En el segundo semestre se observa lo contrario ante el incremento del stock y las expectativas de menor demanda consecuencia de la contracción del PBI mundial estimada para el 2009, el precio descende.
- En la primera mitad del año la depreciación del dólar constituyó otro factor para la suba del precio del mismo, dado que la mayoría de las transacciones de crudo en el mundo se realizan en dólares, mientras en la producción se contratan servicios que se realizan en diferentes monedas, lo cual se tradujo en un incremento del precio. En la segunda mitad del año la desaceleración de la economía mundial motivada por la crisis financiera de EEUU y su globalización condujo a una apreciación

del dólar en relación a monedas como el euro, lo cual se reflejó en un comportamiento en sentido inverso de los precios del crudo.

- Durante el primer semestre los altos precios del crudo facultaron la mayor actividad de los sectores de exploración y producción, potenciando en alguna medida la competencia por los equipamientos y tecnología disponible, que se reflejó en los costos de la misma.
- El Incremento de las transacciones de futuros de corto plazo (contratos de compra para entrega a un plazo relativamente más largo). Parte de las transacciones celebradas en futuros durante el 2008 se han correspondido con operaciones de Instituciones financieras, bancos, hedge funds (fondos de alto riesgo) y fondos indexados, las cuales parecen haber predominado con relación a los contratos de suministro físico de petróleo en algunos mercados, operando en ocasiones bajo la modalidad de transacciones "extrabursátiles" (over-the-counter derivate) sin la intervención de una bolsa o mercado regulado, en mercados alternativos.
- El cambio en la geografía (aumento en la demanda energética principalmente de China e India).
- Las tensiones geopolíticas (Irak, Nigeria, Irán y Pakistán).
- Los eventos climáticos que produjeron daños en refinerías, etc.

Algunas reflexiones

El debilitamiento de la actividad económica, la consecuente desaceleración del crecimiento energético, la volatilidad del precio del petróleo, la seguridad de suministro y el cambio climático, han sido objeto permanente de agenda internacional.

La situación mundial actual se circunscribe en un escenario que enfrenta la debilidad de la producción industrial, la retracción en el comercio y una elevada tasa de desempleo. No obstante, signos positivos presenciados en algunos indicadores económicos albergan sentimientos optimistas con respecto a la recuperación de la economía hacia fines de este año, lo cual se ha reflejado en un leve incremento sostenido en los precios del crudo. En tal apreciación ha incidido también el debilitamiento del dólar (que refleja asimismo el mayor nivel de actividad económica en Asia) y la pequeña mejoría en la actividad de los mercados financieros, entre otros en el mercado del crudo.

Los factores mencionados tornan más compleja la elaboración de pronósticos y tendencias de precio debiendo estar los mismos sujetos a revisión y seguimiento.

De este modo, el corto plazo aún se presenta incierto en cuanto a mostrar un equilibrio entre la oferta y demanda de petróleo, pese al incremento observado en los últimos meses, no se prevén cambios significativos hasta que los niveles de inventario disminuyan, y la economía mundial se reactive.

Nota del autor: El artículo es una versión modificada y resumida de la publicación realizada en "Plaza Financiera" de julio de 2009.