

CAPÍTULO

12

ECONOMÍAS
DE AMÉRICA
LATINA

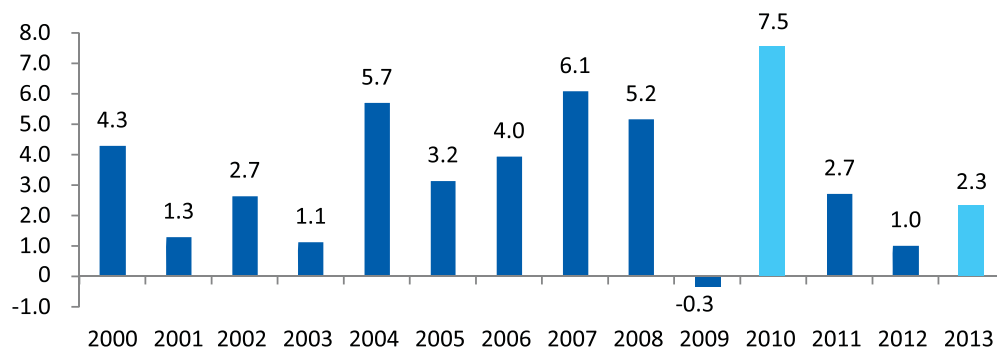
BRASIL: UNA ECONOMÍA CON GRANDES RETOS



Amarilis Altagracia
Economista III

En los últimos años, se ha venido escuchando la multipolaridad de las fuentes de crecimiento mundial. Luego de muchos años de que el crecimiento mundial fuese impulsado por los países desarrollados, ahora son las economías emergentes las que vienen empujando este crecimiento global. En América Latina, ha sido Brasil quien ha liderado el auge económico con un rápido crecimiento, especialmente en 2010, llegando a alcanzar este un 7.5% (*ver gráfica 1*). Sin embargo, luego de haber estado corriendo al frente en términos de crecimiento, la economía brasileña parece estar un poco exhausta. Estos indicios de cansancio económico se pueden explicar, en parte, con el comportamiento de los precios de materias primas que Brasil exporta, el endurecimiento de la política monetaria de los Estados Unidos, el bajo nivel de demanda interna y de la inversión.

Gráfica 1
Crecimiento PIB real, Brasil (en %)



Fuente: Banco Central de Brasil.

De cierto modo, la economía de Brasil se encuentra expuesta a choques externos debido a la concentración de sus productos de exportación y de sus socios comerciales. Para marzo de 2014, la participación de las materias primas en las exportaciones era de 47.2%, siendo China el receptor del 19.3% de sus exportaciones totales, según cifras del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil. Bajo este escenario, una desaceleración en el crecimiento económico de China representaría un riesgo para Brasil tanto en términos de la cantidad demandada de productos como en la capacidad que tiene el desempeño de la economía china en afectar las cotizaciones internacionales de éstos. Por ejemplo, para el año 2013, los precios de los productos de exportación de Brasil disminuyeron con respecto a su nivel del año 2010. Entre estos podemos citar el maíz (-33%), el café (-54%), soya (-6%), azúcar (-49%) y trigo (-24%). Este comportamiento explica, en parte, la desaceleración de la economía brasileña en este período.

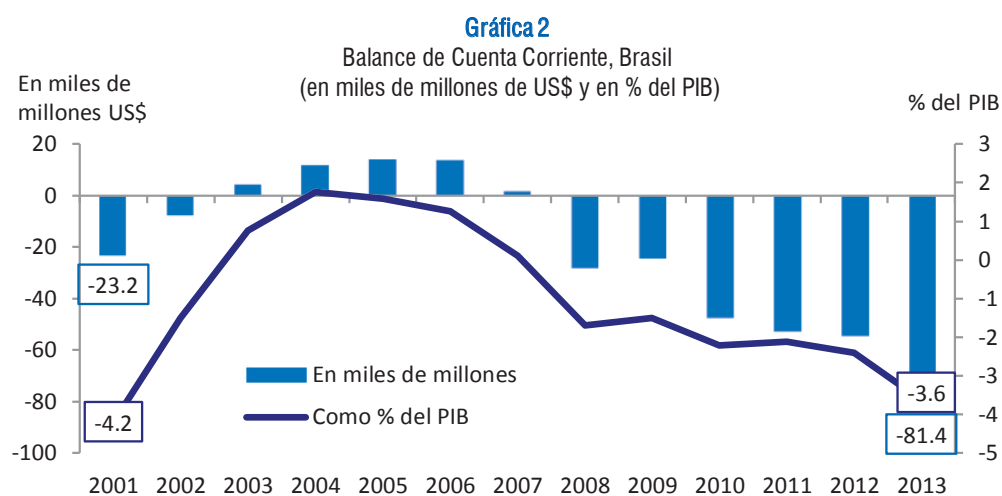
En cuanto a las consecuencias que ha tenido la política monetaria de Estados Unidos en la economía doméstica brasileña se puede mencionar una alta depreciación del real (moneda brasileña), alcanzando un 17% interanual en agosto de 2013 producto del anuncio del entonces presidente de la Reserva Federal, Ben Bernanke, sobre una posible reducción de los estímulos monetarios. Este anuncio creó una ola especulativa entre los inversionistas que causó el inicio de una reversión del flujo de capitales que se habían alojado en mercados emergentes, como es el caso de Brasil, durante la crisis financiera internacional en búsqueda de mayores rendimientos.

En ese mismo orden, después de que se hizo efectivo el inicio del desmonte de la política monetaria acomodaticia en enero de 2014, se esperaría que estos capitales continúen su salida de la periferia al centro, causando depreciaciones a las monedas de origen. Sin embargo, en esta última semana podríamos pensar que los inversionistas están sufriendo algún tipo de amnesia, pues aquellos capitales han comenzado a regresar a Brasil y a otros emergentes por la escasa rentabilidad de bonos en Estados Unidos, Europa y Japón.

De suponer una reducción en el influjo de capitales hacia Brasil se tendría un mayor déficit de Cuenta Corriente (CC) y por lo tanto, una

posición externa más débil. La CC es un componente de la Balanza de Pagos (donde se registran las transacciones de los residentes de un país con el resto del mundo), la cual resume el flujo de los bienes, servicios, ingresos y pagos desde y hacia una economía con respecto a las demás. Un mayor déficit de la CC no implica en sí mismo un problema, este surge cuando resulta más difícil encontrar el financiamiento necesario que ha sido retirado por los inversionistas privados. En consecuencia de esto, cuando desaparece abruptamente el financiamiento externo se ve afectado el consumo privado, la inversión y el gasto público.

En ese sentido, el déficit de la CC brasileño ha ido en aumento en los últimos años. En el 2013, el mismo como porcentaje del PIB se situó en 3.6%, el mayor desde el 2001 (ver gráfica 2). Este comportamiento se debió a una balanza comercial más debilitada por la caída de los precios de los productos de exportación, tal como se expuso anteriormente, y a una salida líquida de la cartera de inversión en el último trimestre. Para el primer trimestre del presente año, la economía brasileña ya había acumulado un déficit de US\$25.1 miles de millones, mayor al del año pasado, causado principalmente por la disminución del superávit comercial y el saldo negativo de la renta líquida.



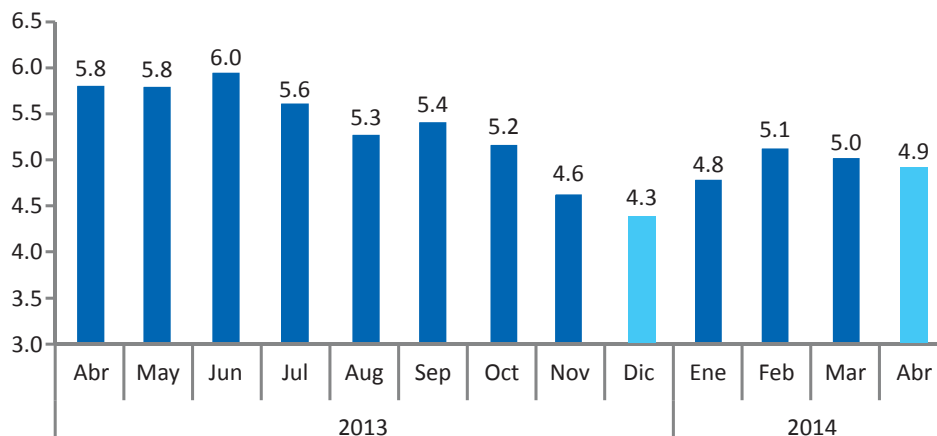
Fuente: Fondo Monetario Internacional.

En teoría, frente a condiciones desfavorables del sector externo, la demanda interna necesitaría jugar un rol importante en el crecimiento económico. Si existiera un mercado de trabajo sólido, una progresiva mejoría

de la clase media, condiciones crediticias favorables y una creciente inversión tanto extranjera como doméstica, no se esperarían muchos motivos de preocupación. Pero, no todo esto lo cumple la economía brasileña.

El ex-presidente Lula Da Silva centró su programa de Gobierno en cuestiones sociales como reducción del desempleo, aumento del salario real, inclusión financiera y el movimiento de millones de personas de clase pobre a clase media. Mediante un paquete de medidas, este Gobierno logró disminuir el desempleo de 9.7% en 2003 a 7.9% en 2010. Esta tendencia continuó durante el mandato de Dilma Rouseff, llegando a un mínimo histórico en diciembre de 2013 de 4.3% (ver [gráfica 3](#)). Además, el ex-presidente Da Silva consiguió reducir la tasa de incidencia de pobreza nacional situada en 30.8% para 2005 a la mitad al finalizar su Gobierno, según datos del Banco Mundial. Bajo estas condiciones, el consumo interno aumentó gracias al rápido incremento del ingreso real.

Gráfica 3
Tasa de desempleo, Brasil (en %)



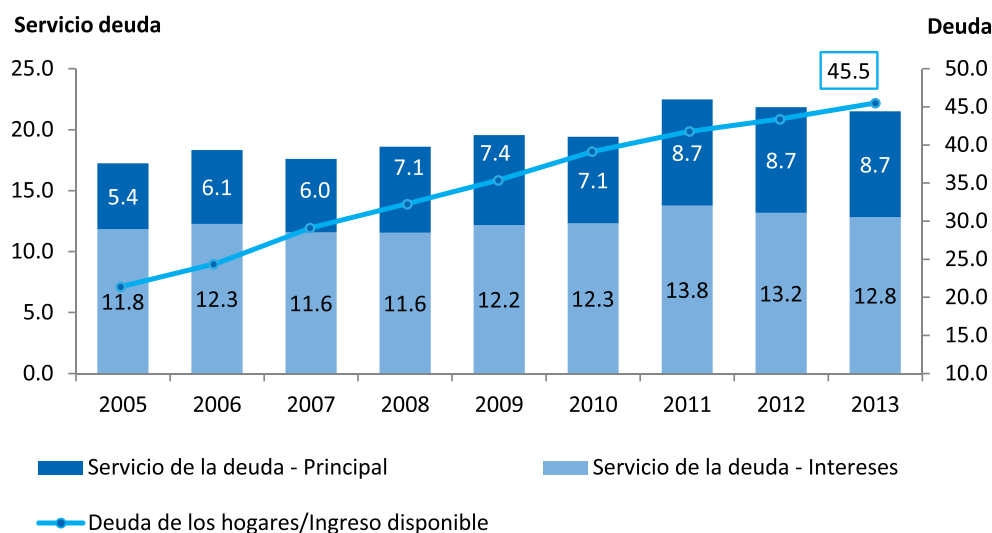
Fuente: Banco Central de Brasil.

Sin embargo, actualmente los consumidores brasileños enfrentan dos grandes problemas: el aumento de la deuda de los hogares y el alto nivel de inflación. Con respecto al endeudamiento de los hogares, el mismo como porcentaje del ingreso disponible se incrementó a 45.5% en 2013 desde 21.5% en el 2005. Cabe destacar que gran parte de esta deuda se concentra en la clase media, sector importante en el gasto y por lo tanto en el crecimiento económico. En la [gráfica 4](#) se observa que el servicio de la deuda por concepto de intereses ha ido en aumento de 11.8% a 12.8%.

Este aumento del costo del crédito se debe al incremento de la tasa de interés referencial del Banco Central (Selic) para contener la inflación.

Gráfica 4

Deuda de los hogares como % del ingreso disponible, Brasil

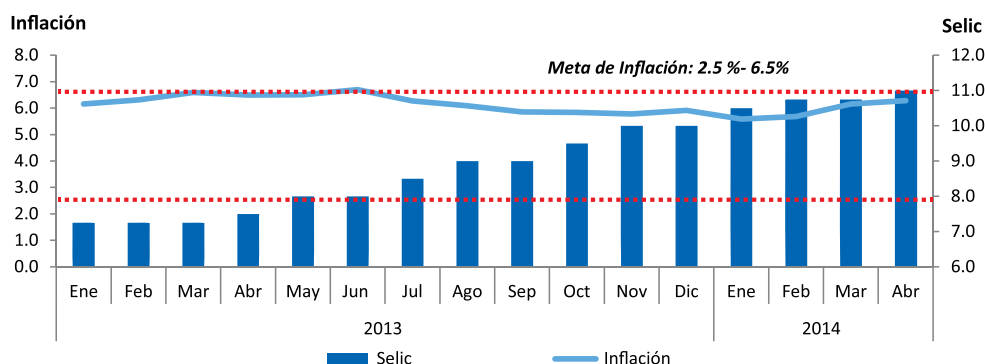


Fuente: Banco Central de Brasil.

En ese mismo orden, el incremento de la Selic ha respondido al compromiso adoptado por el Banco Central de Brasil a un Esquema de Meta de Inflación, el cual tiene como objetivo mantenerla en un rango de 2.5% a 6.5%. Dado que en los últimos meses el nivel de precios se ha venido incrementando, el comité de política monetaria –conocido como Copom– ha aumentado en 375 puntos básicos la Selic desde marzo de 2013. En su última reunión, el Copom decidió mantener la tasa de política monetaria en 11% para evitar afectar la ya débil economía a pesar de tener una inflación de 6.3% en términos interanuales, cercana al rango superior de su meta de 6.5% (*ver gráfica 5*). Aunque, por el momento, la tasa de política se mantendrá sin variación, se sigue considerando que continúe aumentando después de las elecciones presidenciales en octubre de este año para frenar la presión inflacionaria, la cual se verá probablemente acentuada por las actividades de la Copa Mundial de Fútbol a celebrarse en junio y julio de 2014.

Gráfica 5

Inflación y Tasa de interés referencial (Selic) (En %)



Fuente: Banco Central de Brasil.

Otro reto para la economía brasileña es el bajo nivel de inversión privada. Esto se debe, en parte, a un sistema impositivo que consta de una estructura compleja que varía en niveles municipal, estatal y federal, existiendo más de 3,300 normas fiscales, lo cual resulta complicado de entender y aplicar para un inversionista extranjero y poco experimentado en legislaciones tributarias. Para el 2013, la tasa tributaria total como porcentaje de las utilidades comerciales alcanzaba un 68.3%, según datos del Banco Mundial. Estas elevadas tasas impositivas afectan la inversión privada pues reducen el margen de maniobra que tendría el empresario para reaccionar ante choques externos. Actualmente, la presión tributaria (relación entre recaudaciones fiscales y PIB) se ubica en 36.3%, nivel similar al de países desarrollados. Sin embargo, esta cifra no se contrasta con la estructura económica ni con el estado de bienestar que tienen esas economías más avanzadas.

Por otro lado, Brasil será sede de dos importantes actividades deportivas internacionales –Copa Mundial de Fútbol y los Juegos Olímpicos– y por lo tanto esto ha servido de incentivo para realizar una gran inversión en infraestructura, transporte, comunicaciones, hoteles y otros sectores relevantes. Sin embargo, el reto para las autoridades brasileñas será mantener la nueva estructura de inversión en estos sectores mientras enfrenta crecientes niveles de gasto público.

Nos queda claro que la economía brasileña está atravesando por un período de grandes desafíos en materia económica, política y legislativa. En ese orden, las autoridades brasileñas deben plantearse un modelo

tributario más simple que les permita competir a nivel mundial en la atracción de mayores inversionistas. Además de continuar con las iniciativas de aumentar el gasto en investigación y desarrollo, competencias laborales, valor agregado y diversificación de las exportaciones como señala el “Plan Brasil Mayor” creado en 2011. Adicionado a esto, otro obstáculo para la inversión en Brasil son las regulaciones laborales y el alto grado de informalidad en el mercado laboral.

La buena noticia es que Brasil cuenta con una importante población joven que se está incorporando a la fuerza laboral. Además se están enfocando en mejorar su calidad para incrementar su productividad con programas de mejora en la educación como el de “Bolsa Familia”, el cual es un subsidio a las familias condicionado a que los niños de las mismas estén escolarizados.

En este sentido, las políticas gubernamentales deberían centrarse en la estructuración de la economía interna y reformas políticas trascendentales. Por lo tanto, con un mayor compromiso del Gobierno en el establecimiento de políticas públicas eficientes, el gigante de América Latina podría aprovechar mejor sus recursos y oportunidades para continuar marcando el paso en la carrera hacia un mayor crecimiento y desarrollo económico.

SIN PETRÓLEO NO HAY DESARROLLO: EL CASO DE VENEZUELA



*Emilio Hungría, Jefe de División de Estadísticas
y Regulación del Mercado Cambiario
Rosanna Gómez, Analista III
Alexis Martínez, Pasante*

En 1977, la revista británica *The Economist* publicó un artículo titulado “La Enfermedad Holandesa” el cual describía con este curioso nombre la caída de las exportaciones y de la producción del sector manufacturero en los Países Bajos por el descubrimiento y posterior explotación del yacimiento de gas de Groninga en 1959, el más grande de Europa. Tanto la significativa relocalización de recursos hacia los sectores beneficiados por la explotación del yacimiento como la apreciación de la moneda debido al aumento de las exportaciones de gas, habían empeorado considerablemente la competitividad de los sectores de mayor productividad de la economía. Aún más, el incremento experimentado en los ingresos del Gobierno producto del boom exportador del gas habían conllevado aumentos significativos del gasto fiscal. Tan pronto el precio internacional del gas empezó a reducirse, los Países Bajos empezaron a experimentar un aumento del desempleo, un deterioro de la cuenta corriente y un incremento de la deuda estatal debido a un alto déficit fiscal.

Desde entonces, el nombre “Enfermedad Holandesa” se empezó a utilizar para referirse a los casos de países que pasan por esta aparente contradicción: Un considerable incremento en las reservas y explotación de un recurso natural conlleva un empeoramiento de la competitividad del

resto de los sectores de la economía conduciendo a una eventual crisis económica. A partir del análisis de la experiencia de distintos países a través de la historia, la recomendación para combatir una posible “Enfermedad Holandesa” es fomentar políticas contra cíclicas con respecto al precio del recurso natural que está en auge. Sin embargo, la falta de previsión y las ventajas políticas de un sector en expansión hace que en la mayoría de los casos los países no tomen precauciones al respecto y aprovechen el boom de dicho sector. En general, los países que han experimentado este fenómeno han sido aquellos con acceso a grandes yacimientos de petróleo o gas, debido a la considerable demanda internacional por estos productos y a la volatilidad de su precio. Uno de los casos más prominentes de los últimos años ha sido Venezuela, el país que en la actualidad posee la mayor cantidad de reservas petroleras aprovechables del mundo.

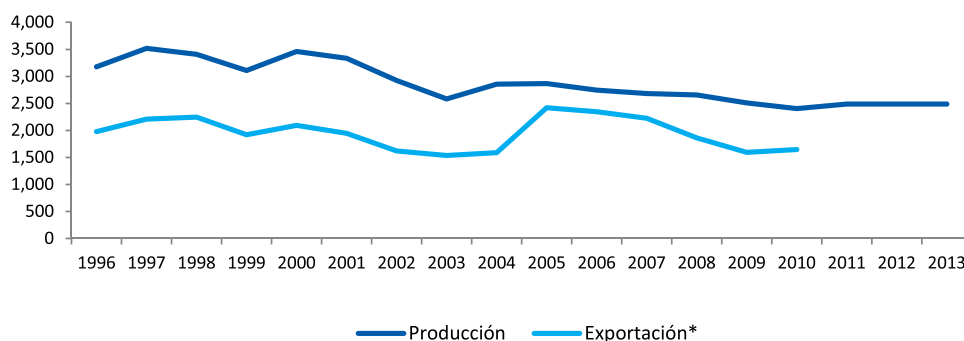
El caso de Venezuela presenta ciertas particularidades interesantes. La alta dependencia del petróleo que tiene la economía venezolana, en especial el sector exportador, no es nueva. Sin embargo es importante resaltar como el fomento de políticas pro cíclicas por parte del Gobierno de Venezuela, además del intervencionismo estatal en el sector petrolero a través de Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA), han ayudado a incrementar a niveles aún mayores la dependencia petrolera. Se observa que mientras en 1997 el porcentaje de las exportaciones de petróleo como porcentaje de las exportaciones totales era de un 77%, nivel ya alto, para 2012 dicho indicador alcanzaba un 96% (*ver gráfica 1*). Resalta además que durante dicho período las exportaciones de petróleo y derivados medidas en dólares estadounidenses incrementaron en un 11.5% anual, mientras que las exportaciones no petroleras decrecieron en promedio 2.5% anual.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Venezuela (INE).

A pesar de que se observa un aumento de las exportaciones de petróleo en dólares, este incremento obedece a un efecto de los precios internacionales del petróleo y no a incrementos de la producción o exportación de barriles. Por esta razón, cuando los precios promedio del petróleo cayeron en 37.8% en 2009, las exportaciones petroleras de Venezuela descendieron en un 39.1%. De hecho, contrario a lo que se esperaría, en la última década tanto la producción como la exportación de barriles de petróleo en Venezuela se han reducido. Según estadísticas del *U.S. Energy Information Administration* (EIA) desde su pico histórico de producción de 3.5 millones de barriles por día en 1997, la misma se ha reducido un 2% promedio anual, hasta los 2.5 millones de barriles por día en 2013 (ver gráfica 2).

Gráfica 2
Producción y exportación de barriles de petróleo
(miles de barriles por día)



Nota: *Datos no disponibles de exportaciones a partir de 2010.

Fuente: U.S. Energy Information Administration (EIA).

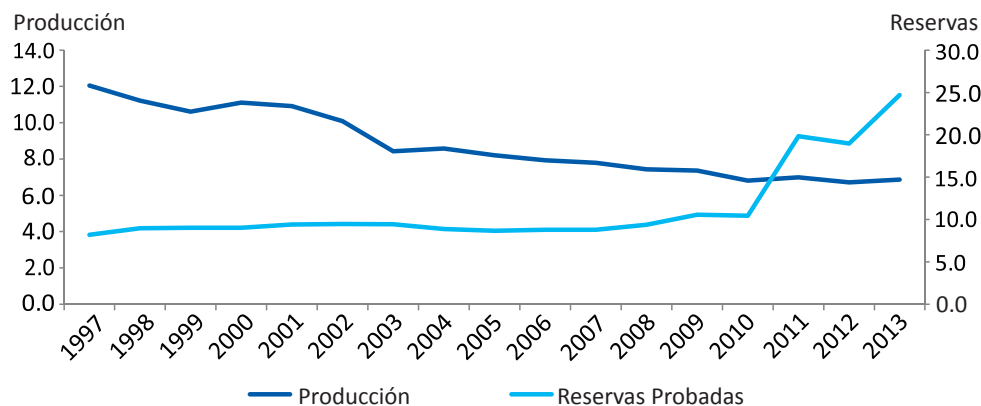
Por otro lado, esta disminución en la producción y exportación de barriles responde primordialmente a una reducción de las importaciones de petróleo venezolano por parte de los Estados Unidos. Entre 1997 y 2013 la importación de barriles diarios desde Venezuela se redujo en un 3.7% anual, pasando de 1.4 millones de barriles diarios en 1997 a 755 mil barriles diarios en 2013, para una reducción acumulada de un 45.8%. Una de las razones por la que la reducción de las exportaciones a Estados Unidos resulta tan relevante es que las refinerías de EIA habían invertido en desarrollar tecnologías de refinamiento barato para el petróleo venezolano, el cual al ser muy pesado no puede ser procesado en las refinerías de petróleo crudo ligero.

Otro factor que ha incidido en la caída de la producción de barriles de petróleo en Venezuela es la reducción de la inversión privada, tanto nacional como internacional, consecuencia de las distintas nacionalizaciones de empresas privadas, en especial el caso de los diferentes proyectos petroleros. Según el Reporte Global de Competitividad 2013-2014 del Foro Económico Mundial, Venezuela es percibida como el peor país de los 148 considerados en términos de derechos de propiedad, independencia judicial, eficiencia del marco legal en resolver disputas, entre otras categorías de institucionalidad.

Un hecho que llama la atención es que durante este período en que la producción y la exportación de barriles de petróleo han venido reduciéndose, las reservas probadas (dígase aquellos yacimientos ya descubiertos que pueden ser extraídas con la tecnología actual) de Venezuela han crecido considerablemente. Para ilustrar esta contradicción, comparamos a Venezuela con respecto a la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), de la cual es miembro. Se puede observar que mientras las reservas han venido creciendo como porcentaje del total de la OPEP pasando de un 8.2% en 1997 a un 24.7% en 2013, la participación en la producción de barriles diarios se ha reducido considerablemente de un 12.0% en 1997 a un 6.9% en 2013 (ver gráfica 3).

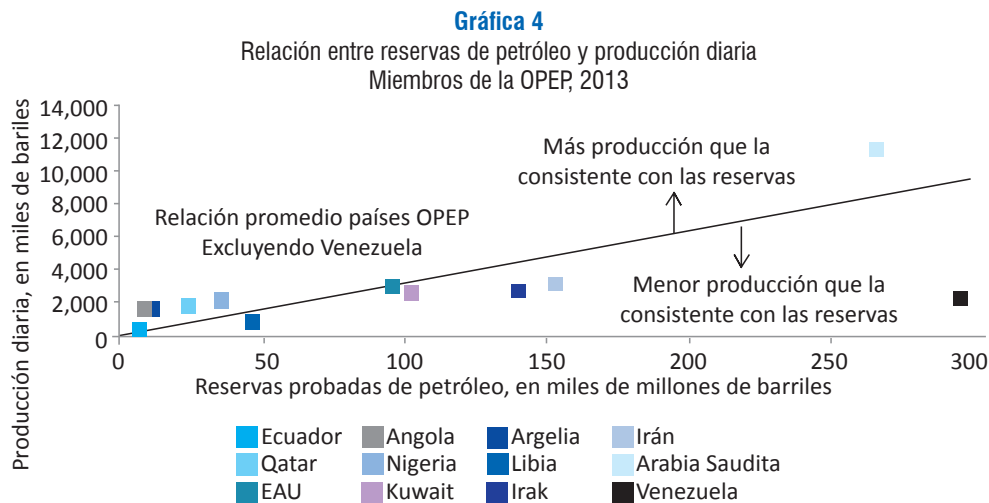
Gráfica 3

Participación porcentual de Venezuela en la producción diaria y las reservas probadas de petróleo en la OPEP (en %)



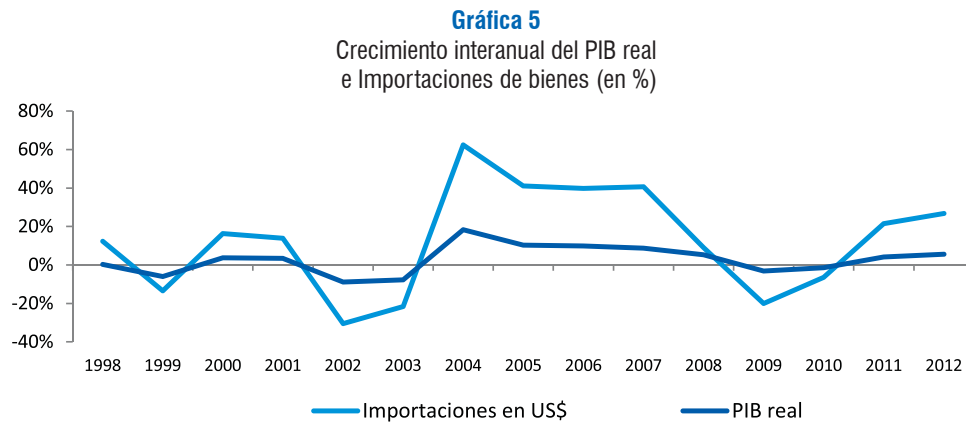
Fuente: U.S. Energy Information Administration (EIA).

Por otro lado, también se puede observar cual fue la relación promedio entre producción diaria y reservas probadas en 2013 entre los miembros de la OPEP excluyendo Venezuela (*ver gráfica 4*). En el eje vertical se tiene la producción y en el eje horizontal las reservas. Si un país se encuentra por encima de la línea indica que está produciendo por encima de lo que se esperaría según su nivel de reservas. Así mismo, si un país se encuentra por debajo de la línea, su producción es menor que la consistente al ritmo de explotación promedio de los miembros de la OPEP. Queda claro que mientras la mayoría de países se ajustan al ratio producción/reservas, Venezuela queda considerablemente por debajo. Esto indica que si bien existe mucho espacio para aumentar la excavación y extracción de petróleo, otros factores como una inversión baja y la falta de un mercado de exportación, conllevan a un desaprovechamiento de los recursos petroleros en dicho país.



Fuente: U.S. Energy Information Administration (EIA).

Asimismo, mientras las exportaciones no petroleras continúan decreciendo y la producción y exportación de barriles de petróleo también disminuyen, la falta de sectores productivos desarrollados en Venezuela hacen que la propensión marginal a importar sea muy alta. Se puede observar una alta correlación entre el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) real y el crecimiento de las importaciones (*ver gráfica 5*), donde además resalta la magnitud de los cambios de las importaciones con respecto al PIB real.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Venezuela (INE).

Esta situación ha hecho a Venezuela históricamente susceptible a movimientos significativos en su tipo de cambio. Producto de crisis anteriores, el Gobierno ha implementado controles cambiarios estrictos, y su posición *de jure* es un tipo de cambio fijo que es revaluado cada cierto tiempo. Sin embargo, las presiones sobre el tipo de cambio han sido tan significativas que el Gobierno se ha visto obligado a idear un sistema cambiario complejo, que en la actualidad posee 3 tipos de cambios oficiales:

- 1) Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) o tasa oficial: es la tasa de cambio establecida por el Gobierno y con la que se efectúan ciertas importaciones. En la actualidad es de 6.3 bolívares por dólar.
- 2) El Sistema Complementario de Administración de Divisas (SICAD I): en este sistema las autoridades licitan y ponen en subasta una cantidad de dólares y de las ofertas realizadas se hace un corte en el precio y se fija un valor; este es empleado para remesas, compras electrónicas, entre otras. Las cotizaciones más recientes se ubican alrededor de los 10 bolívares por dólar.
- 3) El Sistema Complementario de Administración de Divisas (SICAD II): A diferencia del SICAD I, este realiza sus operaciones diarias y a la licitación para subastas pueden participar tanto personas físicas como jurídicas. Actualmente se ubica alrededor de los 50 bolívares por dólar.

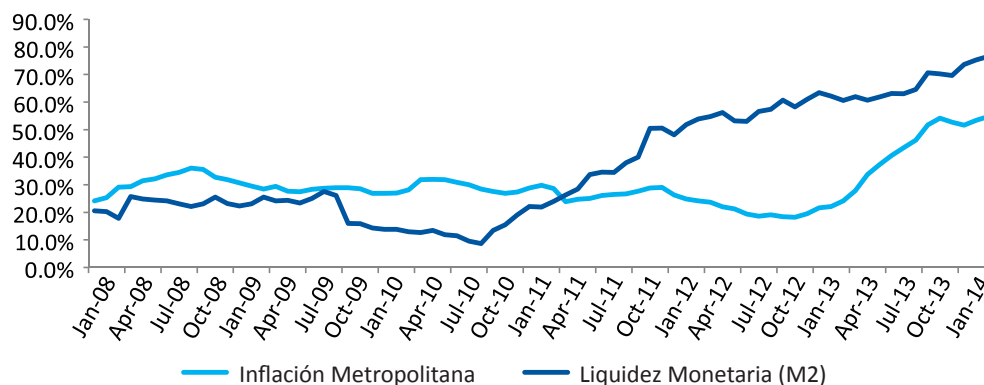
Además, existe un mercado paralelo no oficial, o “mercado negro” cuyas cotizaciones se encuentran en la actualidad alrededor de los 70 bolívares por dólar. Este presenta una considerable disparidad con respecto a la tasa del dólar oficial, siendo un indicador de que la sobrevaluación de la moneda está hiriendo considerablemente la competitividad de las exportaciones no petroleras. Asimismo, este mercado paralelo es el que utilizan la mayoría de las empresas venezolanas para referenciar sus precios.

Así las cosas, con un diferencial de más de un 90% entre la tasa oficial y las tasas del mercado paralelo, los controles cambiarios claramente han fallado en mantener una tasa fija que a su vez no afecte la inflación. Aún más, durante los últimos años el Gobierno venezolano, como medida para financiar la inversión en PDVSA, ha hecho que el Banco Central de Venezuela le otorgue créditos a PDVSA, aumentando el medio circulante y la liquidez monetaria de manera acelerada.

Se puede observar cómo, aun cuando la tasa interanual del crecimiento de la liquidez monetaria era alta a principios de 2008, cercana a un 20%, a partir de septiembre de 2010 dicho crecimiento se ha acelerado notablemente, poniendo presión sobre la demanda de dólares en la economía y sobre el resto de los precios, llevando a que en 2013 la inflación nacional alcanzará un 56.2% (ver gráfica 6). Producto de este financiamiento del Banco Central de Venezuela a PDVSA, al cierre de 2013 dicha deuda ascendía a US\$42 mil millones, un 11.2% del PIB en 2013.

Gráfica 6

Inflación y Crecimiento interanual de la Liquidez Monetaria (M2)



Fuente: Banco Central de Venezuela.

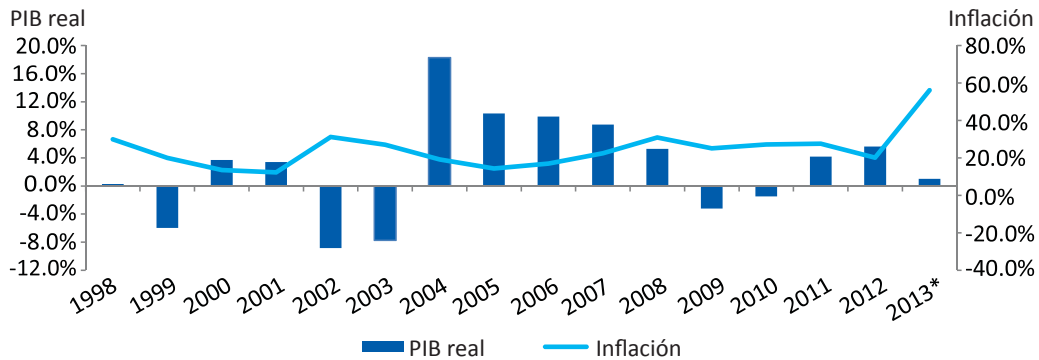
Asimismo, el incremento de los ingresos del Gobierno producto de la explotación de recursos naturales, los cuales según estima la revista *The Economist* representaban el 50% de los ingresos totales del Gobierno venezolano en 2008, han sido utilizados para perseguir políticas fiscales procíclicas en vez de invertirlos en el Fondo para la Estabilización Macroeconómica (FEM), el cual fue creado en 1999 explícitamente para “*procurar que las fluctuaciones del ingreso petrolero no afecten el necesario equilibrio fiscal, cambiario y monetario del país*”.

De hecho, contrario a la función para la que fue creado, en 2011 los últimos recursos disponibles del FEM fueron utilizados por el Gobierno venezolano, en un contexto de altos precios del petróleo, cuando el FEM debió estar incrementando para utilizar dichos recursos para amortiguar el efecto de una caída de los precios del petróleo sobre la economía.

Los sucesivos incrementos del gasto, aún mayores que el incremento de los ingresos, han hecho que el déficit fiscal incremente, y a pesar del financiamiento interno a través de los superávits operativos de PDVSA, la deuda pública también continúa aumentando, si bien a menor ritmo. De hecho, según estadísticas del Fondo Monetario Internacional (FMI), luego de tener un superávit fiscal de 4.1% del PIB en 2005, Venezuela ha presentado 8 años consecutivos de déficit fiscal, el cual incrementó hasta alcanzar 16.6% en 2012 y 15.3% en 2013.

El sector real, por su lado, ha sufrido de ciclos económicos bien marcados, como es de esperarse en una economía en la que la producción de su principal fuente de ingresos se ha venido reduciendo, en tanto que la inversión privada nacional e internacional ha mermado, y con déficits fiscales financiados con señoreaje (aumento de la base monetaria) e incrementos de la deuda pública. De hecho, según las proyecciones del FMI, para 2013 el crecimiento del PIB real venezolano se desaceleró, pasando de un 5.6% en 2012 a un 1.0% en 2013 (*ver gráfica 7*).

Gráfica 7
Crecimiento PIB Real e Inflación



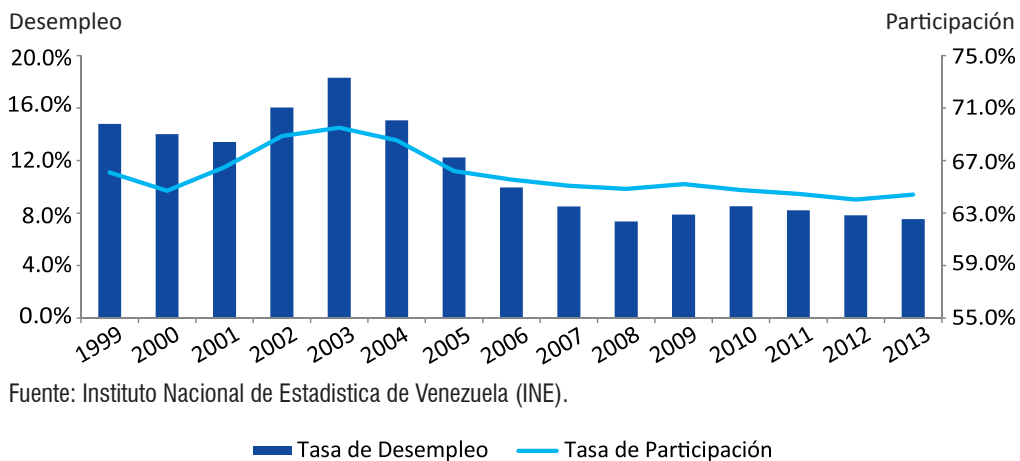
Nota: * Proyecciones del FMI para PIB 2013.

Fuente: Banco Central de Venezuela, Instituto Nacional de Estadísticas.

Al igual que en años anteriores, esta desaceleración del crecimiento está acompañada de incrementos de las presiones inflacionarias. Para 2014, las proyecciones del FMI son aún menos alentadoras, con un crecimiento del PIB de -0.5%, y una inflación de un 75.0%.

En cuanto al mercado laboral, a pesar que la tasa de desempleo ha venido decreciendo constantemente desde 2003, pasando de un 18.3% a un 7.5%, la tasa de participación, que mide la población en edad de trabajar activa sobre la población en edad de trabajar total, ha disminuido en magnitudes similares, lo cual es un indicador de que muchos desempleados han dejado la fuerza laboral por distintas razones (*ver gráfica 8*).

Gráfica 8
Tasas de Desempleo y Participación
(Promedio anual)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Venezuela (INE).

De hecho, si la tasa de participación hubiese sido en 2013 igual a la tasa de participación de 2003, la tasa de desempleo promedio hubiese aumentado a 14.3%, casi el doble de la tasa de desempleo oficial. Inclusive, si solo se consideran aquellos inactivos que no otorgaron razones para encontrarse inactivos, y por lo tanto se puede asumir que han salido de la fuerza laboral desalentados al no encontrar trabajo, la tasa de desempleo promedio de 2013 incrementaría a un 10.9%.

Todo esto indica una historia menos optimista del estado actual del mercado laboral, y si el FMI está en lo correcto, tampoco existe mucho espacio para el optimismo en el futuro cercano.

¿Cómo puede entonces Venezuela solucionar su caso de “Enfermedad Holandesa”? Observando el ejemplo de un país que ha utilizado su alta dotación de recursos naturales como medios para el desarrollo: Noruega, un país con grandes yacimientos de petróleo y gas natural, los cuales ha estado explotando desde la década de 1970 sin perjudicar el sector manufacturero, sin producir aumentos exagerados del gasto, con un presupuesto equilibrado y una alta tasa de participación privada tanto nacional como internacional.

Entre algunas de las principales medidas tomadas por Noruega se encuentran la aplicación de una alta tasa marginal impositiva de la producción petrolera (en la actualidad alrededor de un 78% de las ganancias), medidas anti cíclicas como reducir la tasa impositiva en los momentos en que los precios del petróleo caen para no herir los ingresos de las compañías y la creación del Fondo Gubernamental de Pensiones de Noruega, en el cual se depositan todos los ingresos netos de petróleo que tenga el Gobierno y una regla fiscal que indica que solo se tomará de dicho fondo los retornos reales esperados por año para cubrir el déficit estructural proyectado no petrolero del Gobierno. Esta última medida es esencial, ya que al no estar ligado al Producto Interno Bruto ni al balance fiscal producto de ciclo económicos, garantiza que en épocas altas del ciclo no se incremente el gasto gubernamental ni que en épocas de recesión se incremente la deuda gubernamental más de lo necesario, haciendo una regla fiscal no cíclica. Además, al no incrementar significativamente la demanda interna, los precios en Noruega no se han visto tan afectados, por lo que han podido mantenerse competitivos el resto de los sectores exportadores de la economía.

Un punto que es importante recalcar es que el esquema seguido por Noruega ha dado fruto producto de la fortaleza de sus instituciones, ejemplificado por el hecho de que ocupa uno de los 10 primeros puestos del Reporte Global de Competitividad 2013-2014 del Foro Económico Mundial, en las tres categorías anteriormente mencionadas de Venezuela (derechos de propiedad, independencia judicial, eficiencia del marco legal en resolver disputas), y también se encuentra entre los 10 primeros lugares en categorías como confianza del público en los políticos, falta de favoritismo de las decisiones de los oficiales gubernamentales, entre otras.

Y es que las contradicciones entre Noruega y Venezuela ejemplifican lo que Daron Acemoglu y James Robinson dicen en su libro *“Por qué fracasan los países”*:

“Las instituciones políticas y económicas, que son en última instancia, la elección de la sociedad, pueden ser inclusivas y fomentar el crecimiento económico. O pueden ser extractivas y constituir un obstáculo para el crecimiento económico. Los países fracasan cuando tienen instituciones económicas extractivas, con el apoyo de las instituciones políticas extractivas que dificultan o incluso impiden el crecimiento económico”.

AMPLIACIÓN DEL CANAL DE PANAMÁ: IMPACTO EN EL COMERCIO MUNDIAL



Juan Jiménez

*Subdirector de Asuntos Cambiarios Domésticos**

En el comercio internacional de bienes se generan anualmente transacciones por el orden de US\$22.5 billones, las cuales se transportan principalmente por vía marítima, dado que es la forma más económica, aunque también la más lenta. De hecho, el 98% del volumen del comercio intercontinental se efectúa en contenedores marítimos, los cuales requieren, en la mayor parte de los casos, pasar por un “canal”. Los canales son vías de aguas, naturales o artificiales, que conectan ríos, lagos u océanos.

Un canal de gran importancia para el comercio mundial es el canal de Panamá, dado que es una de las rutas más eficientes para conectar los océanos Atlántico y Pacífico. Tal es la relevancia de dicho canal que hasta la clasificación de las embarcaciones se realiza según su capacidad de pasar por el estrecho de Panamá. Las embarcaciones Panamax son las que tienen un tamaño adecuado para el referido canal, con anchos que van hasta 13 contenedores; las embarcaciones Post Panamax son las que albergan hasta 18 contenedores, ancho que no les permite cruzar el estrecho de Panamá en la actualidad, mientras que las naves de mayor tamaño son conocidas como Super Post Panamax, las cuales pueden transportar hasta 22 contenedores. A mayor tamaño de los barcos, mayor el ancho del canal y mayor profundidad en sus reclusas.

Durante el año 2013, el canal de Panamá tuvo un segmento de mercado de 3% del total de comercio marítimo, con un tránsito de 13,660 barcos que transportaron 319.5 millones de toneladas netas, siendo la ruta

* Actualmente es Consejero del Ministerio de la Presidencia de la República Dominicana.

comercial Asia – Costa Este de Estados Unidos (EE.UU.) la de mayor flujo, seguida por Costa Oeste Suramericana – Costa Este de EE.UU., con un 35.3% y 9.4% de la carga total transportada por el canal, respectivamente (ver cuadro 1).

Cuadro 1
Rutas comerciales por el Canal de Panamá en 2013 (en millones)

Ruta Comercial del Buque	Toneladas Netas	Porcentaje del Total
Costa Este EE. UU. - Asia	112.7	35.3%
Costa Este EE. UU. - Costa Oeste Suramérica	30.0	9.4%
Europa - Costa Oeste Suramérica	2239	7.2%
Costa a Costa, Suramérica	16.7	5.2%
Costa Este EE. UU. - Costa Oeste Centroamérica	11.7	3.6%
Europa - Costa Oeste Norteamérica	11.6	3.6%
Costa a Costa, EE. UU.	11.0	3.4%
Otros	103.1	32.3%
Total	319.5	100.0%

Fuente: Canal de Panamá, Unidad de Estadísticas e Información de Modelos.

A nivel de grupos de productos, durante el 2012 el 10.6% del comercio mundial de granos se realizó a través del canal, mientras que para los químicos este porcentaje fue de 5.8% y para la mercancía en contenedores fue de 4.7%.

Este comercio a través del canal generó en el año 2013 un total de ingresos de US\$2,411.3 millones para las Autoridades del Canal de Panamá, así como unos ingresos fiscales de US\$981.8 millones de para el Gobierno panameño. Por otra parte, esta compañía genera un total de 10,098 empleos.

En cuanto a la capacidad máxima de recepción, el Canal de Panamá puede ser utilizado por embarcaciones de 4,500 TEUs (unidad de equivalencia de veinticuatro pies), significativamente menor a la capacidad del Canal de Suez de 9,000 TEUs, razón por la cual el Canal de Suez ha ido

ganando mercado al canal de Panamá, pues aunque la distancia es más larga, el mayor volumen que permite transportar en una misma embarcación ayuda a aprovechar economías de escala. De hecho, tanto el Canal de Kiel como el Canal de Suez tienen mayor flujo comercial que el Canal de Panamá, con un total de 34,879 barcos y 16,596 embarcaciones, respectivamente.

De igual forma, la limitada capacidad del Canal de Panamá lleva a muchas compañías a transportar productos entre Asia y la costa oeste de los Estados Unidos, movilizandolos posteriormente estos productos hacia la costa este por vía terrestre (ferrocarriles).

Ante tales limitaciones, en el año de 2007 las Autoridades del Canal de Panamá decidieron emprender un proyecto de expansión para añadir una tercera línea que llevaría al canal a duplicar su capacidad, con lo cual se pudiera dar paso a las embarcaciones Post Panamax. El proyecto está en un nivel de progreso de 74% (a marzo de 2014) y se espera culmine en diciembre de 2015, a un costo total de aproximadamente US\$5.3 miles de millones.

Esta ampliación es trascendental, ya que las embarcaciones Post Panamax representan cerca de un 40% de la capacidad de contenedores a nivel mundial. Este aumento de la capacidad de embarque implica economías de escala y, consecuentemente, significativa reducción de costos.

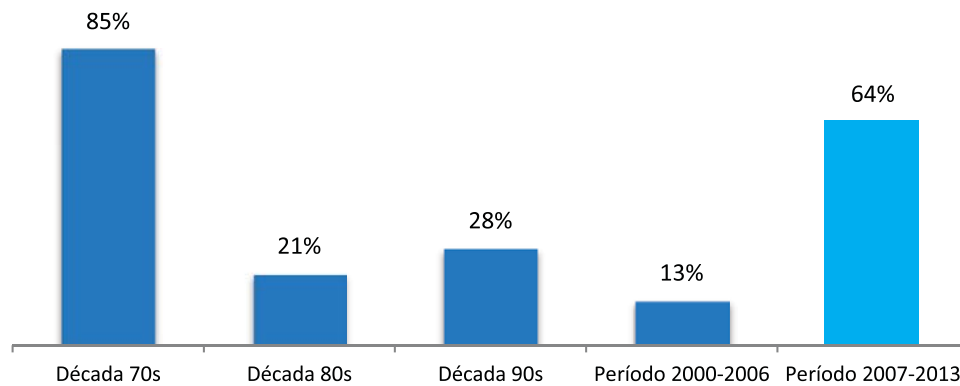
Impacto en el comercio mundial

El impacto que tendrá la ampliación del canal en el comercio mundial todavía es incierto. La reducción de costos por economías de escala puede verse atenuada por el aumento en la tarifa de dicho canal, tal como ha ido ocurriendo en los últimos años (*ver gráfica 1*). Por otro lado, aumentos en los combustibles pueden reducir el comercio en el Pacífico. En el largo plazo, la estructura comercial dependerá del crecimiento económico de los distintos bloques, así como de la evolución de productividad y costos que determina la ventaja comparativa de cada país.

A pesar de esta incertidumbre, sin duda esta ampliación permitirá nuevas rutas comerciales, aunque la popularidad de éstas dependerá de los factores arriba mencionados.

Gráfica 1

Comportamiento de tarifas del Canal de Panamá



Fuente: Canal de Panamá, Unidad de Estadísticas e Información de Modelos.

La descongestión de los puertos estadounidenses del oeste, los cuales reciben cerca del 75% del comercio con Asia, producirá una mayor prevalencia de las importaciones asiáticas en la costa este de los Estados Unidos, representando así una mayor competencia para la manufactura latinoamericana.

Por otro lado, las exportaciones latinoamericanas podrán llegar hasta la costa oeste de los Estados Unidos y a Asia, sobre todo las exportaciones de materias primas, en las cuales el costo de transporte es tan importante. Esto genera grandes oportunidades para la soya de Brasil y Argentina, el hierro y el carbón de Venezuela y Colombia, entre otros.

Otro efecto derivado de la ampliación del Canal de Panamá sería un incremento de las exportaciones estadounidenses de Gas Licuado del Petróleo (GLP) hacia Asia, puesto que actualmente los barcos de GLP no pueden pasar por el referido estrecho.

Impacto en la industria naviera del Caribe

Sin dudas, el mayor impacto que tendrá la ampliación del Canal de Panamá será en las rutas comerciales del Caribe, lo cual es una oportunidad sin precedentes para los países de esta sub región.

A pesar de que la ampliación permitirá el paso de barcos Post Panamax, es importante señalar que la mayoría de los puertos de la costa este de los Estados Unidos aún no están preparados para recibir

embarcaciones de tal ancho y profundidad. Si bien es cierto que ya se están realizando las adecuaciones e inversiones de lugar, este proceso tomará al menos 3 o 4 años.

Por tanto, el incremento del flujo comercial en barcos Post Panamax generará un significativo aumento del transporte *transshipment*¹. El transporte *transshipment* consiste en que el comercio de bienes entre el puerto emisor y el receptor se realiza a través de un intermediario, el cual divide la mercancía de los grandes barcos en paquetes más pequeños para su distribución. En otras palabras, los grandes contenedores Post Panamax deberán ser sub divididos para transportarlos en embarcaciones de menor tamaño. De hecho, hay estimaciones que solo el 17% del comercio marítimo se realiza directamente entre puertos, mientras que el 83% restante requiere de *transshipment*.

Este nicho de mercado es de vital importancia para las islas del Caribe, las cuales en la actualidad tienen rutas comerciales de excesivo costo (hasta 30% por encima del costo promedio mundial) y poca frecuencia, en gran medida por la falta de escala para desarrollar la industria.

Los países del Caribe pudieran ser beneficiados con una reducción del costo de transporte marítimo, lo cual beneficia sus exportaciones y reduce el precio de las importaciones. Por otro lado, se está generando una oportunidad sin precedentes para que se desarrolle una industria de hub comercial en estas islas, lo cual pudiera impactar significativamente el crecimiento económico de dichas Naciones.

Esta oportunidad de desarrollo de la industria logística es sin precedentes y de vital importancia, dada las conexiones que se generan con el resto del mundo, desde comercial hasta cultural. Son muy pocos los casos de hub logísticos que no terminen siendo “milagros económicos”, solo hay que ver los ejemplos de Singapur, Hong Kong, Dubái y Mauricio.

En la actualidad, el Puerto de Freeport Container de Gran Bahama, con sus 16 metros de profundidad, es el que mayores posibilidades tiene de convertirse en el gran hub del Caribe.

1 En español significa transbordo.

Oportunidades para la República Dominicana

El desarrollo del mercado de *transshipment* anteriormente mencionado es una gran oportunidad para la República Dominicana, país que tiene un alto potencial de convertirse en un importante hub logístico en la región. Actualmente cuenta con 12 puertos y 9 aeropuertos internacionales, mientras que las carreteras están en excelentes condiciones.

En ese sentido, el desarrollo de esta industria requiere de una estrategia conjunta entre el sector público y el privado para priorizar la inversión en la modernización y ampliación de los puertos, impulsar políticas de cielos abiertos, actualizar la legislación relacionada a la logística (sobre todo la de Marina Mercante Nacional) y fortalecer los recursos humanos requeridos. Al respecto, la puesta en funcionamiento del puerto de Manzanillo, así como la ampliación y modernización del puerto de Caucedo son de vital importancia para el desarrollo logístico del país.

En conclusión, el impacto de la ampliación del Canal de Panamá en la estructura mundial del comercio aún es incierto, aunque definitivamente se profundizarán las relaciones comerciales entre Estados Unidos y Asia. Las industrias manufactureras latinoamericanas tendrán mayor competencia en la costa este de Estados Unidos, mientras que los exportadores de materias primas latinoamericanos y estadounidenses tendrán un gran mercado para explorar en Asia. Las islas del Caribe, por su parte, tienen en la actualidad la mayor oportunidad de impulsar su crecimiento económico y sus exportaciones mediante el desarrollo de la industria logística.

Referencias

Canal de Panamá (2013). "Informe Anual 2013".

Canal de Suez (2013). "Informe Anual 2013".

Informaciones de las Autoridades del Canal de Kiel.

Informaciones de la Unidad de Estadísticas e Información de Modelos de las Autoridades del Canal de Panamá.

UNCTAD (2013). "Review of Maritime Transport 2013". United Nations Publications.